

www.miesuccess.net



موفقیت نه جادوی است و نه
رازکود، بلکه نتیجه‌ی به کارگیری
اصول بنیادین است.

- جی ران



فلسفه‌ی زندگی موفق

جیم ران

توحید فریدونی - امیرضا هاشمی

نشر ذهن آویز

تهران، ۱۳۹۶

(Rohn, E. James)

فلسفه‌ی زندگی موفق؛ مترجمان توحید فریدونی - امیررضا هاشمی.
تهران: ذهن آویز، ۱۳۹۶.
۹۶ ص: مصور، عکس.
978-600-118-213-6

سرشناسه: رون، ای. جیمز
عنوان و نام پدیدآور: عادل شفیعی
مشخصات نشر: تهران، ذهن آویز، ۱۳۹۶
مشخصات ظاهری: ۹۶ ص: مصور، عکس.
شابک: 978-600-118-213-6

وضعیت فهرست نویسی: نیپا
یادداشت: عنوان اصلی:

The Philosophy for Successful Living

Life
Success

فریدونی، توحید، ۱۳۹۲ —، مترجم.
هاشمی، امیررضا، مترجم.
BD ۴۳۱/۹۸ ف ۹ / ۱۳۹۵
۱۰۸/۱
۴۵۰۶۹۱۸

موضوع: زندگی
موضوع: موفقیت
شناسه افزوده: فریدونی، توحید، ۱۳۹۲ —، مترجم.
شناسه افزوده: هاشمی، امیررضا، مترجم.
رده‌بندی کنگره: BD ۴۳۱/۹۸ ف ۹ / ۱۳۹۵
رده‌بندی دیوبی: ۱۰۸/۱
شماره کتاب‌شناسی ملی: ۴۵۰۶۹۱۸

این کتاب ترجمه‌ای است از:

The Philosophy for Successful Living

فلسفه‌ی زندگی موفق

by
James E. Rohn

ویراستار: شهلا ارزنگ

واژه‌نگار و صفحه‌آرا: مهدیس نجاری

آماده‌سازی و اجرا: پژمان آرایش

طرح جلد: سوگل علمی

مدیر تولید: عمام درنایی

چاپ اول: بهار ۱۳۹۶

شمارنخه‌های این چاپ: ۱۵۰۰

حق چاپ برای نشر ذهن آویز محفوظ است

لیتوگرافی: زاویه نور / چاپ: کاج / صحافی: پیکان

مرکز پخش: مؤسسه گسترش فرهنگ و مطالعات

تلفن و دورنگار: ۷۷۳۵۴۱۰۵

قیمت ۱۵۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۷	پیش‌گفتار مترجمان
۹	درباره‌ی جیم ران
۱۷	سرآغاز: از پیله‌تان سر برآورید
۲۳	فصل ۱: نزدبانِ اقتصادی و دختر پیشاهنگِ کلوچه‌فروش
۳۱	فصل ۲: فلسفه‌ی کارایی و بجهه‌وری
۴۱	فصل ۳: کار کردن با دیگران
۴۷	فصل ۴: نگاهی به اصول بنیادین
۵۳	فصل ۵: پالایش و تقویتِ فلسفه و بینشِ شخصی‌تان
۶۱	فصل ۶: جایگاهِ مالی شما و سنجشِ موفقیت
۶۵	فصل ۷: شش گام برای پیشبرد یک زندگی فوق‌العاده
۷۱	پیوست: گفت‌وگویی با جیم ران و باب پروفکتور



جیم ران

«محای کتاب اهمیتی ندارد،
محای که در صورت نخواندن کتاب، پرداخت خواهی
کرد، اهمیت دارد.»

پیش‌گفتار مترجمان

تا کنون کتاب‌های بسیاری دربارهٔ موفقیت و کامیابی به رشته تحریر در آمده‌اند که تلاش کرده‌اند چگونگی رسیدن به موفقیت را تحلیل و بررسی کنند. اما شاید سوال اصلی این باشد که مهمترین قطعه‌ی پازل موفقیت چیست؟

در واقع هیچ فرمول و نسخه جهان‌شمولی برای موفقیت وجود ندارد. هر کسی به شیوه‌ی منحصر به‌فردی می‌تواند کامیابی را تحریب کند. البته شاید استفاده از تاکتیک‌ها و تکنیک‌ها به صورت مقطوعی و موردنی کارساز باشد.

جیم ران در این کتاب سعی دارد با کمک یخ‌زد باستانی، شالوده و پایه‌های اصلی موفقیت را بیان کند. از دیدگاه نویسنده‌ی کتاب اصلی‌ترین عامل موثر در موفقیت، داشتن بینش و فلسفه‌ی شخصی درست است.

۸ فلسفه‌ی زندگی موفق

در پایان امیدوارم خوانندگان این کتاب از بیان ساده و سلیسی آن لذت برند و آموزه‌های این اثر در حرکت آنها به بالا رفتن از پله‌های ترقی و پیشرفت کمک کند.

توحید فریدونی - امیررضا هاشمی

تهران، پاییز ۱۳۹۵

اگر تمایل دارید تا با آموزه‌های جیم ران در زمینه‌ی کسب‌وکار و رشد شخصی بیش‌تر آشنا شوید، می‌توانید به آدرس‌های زیر در فضای مجازی مراجعه کنید به طوری که اسم این آدرس‌ها را در آپلیکیشن مربوطه جست‌جو کنید و یا از طریق **اسکن «کیو آر کد» (QR Code)** هر آدرس به وسیله‌ی دوربین گوشی هوشمند خود به آنها دسترسی پیدا کنید:



 @Jim_Rohn_Iran



 @JimRohnIran

درباره‌ی جیم ران

شاید به قول خود جیم ران، او فقط بچه کشاورزی اهل آیداهو بوده است. اما او توانست در طول نزدیک به پنج دهه، انسان‌های بسیاری را با فلسفه‌ها و درس‌های متنوع خود تحت تأثیر قرار دهد. او با سخنرانی‌ها، گزین‌گویی‌ها، سمینارها و مخصوصات رسانه‌ای متفاوت، تأثیر عمیقی بر زندگی بسیاری از افراد، از جمله مترجمان این کتاب گذاشته است.

زنده‌گنامه

امانوئل جیمز ران یا به اختصار جیم ران در تاریخ ۲۶ شهریور ۱۳۰۹ در شهر یاکیما ایالت واشینگتن به دنیا آمد. وی تنها فرزند امانوئل و کلارا بود. دوران کودکی اش در مزرعه‌ی خانوادگی در کالیفرنیا آیداهو سپری شد. او پس از به پایان رساندن دبیرستان، یک سال هم به کالیفرنیا (Brown) واقع در ایالت مینیسوتا رفت،

۱۰ فلسفه‌ی زندگی موفق

ولی در نهایت از ادامه‌ی تحصیل انصراف داد. او چند سال بعد در این‌باره در سخنرانی‌هایش عنوان می‌کرد که «یک سال به کالیج رفتم و فکر می‌کردم که علامه‌ی دهر شده‌ام.» سپس به این نتیجه رسید که بحتر است به جای ادامه‌ی تحصیل، شغلی برای امرار معاش پیدا کند.

تا چندین سال پس از انصراف از تحصیل، ابزاردار شرکت سی‌بی‌ز (Sears) بود و هدف مشخصی را در کار دنبال نمی‌کرد. جیم در ۲۵ سالگی فهمید که هیچ وقت چنین زندگی‌ای را نمی‌خواسته است. در آن سال‌ها جیم ران، مقروظ و بی‌پول بود. در همین موقع بود که جیم ران ازدواج کرد و بچه‌دار شد و به سختی کار می‌کرد ولی با دشواری، گذران زندگی می‌کرد. او غمگین و ناآمید بود چون حس می‌کرد که نمی‌تواند قول و قرارهایی را که برای زندگی بحتر با خود و خانواده‌اش گذاشته است تحقق سازد. همین‌جا بود که یکی از دوستان جیم ران او را برای گوش دادن به سخنرانی شخصی کارآفرینی به نام جان ارل گُسف دعوت کرد. جان ارل گُسف، سخنرانی انگلیزشی و فروشنده‌ای چیره‌دست بود به طوری که جیم ران آن‌اً از او الهام گرفت و خواست تا شبیه او باشد. از آن پس، به مدت پنج سال، گُسف، ران را آموزش داد تا برخی از فلسفه‌های

درباره‌ی جیم ران ۱۱

ساده ولی در عین حال مهم و کلیدی را در زندگی خود به کار بند و به دیگران نیز یاد دهد تا برای آنها هم مفید واقع شوند.

از فرش به عرش

شُف به او یاد داد که «سود بُردن بهتر از مُزد گرفتن است» و همین باعث شد که جیم شروع به ساختن کسب‌وکاری کند تا بتواند جایگزینِ درآمدِ اندکِ او به عنوانِ کارمندِ ناخشنود فروشگاهِ زنجیره‌ای شود. چنین شد که شُف، جیم رانِ جوان را برای میلیونر شدن به چالش کشید.

تنهای پنج سال پس از نخستین دیدارشان، شُف در ۴۹ سالگی جان به جان‌آفرین تسلیم کرد. ولی تنها یک سال پس از مرگِ شُف، جیم ران از چالشِ استادش سربلند بیرون آمد و در ۳۱ سالگی میلیونر شد. از آن پس، جیم ران مُکرراً از آموzechها و فلسفه‌های استادِ خود به عنوانِ عنصرِ کلیدی در دگرگونیِ زندگی اش نام برده است.

میراثِ جیم ران

در ابتدای دهه‌ی شصت میلادی، جیم ران فرد ثرومندی بود و تصمیم گرفت تا از خانه‌ی پدری اش در آیداهو به محله‌ی ثرومندنشینِ بِرلی هیلزِ کالیفرنیا نقلِ مکان کند. در اینجا بود که

۱۲ فلسفه‌ی زندگی موفق

دوستی از او دعوت کرد تا در یک کلوب روتاری محلی حضور یابد و داستان زندگی خود را برای دیگران بازگو کند. او این دعوت را پذیرفت و بنا به درخواست، در ضیافت‌ها و مناسبت‌های مختلف شروع به سخنرانی نمود و این سرآغاز راهی بود که به میراث جیم ران منجر شد.

در ۱۹۶۳م.، در هتل بیوکلی هیلز، جیم ران نخستین سمینار عمومی خود را برگزار کرد. پس از این رویداد او سمینارهایی در سراسر آمریکا برگزار کرد تا داستان زندگی خویش را بیان کند و درس‌هایی را که در طول زندگی آموخته بود آموزش دهد.

در دهه‌ی هفتاد میلادی، او سمینارهایی را برای شرکت استاندارد آئیل برگزار کرد و نام آن را «ماجراهای موفقیت» نهاد که شامل سمینار و کارگاه آموزشی بود، چیزی بسیار شبیه به سمینارها و کارگاه‌های امروز آنتونی رابینز.

ارین ک.کیسی، نویسنده‌ی مجله‌ی ساکسیس (Success) می‌گوید: «جیم ران به ما یاد داد که موفق شدن ساده است و موفقیت نتیجه‌ی پیروی کردن از اصولی بنیادین است. اصول بنیادینی که اغلب مورد غفلت قرار گرفته‌اند. درس‌هایی که او به ما

درباره‌ی جیم ران ۱۳

یاد داد از دوهزار سال پیش، نتیجه‌بخش بوده‌اند و تا دویست سال دیگر هم چنین خواهند بود.»

جیم ران در طول حیات خویش سینارهای آموزشی بسیاری در اقصی نقاط دنیا برگزار کرد و کتاب‌های ماندگاری را به رشته‌ی تحریر در آورد. از جمله‌ی آثار مکتوب او می‌توان به فصل‌های زندگی، فلسفه‌ی زندگی موفق، هفت کلیدِ دست‌یابی به ثروت و شادکامی، پنج قطعه‌ی پازل زندگی، دوازده ستون موفقیت و کتاب‌های صوتی جادوی کار پاره‌وقت، چالش موفقیت و هنر زندگی استثنایی اشاره کرد. او همانند استادش ارل گرف انسانی تأثیرگذار و الهام‌بخش برای دیگران بود و افراد مشهوری چون آنتونی رابینز، مارک ر. هیوزر (مدیر شرکت هری‌الایف اینترنشنال) از شاگردان او بوده‌اند. او همچنین تأثیر عمیقی بر زندگی افراد سرشناسی از جمله برایان تریسی، کریس واپلینر و ت. هارو اکیر، داشته است این تأثیرگذاری به حدی بوده است که به او لقب استاد استادان (Mentor of Masters) داده‌اند.

برایان تریسی درباره‌ی جیم ران می‌گوید: «جیم ران انسان برجسته‌ای است. وی سلیس‌ترین بیان را دارد و حرفه‌ای‌ترین سخنران آمریکا است. حرف‌های او برای هر کسی پیامی دارد که آن فرد باید بشنود.»

۱۴ فلسفه‌ی زندگی موفق

در سال ۱۹۸۵م.، جیم ران نایل به دریافت جایزه‌ی CPAE انجمان سخنرانان ملی به عنوان «برترین سخنران» شد. او سپس جایزه‌ی «استاد تفوق و تأثیرگذاری» را در سال ۲۰۰۴م. دریافت کرد. در مراسم اهدای این جایزه، کریس وایتنر نویسنده و سخنران که در مراسم شرکت کرده بود، آن لحظه را این‌گونه توصیف می‌کند: «درست پیش از این که مارک جایزه را به جیم بدهد، از حضار پرسید: «چند نفر از شما اذعان می‌کنید که جیم ران نقش مهمی و یا تأثیر مهمنی در زندگی شما داشته است؟» من نگاهی به حضار انداختم که حدوداً شامل ۲۵۰۰ سخنران می‌شدند و دیدم که تقریباً دو سوم آن‌ها یعنی ۱۸۰۰ نفر دست خود را بالا بردند.»

پایان زندگی و مرگ

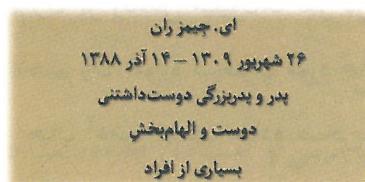
جیم ران به عنوان مربی و استادی چیره‌دست در زمینه‌ی رشد شخصی، شناخته می‌شود به طوری که در طول حیاتش بیش از ۵ میلیون نفر در سراسر دنیا در سمینارهای او شرکت کرده بودند و میلیون‌ها نفر نیز آموزه‌های او را از طریق کتاب‌ها و محصولات صوتی و تصویری جیم ران، مطالعه کرده‌اند و همچنان مطالعه می‌کنند.

جیم ران به علتِ تَصَلِّبِ بافت‌های ریوی در ۱۴ آذرماه ۱۳۸۸ درگذشت و هم‌اکنون در آرامگاه فارست لاون در گلیندیل لوس‌آنجلس، کالیفرنیا مدفون است. پس از مرگش، هزاران نفر سوگواری کردند و زندگی گران‌مایه و پُریار او را ارج نهادند. در وب‌سایتی که اختصاصاً به منظور تکریم از جیم ران ایجاد شده بود، ویدیوهای تکریم از او تنها در نخستین روزها بیش از یکصدهزار بار دیده شدند. نظراتی که در این سایت گذاشته شدند، نشان از تأثیر ژرفی است که جیم ران بر زندگی افراد بی‌شماری در سراسر دنیا داشته است. برخی از این نظرات بدین ترتیب هستند: «من می‌دانم که تنها کسی نیستم که امروز یک دوست، آموزگار و مربی را از دست داده‌ام. جیم ران بر زندگی میلیون‌ها نفر در سراسر دنیا تأثیر مثبت داشت.»؛ «جیم ران همواره سخنران مورد علاقه‌ی من بود. او قادر بود با دل و جان آدمی چنان ساده سخن گوید تا شخصی مثل من هم بفهمد.»

میراث جیم ران همواره در دل و جان و زبان دوستدارانش باقی خواهد ماند. او کسی بود که با فروش، کار خود را آغاز کرد و موفق شد، و پس از موفقیت فلسفه‌ها و تجربه‌هایش را با دیگران در میان گذاشت. او از معدوود افرادی بود که آموزه‌ها و فلسفه‌هایش را

۱۶ فلسفه‌ی زندگی موفق

خود به تمامی زندگی کرده است، از این رو است که روح کلام جیم ران به جانِ شنوندگان و خوانندگان می‌نشینند.



سرآغاز:

از پیله‌تان سر برآورید

تقریباً پنجاه سال است که من در کسب و کار در میان گذاشتِ ایده‌ها هستم. در این مدت، حقایق بسیاری از امور براهم به وضوح نمایان شده‌اند. مثلاً این که همه‌ی ما به دنبال یک معامله‌ی خوب هستیم. بدون توجه به این که چه چیزی را می‌خواهیم بخریم، این فاکتور همواره به همین شکل باقی خواهد ماند. هرچند عموماً مهم‌ترین خریدهایی که ما انجام می‌دهیم با پول پرداخت نمی‌شوند، بلکه با زمان پرداخت می‌شوند. این امری است که بسیاری به آن بی‌توجه هستند و فراموش می‌کنند، اما من همیشه این مفهوم را در ذهن خود حک کرده‌ام و سخنرانی‌هایم را برمبنای آن انجام می‌دهم.

۱۸ فلسفه‌ی زندگی موفق

من تاکنون هزاران نفر شنونده در مکان‌های مختلف سراسر دنیا از مالزی و سنگاپور تا مکزیک، روسیه و گره داشته‌ام و هرگز بینش خود را درباره‌ی دو مسئولیت کلیدی‌ام از دست نداده‌ام. پیش از همه و نخست می‌خواهم تا مردم همیشه برای پولی که هزینه کرده‌اند، ارزشی کاملاً معادل آن را دریافت کنند. من می‌خواهم که یکایک شرکت کنندگان وقتی از یکی از سخنرانی‌هایم خارج می‌شوند، بگویند: «کاملاً ارزش پولی را داشت که هزینه کردم.» هدف دوم من در سخنرانی‌هایم و حتی همین کتاب که می‌خوانید این است که نه تنها احساس کنید ارزش پولی را داشته است که هزینه کرده‌اید، بلکه احساس کنید که به صورتی خردمندانه از وقت تان استفاده کرده‌اید. می‌خواهم همه‌ی خوانندگان احساس کنند که زمان مفیدی را برای خواندن این کتاب صرف کرده‌اند.

خلاصه‌ی کلام این که زمان از پول ارزشمندتر است. شما همیشه می‌توانید پول بیشتری کسب کنید، اما نمی‌توانید زمان بیشتری به دست آورید. وقتی شما یک روز را با انجام کاری می‌گذرانید، در واقع یک روز کمتر فرصت دارید که به کار و شیوه‌ی دیگری بگذرانید. بعداً شما نمی‌توانید دقیقاً همان روز را برگردانید. این بدان معنا است که شما همواره نیاز دارید تا وقت و زمان تان را خردمندانه سپری کنید و

سرآغاز: از پیله تان سر برآورید ۱۹

بهترین و بالاترین ارزشی را که می‌توانید، در قبال زمان و وقت تان به دست آورید.

هنگامی که زمانی را به یادگیری و آموختن اختصاص می‌دهید، چنان که هم‌اکنون در حال خواندن این کتاب هستید، در واقع در حال سرمایه‌گذاری روی خودتان و آینده‌تان هستید. دلیل این موضوع روشن است و آن این که یافتن و آگاه شدن به تنها یک ایده‌ی خوب می‌تواند به طور مؤثری زندگی شما را به کلی دگرگون کند. کمی مکث کنید و راجع به این موضوع بیندیشید. یک ایده‌ی خوب می‌تواند در زمینه‌های سلامت، مالی و ارتباط آینده‌ی شما را متحول کند. ایده‌ها از آنجایی که تأثیرهای تشدیدی و انعکاسی دارند، بامزه و خنده‌دار به نظر می‌رسند. از این منظر، تقریباً محاسبه‌ی میزان ارزش یک ایده غیرممکن است. به همین دلیل است که وقتی شما یک کتاب را می‌خرید، بابت ایده‌های داخل آن پولی نمی‌دهید چون ناشر نمی‌تواند برای دادن ایده‌ها از شما پول بگیرد. بلکه فقط می‌تواند پول کتاب را از شما دریافت کند. تعیین نرخ ایده‌ها غیرممکن است. سرانجام ممکن است که شما از ایده‌های داخل کتابی که فقط ده هزار تومان خریده‌اید، چندین میلیارد تومان

۲۰ فلسفه‌ی زندگی موفق

پول درآورید. در واقع ایده‌ها چنین عملکردی دارند و همین است که ایده‌ها را بالرزش می‌کند.

امر قابل ملاحظه و برجسته‌ی دیگری درباره‌ی ایده‌ها و مفاهیم وجود دارد و آن این که شما هیچ وقت نمی‌دانید که کی و کجا می‌توانید آن ایده‌ی دل‌فریب را پیدا کنید که به بیرون انعکاس پیدا می‌کند و همه‌چیز را در شما و زندگی‌تان دگرگون می‌کند. مثلاً نخستین مسیحیان آموخته بودند که هرگز نباید گرده‌های شان را از دست بدهند، چون گرده‌های جایی برای الهام‌بخشی، تغذیه‌ی روح و روان و ایده‌ها بود. لحظه‌های مهم می‌تواند به شیوه‌ای خوش‌آهنگ و از مسیری غیره‌منتظره توسط سخنرانی خوب و یا کتابی خوب رقم بخورد، به طوری که ایده‌ی درست در همان لحظه‌ای که شما در چهارچوب ذهنی درستی هستید توسط شما شنیده یا دریافت شود. در نتیجه شما هرگز نمی‌دانید که لحظه‌ی درست چه زمانی فرا می‌رسد و فرآیند دگرگونی زندگی شما آغاز می‌شود. اگر از منظر دیگری نگاه کنید، دانایی و الهام‌بخشی‌ای که شما برای دگرگونی زندگی‌تان نیاز دارید شاید به یکباره بر شما ساطع نشود، بلکه به صورت تکه‌تکه و در طول فرآیندی آن‌ها را دریافت کنید. من در

سرآغاز: از پله‌تان سر برآورید ۲۱

سینارهای مشاهده کردم که مردم پاسخ‌های متفاوتی از پرسش‌های شان در سینارهای مختلف دریافت می‌کنند.

چه واژگانی که نوشته می‌شوند و چه واژگان و کلماتی که گفته می‌شوند، همان چیزهایی هستند که ما برای انتقال و رساندن ایده‌هایی که نمی‌توان قیمت‌گذاری کرد به منظور دگرگون کردن زندگی‌مان استفاده می‌کنیم. به همین دلیل است که همه‌ی ما باید درگیر در میان گذاشتِ ایده‌ها باشیم. ایده‌ها منبع دانایی هستند. وقتی ما دانایی را به صورت شفاهی یا کتبی با دیگران در میان می‌گذاریم، اتفاق‌های شگرفی روی می‌دهد. وقتی شخصی، دانایی را به شخص دیگری منتقل می‌کند دو اتفاق می‌افتد. نخست متحول شدن شخصی که در سینار شرکت دارد و یا در حال خواندن کتاب یا مقاله است و دانایی را دریافت می‌کند، اما تحول دیگری نیز در حال وقوع است که در سخنران یا نویسنده اتفاق می‌افتد.

در طول سالیان به طور روز افزونی این موضوع برای من آشکارتر شده است که وقتی الهام‌بخش دیگران می‌شوم، این برای خودم هم الهام‌بخش است. بدین طریق چرخه‌ی بازخورد نیرو گرفتن

۲۲ فلسفه‌ی زندگی موفق

از اهمام‌بخشی شکل می‌گیرد که البته مُسری، انگیزش‌بخش و بی‌پایان است.

نوع بشر توانایی تحول را دارد، همانندِ کرم ابریشمی که سر از پیله‌ی خود بیرون می‌آورد و در آسمان پرواز می‌کند. این جوهر و ذاتِ رشدِ شخصی است: دانایی و اطلاعات را دریافت کن، از این دانایی اهام بگیر، بگذار تحول در درون خودت اتفاق افتد و وقتی زمانش فرا رسید، اهام‌بخشِ دیگران شو. مشاهده‌ی این که شما تبدیل به چه چیزی می‌توانید بشوید و کمکِ شما به دیگران که آن‌ها تبدیل به چه چیزی می‌توانند بشوند، چالشِ اصلی در زندگی است.

فصل ۱ :

نرdbanِ اقتصادی و دختر پیشاهنگِ کلوچه فروش

وقتی ۲۵ ساله بودم، قاعده‌ی کلی و اصل عمومی جالبی را در اقتصاد آموختم. این اصل می‌گوید که ما ضرورتاً زمانی پول دریافت می‌کنیم که ارزشی را به بازار ارایه کنیم. ایده‌ی کلی این است که اهمیتی ندارد تو چه کسی هستی، بلکه اگر ارزشی را به بازار بیاوری، پاداش خواهی گرفت. این شیوه‌ای است که بازار عمل می‌کند. وقتی ۲۵ سال داشتم خودآموزی را آغاز کردم، سپس تقریباً ۳۱ ساله بودم که میلیونر شدم. حس می‌کنم که بخشی از این موفقیت ناشی از همین حقیقتی بود که توانستم مفهوم آن را از صمیم قلب بپذیرم و در آغوش گیرم.

این حقیقت درباره‌ی بازار را در ذهنِ خود نگاه دارید. بازار جای غیرقابلِ شناسایی و رازآلود و گیج‌کننده‌ای نیست. بلکه بازار از مردم تشکیل شده است. اما این تازه آغازِ ماجرا است. من حقیقت تغییردهنده‌ی زندگی را آموختم که شامل دو بخش بود. بخش نخست این که شما در ازای چیزی که به بازار ارایه می‌کنید، پول دریافت می‌کنید و بخش دوم این که شما در ازای چیزی که می‌شوید (شخصیتی که تبدیل به آن می‌شوید)، پول دریافت می‌کنید.

اگر رهبر، ناظر یا کارآفرین شوید، به همان میزانی پول دریافت خواهید کرد که نقش‌آفرینی می‌کنید. همان‌طور که در بالا گفتم، شما در ازای چیزی که ارایه می‌کنید و شخصی که تبدیل به آن می‌شوید، پول دریافت خواهید کرد. بسیار مهم است که به یاد داشته باشید که همه‌ی شرکت‌ها، به استثنای شرکت‌های انحصار طلب، معمولاً به صورت مداوم محصولاتِ خود را بهبود می‌بخشند. با پیروی از همین الگو شما نیز لازم است تا به یاد داشته باشید که شخصِ شما نیز محصولِ خودتان هستید. فهم این حقیقت و پذیرش و در آگوش کشیدنِ آن، جوهر و اساسِ رشدِ شخصی است.

به محض این که امکاناتِ رشدِ شخصی را درک کردم، به معنای واقعی کلمه نمی‌توانستم بخواهم. در واقع در سالِ نخست به سختی

فصل ۱: نرdban اقتصادی و دختر پیشاهمگ کلوچه فروش ۲۵

خواهیم می برد. در آن نقطه بود که حقیقتی قدرتمند را درک کردم: آموزش های رسمی باعث می شوند بتوانی شغلی پیدا کنی، اما خودآموزی یا آموزش های شخصی باعث ثروتمند شدن تو می شوند. اهمیت خودآموزی و سرمایه گذاری بر رشد شخصی چیزی نیست که در دیرستان یا دانشگاه به ما بیاموزند. اهمیت این مورد چنان است که هرچقدر هم روی این موضوع وقت بگذران و صبحت کنم، هم نمی توانم به اندازه‌ی کافی روی آن تأکید کنم. بگذارید زمینه‌ی بیشتری از داستان شخصی خود را برای تان بازگو کنم. وقتی ۱۹ ساله بودم، باور داشتم که به اندازه‌ی کافی باهوش هستم تا شغلی پیدا کنم. پس تحصیل را ادامه ندادم. کمی بعد هرچند که پولی در بساط نداشتم اما تشکیل خانواده دادم. درک و فهم این که چه چیزهایی را باید در زندگی تغییر دهم در ۲۵ سالگی به ذهنم رسید. روزی از روزها بهترین تماس فروش زندگی ام روی داد و قصد داشتم محصول ارایه شده را بخرم. در این مورد، باور کنید یا نه، معارفه‌ی فروش بزرگ، یک دختر پیشاهمگ بود که جعبه‌های کلوچه را با قیمت ۲ دلار می فروخت. مشکل این بود که من حتی ۲ دلار هم برای بخشش نداشتم. به آن دختر گفتم که قبل از دختر پیشاهمگ دیگری کلوچه‌هایش را خریده‌ام. از دروغ گفتن به یک دختر پیشاهمگ

۲۶ فلسفه‌ی زندگی موفق

کلوچه‌فروش به خاطر نداشتِن ۲ دلار، حس وحشتناکی داشتم. آن لحظه بود که فهمیدم چیزهایی را باید تغییر دهم.

تصمیم بودم که تغییر کنم. پس فرآیند یافتنِ مری‌ای را که بتواند برای متتحول کردن زندگی ام به من کمک کند آغاز کردم. این فرآیند فقط شامل یافتن راهی برای ثروتمند شدن نبود، بلکه فرآیند رشد و پرورش فلسفه‌ی زندگی و آموختن چگونگی ارایه‌ی خدمات ارزشمند و منحصر به‌فرد به بازار بود. من مری‌ام را پیدا کردم و او بی‌درنگ رمزگشایی، برملا کردن و بی‌اعتبار کردن افکار معیوب و اشتباه من را آغاز کرد. او به سادگی به من نشان داد که رویکرد من از ۱۹ تا ۲۵ سالگی، نتیجه‌های نداشته است. وی همچنین به من گفت که متأسفانه باید عذر و بھانه آوردن را متوقف کنم، مثل این که «مالیات‌ها سرسام‌آور است!» و مرا تشویق کرد تا از بھانه‌ها و عذرها یم صرف نظر کنم. او پیشنهاد کرد که از تمام عذرها و بھانه‌هایم فهرستی تهیه کنم، سپس آن را تکمپاره کنم، سپس یک کاغذ جدید بردارم و کلمه‌ی «من» را روی آن بنویسم.

پاسخ مسایل من باید با تعامل آنچه در درون من بود، داده می‌شد. او برایم توضیح داد که راه حل مسایل و مشکلاتم با تهیی فهرستی از موانع واقعی یا انتزاعی دنیای بیرونی یافت نمی‌شود، بلکه با آگاه شدن و مشاهده‌ی موانعی مُیسر می‌شود که در تفکر خود من و

فصل ۱: نرdban اقتصادی و دختر پیشاهمگو کلوچه فروش ۲۷

رویکرد من وجود دارند. این تغییر دیدگاه، چراغ راه من شد. یکی از درس هایی که آموختم این بود که درآمد شخصی هر فرد اساساً به وسیله‌ی فلسفه‌ی آن شخص تعیین می‌شود. اگر شما فلسفه‌ی خود را پالایش کنید و به چالش بکشید، همه‌ی چیزهای اطراف شما نیز دچار تغییر و دگرگونی می‌شوند که این‌ها البته شامل درآمد شما هم می‌شود. این استراتژی جواب می‌دهد و بسیار فوق العاده است.

این دلیل خوبی برای این حقیقت است که تقریباً همه‌ی آدم‌ها می‌خواهند به کشورهای توسعه‌یافته مهاجرت کنند تا بتوانند از نرdban ترقی اقتصادی فوق العاده‌ی ما بالا بروند. نرdban اقتصادی شامل حال مردمی می‌شود که سالانه چندین هزار دلار در می‌آورند و تا کسانی که چند صد میلیون درآمد دارند، ادامه می‌یابد. اما شما چگونه می‌توانید از درآمد سالیانه‌ی چند هزار دلاری به درآمد چند میلیونی برسید؟ به این می‌گویند پرسش میلیون دلاری، مگر نه؟ پاسخ ساده است و یک بار دیگر می‌گوییم: فلسفه‌ی شخصی شما. شما می‌توانید منتظر دولت شوید تا میزان حداقل حقوق را بالا ببرد، که می‌توان نام این فلسفه را گذاشت فلسفه‌ی مداخله و میانجی‌گری دولتی. هرچند اگر منتظر باشید تا چنین اتفاقی بیفتد، شما هرگز به

۲۸ فلسفه‌ی زندگی موفق

درآمدِ بالا دست نخواهد یافت. همچنین اگر منتظر باشید تا شرکت‌تان حداقل دستمزد را بالا ببرد، باز هم به درآمدِ بالا دست نخواهد یافت. شما می‌توانید در جایی که تقاضای پول بیشتر از کارفرمای‌تان دارید، فلسفه‌ی مطالبه و تقاضا را آزمایش کنید. البته این کار ممکن است درآمدِ شما را افزایش دهد، اما آیا واقعاً در چنین فرآیندی می‌توانید میلیونر شوید؟ نه. حتی اگر شما با دیگر کارمندان و کارگران متحد شوید و اعتصاب کنید هم نمی‌توانید تبدیل به شخصی با درآمدِ بالا شوید. راه کسبِ درآمدِ بالا، فلسفه‌ی تظاهرات و مقابله‌ی گروهی نیست. هیچ کدام از این فلسفه‌ها یا رویکردها به شما کمکی برای رسیدن به اهدافِ خانایی‌تان نمی‌کند. این فلسفه‌ها جواب نمی‌دهند.

در کشورهای توسعه‌یافته این امکان بیشتر وجود دارد تا به راحتی ثروتمند شوید اما به شرطی که فلسفه‌ی درستی را برگزینید. پس چه چیزی جواب می‌دهد؟ فلسفه‌ی چهارم را آن‌طور که من دوست دارم، فلسفه‌ی کارآئی و بحروفی می‌نامیم. با این فلسفه شما آن‌چه را که لازمه‌ی بمبود خود و توانایی‌های‌تان هست انجام می‌دهید. شما می‌آموزید تا بیشتر عمل کنید و بیشتر باشید بدین معنی که شخصیتِ خود را وسعت دهید. اگر شما فلسفه‌ی کارآئی و بحروفی را به کار بندید، از خایثِ رشدِ اقتصادی بھرخواهید برد، چون امکان‌های جدیدی را برای خود

فصل ۱: نرdban اقتصادی و دختر پیشاهمگی کلوچه فروش ۲۹

گشوده‌اید. اگر در حال کار کردن در شرکتی هستید، ارزش بیشتری برای آن شرکت خواهید داشت و به تبع آن درآمد بیشتری نیز کسب خواهید کرد که این خود، به نوعی بالا رفتن از نرdban ترقی است. به طوری که با داشتن پول بیشتر در زمان مناسب فرصت‌های جدیدی نیز برای شما ایجاد خواهد شد. این موضوع به صورت بالقوه چرخه‌ی بی‌پایانی از سودآوری را برای شما خواهد داشت. شما تا هر کجا باید بخواهید می‌توانید پیش بروید چون امکانات به خصوص در کشورهای توسعه‌یافته، تمام‌نشدنی هستند. اگر گمان می‌کنید که این کار سخت است، مجدداً فکر کنید. یک کارگر متوسط در بنگلادش حدوداً سالی ۲۰۰ دلار درآمد دارد! اگر شما چنین ایده‌ی تحریف‌شده‌ای در ذهن دارید که موفق شدن در کشور ما دشوار است، پس فلسفه و بینش غلطی دارید. این بدان معنی است که باید تحت فرآیند خودآموزی قرار بگیرید.

تصویر غلط دیگر این است که شما نمی‌توانید درآمدتان را به طرزی چشم‌گیر افزایش دهید. این هم غلط و نادرست است. در ایالات متحده کسانی هستند که ساعتی ۵ دلار درآمد دارند، هرچند نیازی نیست خیلی جستجو کنیم تا افرادی را بیابیم که ساعتی ۵۰ دلار درآمد دارند. به نگاه جستجوگر خود ادامه دهید تا افرادی را بیابیم که

۳۰ فلسفه‌ی زندگی موفق

ساعتی ۵۰۰ دلار درآمد دارند، مانند وکیل‌های درجه یک. دقت کنید باز هم موضوع حاکی از ارایه‌ی خدمات و محصولات خوب به بازار است. این نزدبانِ موفقیت و کامیابی این‌جا تمام نمی‌شود و در واقع هنوز به سمت بالا ادامه دارد. بخشی از خودآموزی شما فهم و درک این است که امکانات وجود دارند و این امکانات در اطراف شما هستند. پس به یاد داشته باشید که درآمد شما با قابلیت خواستن شما، مواجه شدن و تصویرسازی دوباره از خودتان و امکانات‌تان تعیین می‌شود. نزدبانِ ترقی اقتصادی هیچ کسی را محدود نمی‌کند. در کشور ما شما هرچقدر که بخواهید می‌توانید ملک داشته باشید، اتومبیل داشته باشید یا قایق داشته باشید.

این هسته‌ی این فلسفه است. چکیده‌ی کل این فصل این است: اگر صرفاً بر پیشرفت شغلی خود تمرکز کنید، امراض معاش خواهید کرد. اگر به طور جدی روی خودتان کار کنید، ثروتمند خواهید شد. دلیل این حقیقت چیست؟ موفقیت چیزی نیست که آن را دنبال کنید، بلکه موفقیت چیزی است که شما آن را به واسطه‌ی فردی که به آن تبدیل می‌شوید، می‌توانید جذب کنید. مسیری که شما را ثروتمند می‌کند با آرزوی داشتن زندگی آسان‌تر پدید نمی‌آید، بلکه با تمرکز بر رشد شخصی، پدیدار و هموار می‌شود.

فصل ۲ :

فلسفه‌ی کارایی و بهره‌وری

بسیاری از مردم خواستار رسیدن به ثروت، شکوه و بزرگی هستند. این موضوعی است که به صورت قاطع در طول قرن‌ها به آن توجهی شایان شده است و این روند حتی پس از انتشار این کتاب هم حتماً ادامه خواهد یافت. با این حال، پاسخ به چگونگی رسیدن به ثروت و شکوه به طور باورنکردنی ساده است، اما رسیدن به ثروت و شکوه می‌تواند در نهایت از طریق کمک به دیگران حاصل شود. راهی بباید تا به افراد بسیاری خدمت کنید. همان‌طور که گفتم بسیار ساده است، این همان چیزی است که به ثروت بی‌کران، قدرت بی‌نهایت و تأثیرگذاری بی‌حد منتهی می‌شود.

یکی از گفته‌های معروف جان ف. کیندی^۱ چنین بود: «پرسید که کشور شما برای تان چه می‌تواند بکند، بلکه شما چه کاری می‌توانید برای کشورتان انجام دهید.» این عبارت چکیده‌ی آن چیزی‌هایی است که یک نفر برای رسیدن به شکوه و استقلال مالی باید انجام دهد.

تفکر درباره‌ی این که شما برای افراد خانواده، محله، استان، کشور و جهان چه می‌توانید بکنید، راز دست‌یابی به ثروت است. به این جمله‌ی زیگ زیگلر^۲ توجه کنید. من زیگ را تقریباً ۵۰ سال است که می‌شناسم و اساس و پایه‌ی همه‌ی گفته‌ها یش یک چیز است: «اگر شما به تعداد کافی از مردم کمک کنید تا به خواسته‌های شان برسند، شما به هر چیزی که بخواهید می‌رسید.» حال شاید گمان کنید این خیلی ساده‌تر از آن به نظر می‌رسد که درست باشد، اما این مطلب کاملاً دقیق و درست است. این فلسفه‌ای بزرگ است و قلب سیستم تحول زندگی شما محسوب می‌شود. روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید، روی خودآموزی‌تان سرمایه‌گذاری کنید، سپس دانش متناسب را فرا بگیرید و از آن برای کمک به دیگران به منظور رسیدن به خواسته‌ها و نیازهای شان

۱. جان ف. کیندی (۱۹۱۷-۱۹۶۳ م.): سی و پنجمین رئیس جمهور ایالات متحده از ۱۹۶۱ تا ۱۹۶۳ میلادی.^۱

۲. زیگ زیگلر (۱۹۲۶-۲۰۱۲ م.): نویسنده، فروشنده و سخنران انگیزشی آمریکایی.^۲

فصل ۲: فلسفه‌ی کارآیی و بهره‌وری ۳۳

استفاده کنید. در همین فرآیند هست که شما نیز قدرت و استقلال مالی را به چنگ خواهید آورد.

جهان‌کنونی در حال تجربه‌ی سطح فوق العاده‌ای از تغییرات است. کافی است به گردیسی‌ای که در چین در حال رخ دادن است نگاهی بیندازید. اکنون چین بیش از ۲۵۰۰۰ میلیون دارد. حدس می‌زنید میلیاردرها از کجا سر در می‌آورند؟ هند. این نتیجه‌ی چیزی جز روزگاری فوق العاده و وجود فرصت‌های غیرموازی در همه‌ی کشورهای جهان نیست.

یکی از وجوه و جنبه‌های فرصت، رقابت حقیقتاً برای نخستین بار تبدیل به موضوعی جهانی شده است. در این محیط جدید رقابتی، فرصت‌های جدید هم متولد می‌شود. بیشترین ترسی که رقابت به همراه می‌آورد، همواره ترس از ناشناخته‌ها بوده است. اما واقعیت این است که بدون وجود چنین سطح فوق العاده‌ای از رقابت، هیچ کدام از این فرصت‌های جدید نیز وجود نداشتند.

چگونه شما می‌توانید مطمئن شوید که در بازار کار جهانی پویا، تغییریافته و جدید قرن ۲۱ ارزشمند هستید؟ نخست مطمئن شوید بیش از یک مهارت دارید. با نگاهی به صنعت اتومبیل‌سازی ایالات متحده در پانزده تا بیست سال اخیر در می‌یابید که

۳۴ فلسفه‌ی زندگی موفق

خودروسازان گاه به گاه و در فواصل زمانی مشخص، خطوط تولید را بسته‌اند و کارگران را بی کار کرده‌اند. افرادی که چندین مهارت نداشته‌اند از انعطاف‌پذیری کمتری برای رقابت بربوردار بوده‌اند. به زودی این پدیده که یک متخصص، در یک زمینه‌ی مشخص، با روشی مشخص، از سن ۲۱ تا ۶۵ سالگی کار گنند، بسیار نایاب و انگشت شمار خواهد بود.

داشتن مهارت‌های گوناگون بدین معنی است که شما انعطاف‌پذیری بیشتری دارید و می‌توانید با تغییرهای ناگهانی بازارِ تازه و رو به رشد سازگاری پیدا کنید. سرانجام هر کسی که خود را به روز نگنند، موفق نمی‌شود و جانِ سالم به در نمی‌برد. با داشتن چندین مهارت شما ارزش و بھای خود را در بازارِ متغیر امروز بسیار بالا می‌برید. علاوه بر این‌ها، با وجود چنین بازارِ پویا و متغیری که تبدیل به قاعده شده است، شما باید بکوشید تا مهارت‌های کنونی‌تان را به روز نگاه دارید و هر از چندی مهارتِ جدیدی را پرورش دهید. این مورد برای شما مزیتی مهم و محافظی در برابر از رده خارج شدن محسوب می‌شود.

همه‌ی این اطلاعات پیوندی نزدیک با ثرومند شدنِ من در ۳۱ سالگی دارد. کمی پس از آن که خودم را در وضعیتی یافتم که

فصل ۲: فلسفه‌ی کارآبی و بهره‌وری ۳۵

نمی‌توانستم جعبه‌ی کلوچه‌ای از آن دختر پیشاهنگ بخرم، آغاز به سرمایه‌گذاری روی خودم کردم. این بدان معنا بود که مهارت‌های جدیدی را بیاموزم.

من مهارت‌هایم را روی کاغذی نوشتیم که بعداً دور انداختم، و واقعاً مهارت‌های اندکی داشتم. من انعکاسی از تربیت و پرورش در مزرعه‌ای در آیداهو بودم. من به خوبی می‌توانستم شیر گاو را بدوشم اما از این مهارت، پول زیادی نمی‌توانستم کسب کنم. من می‌دانستم که باید برای بیشتر بودن(داشتن شخصیتی وسیع‌تر) و درآمد بیشتر، بیشتر بدانم.

در اینجا مثالی می‌آورم تا چگونگی تنوع بخشیدن به مهارت‌های را برایتان به تصویر بکشم. باورتان بشود یا نه، به محض نابودی گمونیسم در شوروی دریافتم که خلاً واقعی در آن‌جا وجود دارد و آغاز به تدریس سرمایه‌داری در روسیه کردم. به زودی فهمیدم که برای مهارت‌های من در تدریس سرمایه‌داری در روسیه ارزش و بھای بسیاری قایل هستند. مثلاً در دوازده سال گذشته پنج بار به روسیه سفر کرده‌ام تا به مردم برای گذر از طراحی اقتصادی متمرکز گمونیسم به سرمایه‌داری کمک کنم.

۳۶ فلسفه‌ی زندگی موفق

یکی از درس‌های کلیدی که به دانش‌آموزانم یاد می‌دهم این است که افرادِ فقیر و ثرومند، فلسفه‌ها و بینش‌های کاملاً متفاوتی با یکدیگر دارند. برای مثال این یکی از فلسفه‌هایی است که فقر را تضمین می‌کند: پول‌هایت را خرج کن، سپس هر چه را باقی ماند سرمایه‌گذاری کن. نتیجه‌ی این استراتژی، شما را فقیر خواهد کرد. روی دیگر سکه، فلسفه و بینشی است که شما را ثرومند می‌کند: پول‌هایت را سرمایه‌گذاری کن، سپس هر آن‌چه را باقی ماند خرج کن. شما می‌توانید به یک میزان مشخص پول در بیاورید، ولی با به کارگیری بینش‌ها و فلسفه‌های متفاوت، می‌توانید دست‌آوردهای کاملاً متفاوتی داشته باشید.

پول درآوردن با برگزیدن فلسفه‌ی مناسب و درست آغاز می‌شود، اما گام‌های دیگری همانند یافتن مشتریان تان و فروختن محصول یا خدماتی که به آن باور دارید، به همان مشتریان، وجود دارند. در مورد من، کالایی که به آن باور داشتم محصولات غذایی بود^۱.

دوماً بیاموزید که چگونه افراد مناسب و خوب را پیدا کنید. برای این که چرخ یک کسب‌وکار بگردد، نیاز به افراد توانمند و کارآمد

۱. جیم ران پیش از فعالیت در زمینه‌ی آموزش موفقیت در شرکت‌های Nutri-Bio و AbundaVita فروشنده بوده است..م.

۳۷ فصل ۲: فلسفه‌ی کارآبی و بهره‌وری

هست. شما همه‌ی کارها را شخصاً نمی‌توانید انجام دهید. در این مورد من از کتابِ مقدس الهام گرفته‌ام. این درس که در ذهنِ من حک شده است، می‌گوید اگر جستجو کنید، می‌توانید افراد مناسب را پیدا کنید، به شرطی که متعهد به جستجو کردن باشید. زمان گذاشتن و تلاش برای جستجوی افراد مناسب، پاداشی در پی دارد و پاداش آن یافتن افراد باکیفیت است. این موضوع به نظر ساده می‌رسد، اما این نکته‌ای است که فقط بسیاری از کارآفرینان و کارفرمایان آینده به آن اشراف دارند. در این مرحله شما به سه چیز نیاز دارید: نخست مهارت‌های شما است که این مهارت‌ها، شما را قادر به کمک به دیگران می‌کند تا آن‌ها زندگی خود را بهبود بخشند. دوم شما مشتریانی می‌یابید و محصول باکیفیتی را به آن‌ها می‌فروشید. سوم این که اگر زمانی را برای یافتن افراد باکیفیت صرف کنید، جمعی از افراد خوب و مناسب پیدا می‌کنید تا شما را در مسیر کوشش و تلاش‌تان یاری کنند. در این مرحله است که شما آماده‌ی پول درآوردن و متحول کردن زندگی خود و اطرافیان‌تان هستید.

کارمندان شما در موقعيت شما عناصر کلیدی هستند. پس از همه‌ی مراحل ذکر شده، چه چیزی اهمیت بیشتری از یافتن افرادی دارد که شما برای تحقیق بخشیدن به رویاهای‌تان با آن‌ها کار

می‌کنید؟ یافتن افراد خوب می‌تواند دشوار و زمانبر باشد. اگر این افراد ذهن‌های مستقلی داشته باشند، ممکن است چالشی جدی پیش رو داشته باشید و این چالش می‌تواند به دشواری چوپانی کردن تعدادی گربه باشد. به یاد داشته باشید که چوپانی کردن گوسفند بسیار ساده است، اما شما نمی‌خواهید با گوسفندان کار کنید. در واقع شما می‌خواهید با ذهن‌های مستقل جوینده و یابنده کار کنید.

اگر شما دو یا سه نفر را بباید که روی کار مشترکی توافق و تمرکز کنند، تقریباً دیگر هیچ‌چیز غیرممکن نیست. شما قطعاً نشنیده‌اید که سیستم آموزشی مدارس و دانشگاهی ما چنین مطلبی را آموزش و درس بدھند، اما بدانید واقعیت همین است. این تأکیدی بر اهمیت داشتن طولانی مدت افراد باکیفیت است.

نیازی نیست تا برای ایجاد سود و ثروت، شرکتی بزرگ مانند مایکروسافت^۱ یا چیزالموتورز^۲ باشید. همه‌ی کاری که باید انجام دهید شامل این است که نسبتاً روشن، متمرکز و بالاراده برای انجام

۱. مایکروسافت (تأسیس ۱۹۷۵م.): بزرگ‌ترین تولیدکننده نرم‌افزار در جهان، سیستم عامل ویندوز (Windows) و آفیس (Office) از معروف‌ترین تولیدات این شرکت هستند.^۱

۲. چیزال موتورز (تأسیس ۱۹۰۴م.): یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان خودروهای سبک و سنگین در جهان.^۲

فصل ۲: فلسفه‌ی کارآبی و بهره‌وری

کار باشید و سپس چگونگی وسعت دادن کسب‌وکارتان را بیاموزید. از این که شخص دیگری در جایی دیگر، کار شما را انجام دهد نیز بحراستید. همه‌ی این موارد شاید در جاهای دیگر دنیا دشوارتر باشد، اما در کشور ما بسیار آسان است. این یکی از آن مواردی است که ایالات متحده را منحصر به فرد می‌کند.

اگر به هر چیزی که مدل نظر دارید، عمل کنید، می‌توانید از طریق آن امرارِ معاش کنید و شاید حتی زندگی نسبتاً خوبی هم داشته باشید. هرچند شما بیش از یک زندگی خوب می‌خواهید و گرنه این کتاب را مطالعه نمی‌کردید. این موضوع به همین سادگی و بی‌پیرایگی است.

سپس به دیگران نشان دهید که چگونه می‌توان ثروتمند شد، نشان دهید که چگونه می‌توان پول درآورد، چگونه جنس فروخت و چگونه افراد تازه را جذب کرد. از این که این کار چه حس خوبی در شما ایجاد می‌کند، شگفت‌زده خواهید شد. این که درک می‌کنید به شخص دیگری نیرو داده‌اید تا رویاهایش را زندگی کند، شبیه هیچ حس دیگری نیست. با فلسفه‌ی کارآبی و ثمرخشناسی چرخه‌ای پایان‌ناپذیر از سود و پاداش به وجود می‌آید و بدانید که برای هر شخص به اندازه‌ی کافی هست.

www.miesuccess.net

فصل ۳: کار کردن با دیگران

همان طور که احتمالاً تاکنون حدس زده اید، یافتن افراد با کیفیت به منظور کار کردن با شما و برای شما بخش مهمی از تحول و کامیابی در زندگی شما است. در فرآیند کامیابی و تحول، گامهای بیشتری وجود دارند ولی ما فقط یکی از این گامها را بررسی می کنیم که مسیر و روندِ درآمدِ شما را تغییر می دهد و پاداش و قدردانی نصیب شما می کند.

پاداش دادن به افراد بابت برداشتِ گامهای کوچک در مسیر پیشرفت، بخش کلیدی موفقیت بی حد و مرز شما است. اگر فرزندی دارید و هم‌اکنون مادر یا پدر هستید، می دانید که لازم است به فرزندان تان بابتِ موفقیت‌های شان پاداش دهید. پس چرا این کار را در کسب‌وکار انجام ندهیم؟ واقعیت بسیار ساده‌ای وجود دارد مبنی

۴۲ فلسفه‌ی زندگی موفق

بر این که پاداش دادن به افراد برای گام‌های کوچک موفقیت‌آمیز، می‌تواند برای شما ثروتی عظیم به همراه داشته باشد.

این چیزی است که من علاقه دارم آن را فلسفه‌ی ثروت بنامم و بدین شرح است: خود را مشغول قدردانی از دیگران کنید، بدین ترتیب واقعاً خودتان دیگر نیاز به قدردانی نخواهد داشت. نگران نباشید، بابت این کار، چندین برابر تلاش‌تان به شما پرداخت خواهد شد.

نکته‌ی بعدی این که زمانی را به منظور یادگیری مهارت ارتباط برقرار کردن، اختصاص دهید. یادگیری ارتباط ماهرانه، یکی از بهترین سرمایه‌گذاری‌هایی است که می‌توانید روی خودتان انجام دهید. به عنوان یک ارتباط برقرارکننده‌ی ماهر، قادر به ارتباط گرفتن با نیازهای خودتان و انگیزه دادن به کارمندان‌تان هستید. اهمیت این مورد را دست کم نگیرید.

ارتباط برقرار کردن در فضای کسب‌وکار می‌تواند دارای شکل‌های گوناگونی باشد که به تناسب در سطح‌های مختلفی پاداش به همراه دارد.

۱. کارآموزی: سطح نخست، کارآموزی می‌باشد که به زبان ساده بدین معنی است که به شخصی چگونگی کارکرد کسب‌وکار

فصل ۳: کار کردن با دیگران ۴۳

و یا یک وظیفه‌ی مشخص را نشان دهی. کارآموزی آسان است. در واقع آنقدر آسان است که اغلب بچه‌ها نیز از پس آن بر می‌آیند.

۲. آموزش: سطح دوم آموزش است. این مورد کمی پیچیده‌تر است. آموزش یعنی به کارگیری ارتباط به منظور شناساندن مهارت‌های درونی دیگران، به خود آن‌ها. شما در صورتی آموزگار خوبی هستید که شاگرد با توانایی‌ها و مهارت‌های جدیدی که از درون خودش اهم‌گرفته است، شما را ترک کند.

۳. اهم‌بخشی: در نهایت به سومین سطح ارتباط می‌رسیم و آن آموختن اهم‌بخش بودن است. بخشی از اهم‌بخش بودن بدین معنی است که به افراد کمک کنیم تا خود را در وضعیتی بختر از آن‌چه اکنون هستند تصور کنند. این شامل ترغیب افراد به دیدن خود در فراسوی حد و مرزهای کنونی شان می‌شود و تصور این که در آینده چه حایگاهی می‌توانند داشته باشند. این چیزی است که می‌تواند در زندگی‌ها دگرگونی و انقلاب ایجاد کند.

خیلی جالب است که همه‌ی این موضوع بر چگونگی ارتباط بهتر با دیگران تمرکز دارد و در نهایت باعث می‌شود تا شما پول

۴۴ فلسفه‌ی زندگی موفق

بیشتری در بیاورید. این مورد همچنین با موضوع داغ جهانی شدن نیز ارتباطی تنگاتنگ دارد.

همان‌طور که در بازارِ کارِ قرن ۲۱، شما نیاز به بیش از یک مهارت دارید، همچنین نیاز به دانستن بیش از یک زبان نیز دارید. این موضوع در رابطه با کشورهایی مانند ایالات متحده که فقر زبانی فرهنگی دارند، واقعاً شوکه‌کننده است. اما بسیاری از مردم در دنیا مانند اروپا و آسیا به چندین زبان صحبت می‌کنند و این به آن‌ها مزیتی غیرقابلِ انکار می‌دهد.

مثلاً همین لحظه که شما در حال خواندن این کتاب هستید، میلیون‌ها نفر در چین در حال یادگیری زبان انگلیسی هستند. وقتی من به کشورهای اسکاندیناوی سفر می‌کنم، نیازی به مترجم ندارم و این فرآیند از قبل در مسیر درست قرار گرفته است.

این واقعیت را به ذهن بسپارید. من چندین همکار دارم که به سه یا حتی چهار زبان صحبت می‌کنند و چندین میلیون دلار با استفاده از دانستن هر یک از زبان‌ها به دست می‌آورند. ارتباط برقرار کردن در کسب‌وکار بسیار مهم است، ولی ارتباطات با توجه به تکنولوژی، در حال تکامل و تحول است. آموزش چندین زبان به فرزندان تان یکی از بزرگ‌ترین موهبت‌هایی است که می‌توانید برای

فصل ۳: کار کردن با دیگران ۴۵

آندهشان به آنها اعطا کنید. یادگیری چندین زبان دیگر، غیرمکن نیست. همانند خیلی چیزهای دیگر در زندگی، موضوع مؤثر، فقط طرز فکر و تمرکز است.

اگر هنوز متقاعد نشده‌اید که یادگیری یک زبان خارجی بیشترین منافع را برای شما و خانواده‌تان به ارمغان خواهد آورد، به این مورد توجه کنید. یکی از بهترین راه‌ها برای ساختن دیوار امنیت مالی به دور خودتان و خانواده‌تان این است که بیش از یک مهارت داشته باشید و بیش از یک زبان بدانید. مثلاً برای افراد بسیاری، وقتی که چندین مهارت دارند و چند زبان مختلف را می‌دانند، مهاجرت به کشورهای دیگر آسان‌تر است.

www.miesuccess.net

فصل ۴ : نگاهی به اصول بنیادین

در مدرسه بسیاری از افراد این شعار را شنیده‌اند که «مدرسه برو، به سختی درس بخوان، شغلی دست‌ویاکن و از دردرس دوری کن.» اما همیشه تعجب می‌کردم که «آیا همه‌اش همین است؟» البته جواب منفی است. موقوفیت‌های بسیاری بیش از آن‌چه که در این عبارت ساده آمده برای دست‌یابی وجود دارند و همچنین احتمالات بیشتری نیز در زندگی وجود دارند.

به یاد داشته باشید که همه‌ی این‌ها مربوط به فلسفه و رویکرد شما می‌شود. در این‌جا مفهوم دیگری را برای تان بازگو می‌کنم که مرا تروقند کرد: سود بُردن بهتر از مُزد گرفتن است. این عبارت بدین معنی نیست که شما نمی‌توانید هم سود ببرید و هم مزد بگیرید، بلکه می‌توانید هر دوی آن‌ها را در کنار هم و به صورت همزمان داشته

۴۸ فلسفه زندگی موقق

باشید. معنای آن به همین سادگی است: سود بُردن بهتر از مزد گرفتن است. مزد گرفتن باعث می‌شود شما امراض معاش کنید، اما سود بُردن باعث می‌شود ثروتمند شوید. خبر خوب این است که شما مجبور نیستید فقط یکی از این دو را انتخاب کنید، بلکه می‌توانید به طور همزمان از هر دو سیستم پول درآورید.

من در ابتدا به صورت حاشیه‌ای برای سود بُردن و ثروتمند شدن کار می‌کردم. شغل تماموقت را داشتم اما همچنین گام‌های بلندی نیز در راستای سود بُردن برمی‌داشتم. در واقع به صورت تماموقت، شغلم را داشتم ولی به صورت پارهوقت روی ثروتمند شدن کار می‌کردم. این موضوع بسیار ساده است، چنان‌که هر کسی می‌تواند انجام دهد.

اهمیتی ندارد که در زندگی چه کاری انجام می‌دهید، اما مهم است که اصول بنیادین یا مبانی کار و شغل‌تان را بیاموزید. بدون چنین قابلیتی در واقع درک نمی‌کنید که اوضاع از چه قرار است. پول درآوردن هم با این موضوع فرق چندانی ندارد. بگذرید با هم اصول بنیادین دانش ثابت شده‌ی افزایش درآمد را مُرور کنیم. نخست به هر کسی که می‌گوید سیستمی جدید یا اصول بنیادین جدیدی برای پول درآوردن در اختیار دارد ظنین شوید و

فصل ۴: نگاهی به اصول بنیادین ۴۹

شک کنید. احتمال دارد که اصلاً چنین چیزی وجود نداشته باشد. دلیل آن هم این است که این اصول بنیادین در طول زمان امتحان خود را پس داده‌اند و مدت طولانی است که مورد استفاده قرار گرفته‌اند.

نخستین چیزی که نیاز دارید، سیستم راهنمای شخصی است که به شما بگوید چه بکنید و چه نکنید، با چه کسی متحد شوید و با چه کسی متحد نشوید و الی آخر. این سیستم راهنما به ترتیبی شما را راهنمایی می‌کند تا بتوانید از خطرها دوری گرینید و در جهت فرصت‌های خوب پیش بروید. شاید این موضوع بسیار ساده به نظر آید اما در شرایط زندگی واقعی بسیار پیچیده می‌شود، چنان که دنیای واقعی جای پیچیده‌تری است.

فرصت‌ها شاید در خانه‌ی شما را کمتر از تعداد کسوف یا خسوف‌های زندگی تان بزنند و شاید به هر دلیلی لازم شد که شما بر خلاف جهت فرصت‌ها عمل کنید، حتی اگر آن‌ها بسیار جذاب باشند. خطر و فرصت همواره شانه‌به‌شانه‌ی هم پیش می‌روند. پیش‌عامل بودن و ارزیابی مداوم اطلاعات جدید، این توانایی را به شما می‌دهد که بتوانید خطرها و فرصت‌ها را از هم تشخیص دهید.

۵۰ فلسفه‌ی زندگی موفق

اگر فکر می‌کنید چنین رابطه‌ی پویایی بین خطر و فرصت وجود ندارد، کافی است به تاریخ بشریت در همین اواخر نگاهی بیندازید. بیشتر جهان در طول زندگی ما توسط سیستمی کنترل می‌شده است که می‌توان آن را استبداد آشکار دانست. یک روی سکه آزادی است و روی دیگر استبداد. این دو نیرو برای بیش از ۵۰ سال است که در کشمکش و نزاع با یکدیگر هستند. سرانجام آزادی سهم بیشتری از استبداد بُرد. ما فرویختن دیوار برلین را دیدیم، ما سقوط کمونیسم را دیدیم و شاهد بودیم که نیروهای آزادی با پویایی جدیدی در سراسر دنیا سر برآوردن و پدیدار گشتند.

شاید این اتفاق همیشه آسان یا زیبا نبوده است، اما همواره پیشرفت یا پیشرفت قابل توجهی در کار بوده است. هم‌اکنون بیش‌تر جهاتی دنیا از آزادی برخوردار هستند. این در حالی است که ۵۰ سال پیش، اکثر جهاتی دنیا تحت سلطه‌ی استبداد بودند. به محض این که آزادی برمی‌خیزد و بر سر کار می‌آید، دیگر استبداد حرفی آن نمی‌شود.

تحت سلطه‌ی کمونیسم، استالین^۱ میلیون‌ها نفر را گشت تا فلسفه‌ی کمونیسم را حاکم کند. غرب با وحشت به این رخدادها

۱. ژوپ استالین (۱۸۷۹-۱۹۵۳م.): رهبر و حاکم حزب کمونیسم و شوروی از ۱۹۲۲ تا ۱۹۵۳ میلادی-م.

فصل ۴؛ نگاهی به اصول بنیادین ۵۱

می‌نگریست. تعجبی نیست که ریگان^۱، شوروی را امپراطوری شیطان نامید. حکومت در سیستم شوروی همه‌ی سرمایه را کنترل می‌کرد و همین موضوع آن‌ها را بسیار قدرتمند کرده بود، قدرتمندتر از آن‌چه فکرش را بکنید. استالین و دیگرانی که همانند او بودند آزاد بودند تا هر آن‌چه دوست دارند بکنند و نتیجه‌ی آن وحشتناک بود.

ما می‌توانیم این کشمکش و نزاع بین آزادی و استبداد، روشنایی و تاریکی را در بخش‌های دیگر زندگی نیز ببینیم که با یکدیگر بازی می‌کنند. مثال خوبی در این رابطه در حوزه‌ی سلامت و بهداشت وجود دارد. لازم است اگر می‌خواهید به رویاها و اهداف تان دست یابید، بدن‌تان را سلامت و قوی نگاه دارید. این بخش از موفقیت، اغلب نادیده گرفته می‌شود، اما این بخش برای شادی و موفقیت ضروری است. در انتها باید پرسم که اگر کمبود انرژی داشته باشید یا حتی بدتر از آن بیمار باشید، چگونه می‌توانید رویاها و امیال‌تان را به چنگ آورید؟

۱. رونالد ریگان (۱۹۱۱-۲۰۰۴م.): چهلمن ریس جمهور ایالات متحده از ۱۹۸۱ تا ۱۹۸۹ میلادی.^۱

www.miesuccess.net

فصل ۵: پالایش و تقویتِ فلسفه و بینش شخصیتان

کلیدِ موفقیت، آموختن از تجربه‌های شخصی خودتان است. توانایی تبدیل یک شکست به تجربه‌ای مثبت که بتوانید چیزی از آن بیاموزید می‌تواند مرز بینِ موفقیت و شکست را تعریف کند. در کوتاه‌مدت، آموختن از تجربه‌های شخصی خودتان برای پالایش و تقویتِ فلسفه و بینش شخصیتان ضروری است.

آموختن از تجربه‌های دیگران نیز بسیار مهم و حیاتی است. این نکته بسیار روشن و واضح است ولی با این حال، افراد همواره آن را نادیده می‌انگارند. بسیار ساده است که شما نمی‌توانید همه‌چیز را شخصاً تجربه کنید. زمانی را برای شناسایی و بررسی تجربه‌ها

۵۴ فلسفه‌ی زندگی موفق

اختصاص دهید. موفقیت‌ها و شکست‌های افراد دیگر می‌تواند به شما در رسیدن به هر آن‌چیزی که در زندگی می‌خواهید کمک کند. شما می‌توانید از همه‌ی انواع موفقیت‌ها و شکست‌های خود و دیگران درس‌های بسیاری بیاموزید.

هنگامی که زمانی را برای یادگیری از شکست‌ها و موفقیت‌های دیگران اختصاص می‌دهید، در واقع چگونگی دوری چُستن از خطرها و قاپیدنِ فرصت‌های محیط اطراف را می‌آموزید. ما می‌توانیم از چنین اطلاعاتی برای خودآموزی یا آموزش شخصی استفاده کنیم و باید در نظر داشته باشیم که گلِ موضوع رشدِ شخصی بر همین مبنای استوار است.

من به هیچ‌وجه به شما نمی‌گویم که چه کاری باید انجام دهید. هرچند پندهای بسیار ارزشمندی در این کتاب وجود دارند ولی درنهایت این به عهده‌ی شما است تا بر مبنای راه منحصر به فرد زندگی خودتان، موارد را معین کنید و به فراخور وضعیت شخصی‌تان تصمیم بگیرید. من فقط طرح کلی و رئوس مطالبی را ارایه می‌کنم که چه احتمال‌هایی وجود دارند و برای‌تان روشن می‌کنم که از طریق فرآیندِ رشدِ شخصی و خودآموزی، شما می‌توانید تغییرهایی ملموس و قابل توجه در زندگی خودتان ایجاد کنید.

فصل ۵: پالایش و تقویتِ فلسفه و بینشِ شخصی‌تان ۵۵

این را به ذهن بسپارید: شما یک درخت نیستید. شما یک شیء غیرقابلِ حرکت نیستید که واقعاً هیچ تحرکی ندارد و در جایی گیر افتاده است.

شما به عنوانِ بشرِ متحرکِ متفکر با هوشیاری و اراده‌ی آزاد می‌توانید در سطحی بالا با محیطِ اطراف‌تان تعامل داشته باشید. شما می‌توانید به وسیله‌ی فلسفه‌ی شخصی خودتان که زایده‌ی رشدِ شخصی و خودآموزی است، تغییراتِ چشم‌گیری ایجاد کنید. این تغییرات می‌تواند بر جهانِ اطراف شما و البته زندگی خودتان نیز تأثیر داشته باشد.

پایه و مبنا و هسته‌ی هر چیزی، فلسفه و بینشِ شخصی شما است، بدین معنی که شما چه رویکردی به فرصت و خطر یا درستی و نادرستی دارید.

چگونگی رفتار و تعاملِ شما با جهان، میزان و مرتبه‌ی موفقیتِ شما و حتی میراثی را تعیین می‌کند که در جهان باقی می‌گذارید. عامل دوم در بازتعريف و تقویتِ فلسفه‌ی شخصی‌تان، منشِ شما است. تنها یک چیز برای فهمیدن وجود دارد و آن این که شما وجودی پویا با قابلیتِ تعامل با جهان هستید، اما منشِ شما نیز نقشی مهم در فرآیندِ موفقیت و شادی ایفا می‌کند.

۵۶ فلسفه‌ی زندگی موفق

همه‌ی ما تحت تأثیر چیزهایی هستیم که می‌دانیم و همه‌ی ما همچنین تحت تأثیر چیزهایی هستیم که احساس می‌کنیم. مهم نیست چقدر خویشتن‌دار یا شکیبا باشد، تصمیم‌های شما به طریقی تحت تأثیر عواطف شما گرفته خواهد شد. چگونگی احساس شما نسبت به گذشته و آینده‌تان بر تصمیم‌های شما و راههایی که در زندگی انتخاب می‌کنید مؤثر خواهد بود. شناسایی و درک این عامل در تقویت فلسفه و رویکرد زندگی‌تان به شما کمک خواهد کرد.

چیزی که شما در زندگی می‌خواهید دست‌آوردهای بسیار است، که این مستلزم نگاه به گذشته و تجربه‌های مان است. بدین ترتیب بهتر می‌دانیم تا در آینده چگونه گام برداریم. خودتان را به آینده پرتاب کنید و فکر کنید که کجا می‌خواهید باشید. این فرآیند می‌تواند با گام‌های بسیار ساده‌ای مانند نوشتن چیزهایی آغاز شود که در آینده می‌خواهید.

زمانی را برای نشستن و نوشتن هدف‌های حال، آینده‌ی نزدیک و آینده‌ی دورtan اختصاص دهید، چون این کار بخشی لازم و ضروری برای ایجاد تحول در زندگی شما است. مُربی‌ام به من نشان داد که برداشتن این گام‌ها چقدر ارزشمند است، در واقع من

فصل ۵: پالایش و تقویتِ فلسفه و بینش شخصی تان ۵۷

می‌خواهم پا را فراتر از این بگذارم و بگویم که این تنها هدیه‌ای است که شما می‌توانید به کسی بدهید. یاد دادن این موضوع به دیگران را که بفهمند تعیین اهداف ارزشمند است تا بتوانند به سمت آن‌ها حرکت کنند، نمی‌توان ارزش‌گذاری کرد.

پس درنگ کنید و چندین سوال مهم را از خودتان پرسید:

- برای خودتان چه می‌خواهید؟

- برای خانواده‌تان چه می‌خواهید؟

- برای کسب‌وکارتان چه می‌خواهید؟

- چقدر حاضر هستید دهنده‌گی داشته باشید؟

- چقدر حاضر هستید با دیگران سهیم شوید؟

- هدف‌های شما چیستند؟

- آیا این هدف‌ها الهام‌بخش هستند؟

- این هدف‌ها باعث می‌شوند تا شما چه حسی داشته باشید؟
به یاد داشته باشید که پرسیدن سوال باعث می‌شود تا به دانشی درباره‌ی جهان اطراف‌مان و خودمان دست پیدا کنیم.

أندرو کارنگی^۱ گفت که درآمد نیمه‌ی اول زندگی اش را برای خودش مصرف می‌کند و درآمد نیمه‌ی دوم زندگی اش را می‌بخشد.

۱. آندرو کارنگی (۱۸۳۵-۱۹۱۹ م.): صنعت‌گر آمریکایی در بخش فولاد که کارهای بشدوستانه بسیاری کرده است. م.

حال که به آن نگاه می‌کنیم، می‌بینیم چقدر الهام‌بخش است! کارنگی برای رسیدن به هدفش بسیار هیجان داشت و توانست در نیمه‌ی نخست زندگی‌اش ۴۰۰ میلیون دلار درآمد کسب کند که در روزگار خودش مبلغ شگفت‌انگیزی بود. سپس به هدفش وفادار ماند و شرافت کلامش را زندگی کرد و همه‌ی درآمد نیمه‌ی دوم عمر خود را بخشید.

درس اصلی این است که دلایل و هدف‌ها می‌توانند بسیار قدرتمند باشند. داشتنِ دلایل و هدف‌هایی که بتوانند به عنوان انگیزه‌هایی قدرتمند عمل کنند نه تنها زندگی شما را دگرگون می‌کند بلکه زندگی کسانی که اطرافِ شما هستند و حتی شاید جهانیان را دچار تحول کنند. پس برای تعیین هدف‌های تان اهمیت قایل شوید. زمانی را برای نگاه و بررسی تجربه‌های گذشته اختصاص دهید. تجربه‌های گذشته می‌توانند منبعی غنی از اطلاعات و خودآموزی باشند. سپس به دنبالِ ندایِ درونی قلب‌تان بروید که عمیقاً به دنبالِ به اقام و انجام رساندنِ چه کاری در زندگی برای خودتان یا خانواده‌تان یا اگر دید وسیع‌تری دارد، در جهان هستید.

اگر برای کمکِ به دیگران جدی باشید و بکوشید، شما می‌توانید به هرچیزی که در زندگی می‌خواهید برسید. اگر

فصل ۵: پالایش و تقویت فلسفه و بینش شخصی تان ۵۹

می خواهید رهبری قدرتمند و بانفوذ باشید باید این واقعیت مطلق را درک کنید و پیذیرید.

در بیش از چهارصد سالِ آخری همه‌ی انواع مردم به کشور ما آمده‌اند، اما برخلافِ تصور، دستِ خالی نیامده‌اند. بلکه این مردم با خود موهبت‌های منحصر به فردی را همراه آورده‌اند. این همان چیزی است که کشور ما را با مکان‌های دیگر متمایز می‌کند. موهبتِ زبان، موهبتِ آزادی، اخلاقی کاری، موهبتِ دانش در تمامی شکل‌هایش، موهبتِ الهام‌بخشی، آرمان‌خواهی و اشتیاق، همه‌ی این‌ها با هم ترکیب شده‌اند و کشور ما را از این جهت منحصر به فرد کرده‌اند.

میزان مشارکتی که هر فرد در کشور دارد و نقشی که ایفا می‌کند، باعثِ تمايز می‌شود، این فرد می‌تواند هر یک از میلیون‌ها برده‌ی فراموش شده، خدمتکارانِ قراردادی و یا بخیب‌زادگانِ اروپایی باشد که از طرفِ پادشاه یا ملکه‌ای در اروپا زمینی به آن‌ها اهدا شده بود. یک فرد نمی‌تواند شرکت، ملت یا اقتصاد را بسازد. همه‌ی ما برای ساختن یک اقتصاد باید مشارکت کنیم.

سرانجام، کار کردن بر همه‌ی تلاش‌های دیگر ضرورت بیشتری دارد، دست‌آوردهای بزرگی همانند ساختن یک ملت بر مبنای چند

۶۰ فلسفه‌ی زندگی موفق

برگ کاغذِ یادداشت [اشاره به قانونِ اساسی ایالات متحده] از
فعالیتی حساب شده سرچشمه می‌گیرد. داشتن فلسفه‌ای با
شالوده‌ای قوی تنها بخشی از معادله است، بخش دیگر شامل منش
درست و بخش سوم، شامل بالا زدن آستانه‌ها و آغاز به کار است
و انجام هر آنچه ضروری می‌نماید تا کار به سرانجام برسد.

فصل ۶:

جایگاه مالی شما و سنجش موفقیت

پدرم اهمیت زندگی بدون قرض و بدھی و با استقلال مالی را به من یاد داد و من فکر می کنم این درس امروزه از هر زمان دیگری مهم تر است. مسئله‌ی بدھی و تأثیری که این مسئله بر مردم و ملت‌ها می‌گذارد، نابود کننده است به طوری که صفحه‌ی اول و سرخط‌های روزنامه‌های جهان می‌شود. حال لحظه‌ای درنگ کید و به اهمیت اجتناب و دوری گزیدن از بدھی و قرض توجه نمایید.

در این صورت، از زمان درست استفاده کرده‌اید.

رسیدن به استقلال مالی، اجزا و وجوده بسیاری دارد. یکی از آن اجزا این است که نسبت به کارتان هیجان داشته باشید. این بدان معنی است که شما باید از کاری که انعام می‌دهید، لذت ببرید. هر

۶۲ فلسفه‌ی زندگی موفق

قدر سخت‌تر کار کنید، اشتیاق و نزدیکی بیشتری به کار خواهید داشت. حقیقتی بزرگ در این خفته است.

همان‌طور که در فصل قبل بررسی کردیم، سخت‌کوشی از فلسفه‌ی شما سرچشم‌می‌گیرد و این موضوع، بخشی مهم است که باعث می‌شود شما به آن‌چه در زندگی می‌خواهید برسید. لازم است تا یاد بگیرید کار را در قدر بدانید و غنیمت شماید، دلیل آن هم ساده است، چون ما نمی‌توانیم منتظر معجزه‌ای شویم تا از راه برسد و بخت و اقبال ما را تغییر دهد. بلکه ما باید گام‌های پیش‌عاملی برداریم که ما را به سمت هدف‌های مان رهنمون می‌کنند.

هرچند بسیاری از افراد کورکورانه، بدون این که زمانی را برای نگاه کردن و اندیشیدن به میزان پیشرفت خود اختصاص دهند، فقط کار می‌کنند. توقف گاه به گاه، به منظور ارزیابی و سنجش پیشرفت یک نفر، بخش ضروری موفقیت است. هدف گذاری، چنان که به آن اشاره کردیم، بخش اصلی و حیاتی فرآیند رسیدن به اهداف و استقلال مالی است. گرچه نگاه و ارزیابی مسیر پیشرفت، کلیدی است.

اگر تاکنون برای کاهش وزن تلاشی کرده باشید، احتمالاً این ایده را به خوبی درک می‌کنید که اگر گهگاه توقف نکنید و وزن تان

فصل ۶: جایگاه مالی شما و سنجشِ موفقیت

را به منظور ارزیابی پیشرفت‌تان اندازه نگیرید، نمی‌فهمید که استراتژی کاهش وزن‌تان چقدر مؤثر بوده است. به همین صورت، بدون سنجش میزان پیشرفت‌تان، رسیدن به استقلال مالی‌ای که به دنبال آن هستید برای تان دشوار خواهد بود.

دوست دارید تا فرزندان‌تان ظرف چند سال کلاس چهارم را تمام کنند؟ پاسخ شما به احتمال بسیار قوی یک سال است. ما به صورت غریزی به فرزندان‌مان می‌آموزیم که در مقاطع زمانی مشخص، ترقی و پیشرفت معقولی داشته باشند. کار هر قدر که بزرگ باشد، اگر شما کاملاً روی کارتان تمرکز کرده باشید، تنها زمان بیشتری طول می‌کشد تا به سرانجام برسد. شما نمی‌توانید پس از ۵ دقیقه از شروع یک کار پیچیده بیایید و از فرد مسئول پرسید: «کار چطور پیش می‌رود؟» این مورد را درباره‌ی کارهای خودتان به حاطر بسپارید.

مسئله‌ی زمان، تاکیدی است بر چگونگی اهمیت مسئولیت هر شخص در فرآیندِ موفقیت و رشد شخصی. جامعه چیزهایی را که باعث استقلال مالی شما شوند، از شما مطالبه نمی‌کند. مثلاً جامعه از شما مطالبه نمی‌کند تا به خوبی از خودتان مراقبت کنید و همواره سلامت باشید. همین‌طور جامعه از شما مطالبه نمی‌کند تا برای

۶۴ فلسفه‌ی زندگی موفق

خانواده‌تان امنیت مالی ایجاد کنید. هیچ قانونی برای انجام مواردی که گفتم وجود ندارد. همه‌ی این موارد از مسئولیت‌پذیری هر شخص، خودآموزی و رشدِ شخصی او بر می‌آیند.

شاید شک کرده باشید که انتقادی اخلاقی درباره‌ی این موارد وجود دارد، اما موضوع این نیست. برای یک لحظه فرض کنید شخص بدی می‌تواند تصمیم‌هایی بزرگ بگیرد و شخصی فوق العاده، تصمیم‌های ناجا بگیرد. شخصیت و قطب‌نمای اخلاقی شما لزوماً باعث نمی‌شود تا شما تصمیم‌های عالی یا افتضاح بگیرید. افراد خوب، همانندِ هر کس دیگری ممکن است به طور موقتی لغزش‌هایی در قضاوت‌های شان داشته باشند. تصمیم‌گیری پیچیده‌تر از سیاه و سفید بودن یا راست و چپ بودن است. هرچند این عامل اهمیت رشد فلسفه‌ی شخصی و به دقت دنبال کردن آن را روشن می‌سازد. به یاد داشته باشید که توانایی تشخیصِ خطر و فرصت یکی از عناصر اصلی نگارش این کتاب است.

فصل ۷:

شش گام برای

پیشبرد یک زندگی فوق العاده

در این فصل پایانی می‌خواهم درباره‌ی سبک زندگی و روابط شخصی صحبت کنم. پیش از این درباره‌ی ارتباط برقرار کردن و اهمیت بسیار زیاد آن در حوزه‌ی موفقیت کاری صحبت کردم، اما مهم است تا به یاد داشته باشید که ارتباط برقرار کردن نقشی مهم در زندگی شخصی شما نیز ایفا می‌کند.

هر چقدر سخنور قدرمندتری باشید، باید دقت و سنجش بیشتری در انتخاب و ارگان مورد استفاده‌تان داشته باشید. این بخشی از خوب زندگی کردن است. در واقع همه‌ی چیزهایی که ما در این کتاب گفتم که چنین یا چنان باشید، به مثبت بودن و مشارکت

۶۶ فلسفه‌ی زندگی موفق

در جامعه، اشاره داشته است. پیشبرد یک زندگی خوب و تلاش برای کمک به دیگران از یک خانواده یا اجتماع یا کشور و حتی جهان، پایه و مبنای همه‌ی گفته‌های ما بوده است.

اگر تصمیم گرفته‌اید که در زندگی قدمی بردارید، اصول گفته‌شده در این کتاب شما را قادر خواهند ساخت تا به صورتی فوق العاده و شگفت‌انگیز زندگی کنید. زندگی‌ای که ثروت و پاداش را در آن خواهید یافت و زندگی‌ای که به دیگران هم کمک می‌شود تا کامیاب شوند و به خوبی رشد کنند.

اما یک زندگی خوب از چه چیزهایی تشکیل می‌شود؟ واضح است که پاسخ‌های گوناگونی می‌توانید به این پرسش بدهید. ولی من فکر می‌کنم که بیشتر مردم احتمالاً با فهرستی که من جمع‌آوری و ارایه کرده‌ام موافق باشند.

۱. ثمر بخش باشید: نخستین مورد از فهرست شش قدمی، برای پیشبرد یک زندگی شگفت‌انگیز، ثمر بخش بودن است. دلیل آن هم این که اگر ثمر بخش نباشید، آن‌گاه خوشنود نخواهید بود. ریشه‌ی کلمه‌ی ثمر بخشی از ثمر به معنی حاصل یا تولید می‌آید. هدف شما باید این باشد که چیزی آرزنده و بالارزش در دنیا تولید کنید.

فصل ۷: شش گام برای پیشبرد یک زندگی فوق العاده ۶۷

خودتان را ارزان نفروشید، بلکه بکوشید تا هر آنچه را می‌توانید برای خانواده‌تان و هم‌نوغان‌تان بیافرینید و تولید کنید.

وقتی تولید می‌کنید و ثمر بخش هستید، شما احساسِ بختی نسبت به خودتان و زندگی‌تان خواهید داشت. همه‌ی ما دوست داریم چنان احساس کنیم که زندگی‌های مان دارای معنی و اهمیت بوده‌اند. یکی از راه‌های یافتن چنین معنا و مقصودی رسیدگی به خانواده خود و افرادِ دیگر در جهان است.

۲. روابط ارزنده ایجاد کنید: دومین عنصر لازم برای خوب زندگی کردن، داشتنِ دوستانِ خوب است. با افرادی که شما را می‌شناسند و می‌دانند که چگونه انسانی هستید و همچنان شما را دوست دارند رابطه برقار کنید و آن رابطه را پرورش دهید. رویکرد بسیاری از مردم به زندگی از منظر «من، من و من» است. هرچند در انتها، این افراد غمگین و تنها می‌مانند. وقتی شما فقط روی خودتان متمرکز هستید، پرورش رابطه‌ای واقعی و ماندنی که بتوان در طول زمان آن را آزمود، تقریباً غیرممکن است. آن‌هایی که در جامعه مشارکت نمی‌کنند اغلب با تنها‌بی خود، بهای آن را می‌پردازند.

۶۸ فلسفه‌ی زندگی موفق

تحقیق‌های پژوهشی معتبر نشان داده‌اند که روابط، به طور عملی می‌توانند طول عمر شما را افزایش دهند. با در نظر گرفتن این واقعیت، چرا دوستی‌های باکیفیتی ایجاد نکنیم؟ فقط به یاد داشته باشید و مطمئن شوید تا دوستی‌هایی را پرورش دهید که مثبت باشند و آن دوستان نیروهای مفید و مثبتی در زندگی شما باشند^۱.

۳. به اصل و نسبتان احترام بگذارید: سومین عنصر فهرست ما شامل دانستن فرهنگ، میراث، زبان و تاریخ است. گوناگونی، بخشی از آن چیزی است که کشورمان را کشوری بزرگ کرده است. درک مشارکت پیشینیانمان در این طبیعت چندفرهنگی چندنژادی برای ما واجب است.

۴. سلامت روحی و روانی: فراموش نکنید که زمانی را به سلامت روحی و روانی خود اختصاص دهید. هر باوری دارید، مهم است که زمانی را به روح و روان‌تان و به باورهای‌تان اختصاص دهید. این باورها را بدون بررسی و مطالعه رها نکنید. این موضوع، بخشی از فرآیند ساختن کشوری قدرتمند، خانواده‌هایی قدرتمند و جوامعی قدرتمند است.

۱. حافظ:

درخت دوستی بنشان که کام دل به بار آرد
خال دشمنی برکن که رنج بی شمار آرد...م.

۶۹ فصل ۷: شش گام برای پیشبرد یک زندگی فوق العاده

مهم است تا به یاد داشته باشید که وجوده اشتراک باورها، درست همانند وجوده اشتراک فرهنگی و زبانی، به جوامع کمک می‌کند تا پیوندهای قوی را شکل دهند. بدون چنین پیوندهایی، پیوستگی محکم و نزدیک جامعه در طولانی مدت بسیار دشوار خواهد بود. وجوده اشتراک تجربه‌ها و هویت مشترک است که به جوامع برای رشد و ترقی و پیشرفت کمک می‌کند.

۵. **دایره‌ی نزدیکان:** پنجمین مورد، پرورش دایره‌ای از نزدیکان‌تان است و اختصاص دادن زمانی برای الهام‌بخشیدن به دایره‌ای از دوستان و خانواده‌ی نزدیک. این موضوع به دلایل بسیاری اهمیت دارد. یکی از این دلایل این است که دوستان و خانواده‌ی شما هم نیز در عوض، الهام‌بخش شما خواهند شد. داشتن دایره‌ی نزدیکان از دوستان و خانواده می‌تواند همانند سپر و ضربه‌گیر در برابر ضربات و جراحات پیش‌بینی نشده‌ی پیامدهای زندگی عمل کند.

اهمیتی ندارد که شما چقدر دقیق هستید یا چقدر در تشخیص بین خطر و فرصت مهارت دارید، شما ممکن است گهگاهی شکست بخورید. وقتی که چنین لحظاتی فرامی‌رسند و رویدادهای ناگهانی پیش می‌آیند، بسیار خوب است که می‌دانید دوستان و

۷۰ فلسفه‌ی زندگی موفق

خانواده‌ای دارید که می‌توانید به آن‌ها اعتماد و تکیه کنید. در غیر این صورت، زندگی می‌تواند بی‌روح و تنها باشد. بسیاری از آدم‌ها اغلب زمانی به این نکته پی می‌برند که خیلی دیر است.

۶. **دانه‌ها را بکارید:** سرانجام به خدا می‌رسیم. در این رابطه آماتور هستم و تخصصی ندارم، اما چند ایده دارم که ناگزیر با شما در میان می‌گذارم. توجه داشته باشید که خداوند می‌گوید: «اگر شما دانه‌ای بکارید، من هم درختی درست می‌کنم.» چه هماهنگی شگفت‌انگیزی! خداوند از شما انتظار ندارد که درخت را درست کنید، او فقط از شما می‌خواهد تا دانه را بکارید. این دقیقاً چگونگی عملکرد رشد شخصی و خودآموزی است. اگر شما دانه را بکارید، باقی کار را خداوند انجام خواهد داد. آن بیرون، جهانی وجود دارد که البته با سپاس از پروردگار، برای این آفریده شده تا به شما در طول مسیر زندگی کمک کند. هرچند ما برای رخ دادن معجزه در زندگی مان باید در آن مشارکت جوییم.

پیوست:

گفت‌وگویی با جیم ران و باب پروکتور

مصاحبه‌کننده: ویک جانسون

در جولای سال ۲۰۰۶ م.، جیم ران و باب پروکتور (یکی از استادان مشهور موفقیت که در فیلم معروف «راز» نیز شرکت داشته است) در بالاترین سطح شغلی خودشان، به عنوان چهره‌هایی شناخته شده در صنعتِ رشدِ شخصی فعالیت داشتند. هر دوی آن‌ها برای مدتِ چهار دهه بود که در سراسر دنیا برای افراد بسیاری سخنرانی کرده بودند. هر کدام از آن‌ها بر میلیون‌ها نفر در سمینارهایشان و حتی برای افراد بیشتری از طریق کتاب‌هایشان و محصولاتِ صوتی و تصویری تأثیر گذاشته‌اند.

۷۲ فلسفه‌ی زندگی موفق

با وجود تمام سفرها و برگزاری هزاران سمینار، هیچ‌کدام از این دو نفر هرگز یکدیگر را ملاقات نکرده‌اند. ویک جانسون که از هر دوی آن‌ها تعلیم‌گرفته است، تصمیم به تغییر این موضوع گرفت. سپس در یکی از برنامه‌های خودش به نام «قدرت خود را هم‌اکنون ایجاد کنید» که آخر هفته‌ها برگزار می‌شد، از باب پروکتور و جیم ران برای سخنرانی دعوت به عمل آورد.

هر دوی آن‌ها این موضوع را پذیرفتند و صحنه برای اولین و آخرین‌بار، به منظور حاضر شدن همزمان هر دوی آن‌ها در برابر حضار چیده شد. اگر نگوییم، آن لحظه، جادویی بود، کم‌گویی کرده‌ایم. خرد باستانی این دو حکیم با فراتست، بخت‌آور بود. آن‌چه در زیر می‌آید نسخه‌ی نوشته‌شده‌ی گفت‌وگوی این دو بزرگ‌وار است.

- ویک جانسون: باب، اگر مجبور باشی فقط یکی از مهم‌ترین اصول موقیت را نام ببری، آن مورد چه خواهد بود؟
- باب پروکتور: شما به صورت واقعی باید بر فرد دیگری که در حال خدمت به او هستید و بر کاری که برای او انجام می‌دهید، تمرکز کنید. من باور دارم که بیشتر افراد به خودشان فکر می‌کنند و نه شخصی دیگر.

پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۷۳

و.ج.: جیم، نظر تو چیست؟

❖ جیم ران: من سوال دیگری مطرح می‌کنم: چگونه امکان دارد که بزرگ‌ترین باشیم؟ چگونه امکان دارد تا ثروتی بزرگ، درآمد فراوان و یا تأثیر فراوان داشته باشیم؟ چگونه می‌توان احترام به خود یا احترام از جانب دیگران داشت؟ پاسخ این است: «کسی که آرزو دارد تا بزرگ‌ترین باشد، باید راهی را برای خدمت به افراد بسیاری پیدا کند.» پس کلید اصلی «نفع بردن شخصی آگاهانه» است. بدین معنی که به منظور داشتن تمام و کمال هر آن چیزی که در طول عمر معلوم خود می‌خواهم، باید راههایی را برای خدمت پیدا کنم.

❖ و.ج.: جیم، وقتی تو تصمیمی می‌گیری، چگونه می‌فهمی که تصمیم خوبی است؟ چون شاید بر اساس الگویی کُنه، بدون آگاهی و از رسوب‌های ذهنی ات این تصمیم را گرفته باشی؟

❖ جیم ران: بعضی اوقات تو می‌فهمی و بعضی اوقات هم نمی‌فهمی. همه‌اش بستگی دارد.

افراد به عقب نگاه می‌کنند و می‌گویند: «من پول و وقت زیادی صرف آن پروژه کردم.» پس این بخشی از دانشی است که به ما می‌آموزد چگونه تصمیم‌های بهتری بگیریم.

۷۴ فلسفه‌ی زندگی موفق

اگر تصمیم شما خیلی حیاتی باشد، بحتر است به گوشاهای بروید تا عمیقاً فکر کنید. عبارتی در کتاب مقدس است که می‌گوید: «هر از چندگاهی باید وارد گُمد شوید و در را بیندید.» نه به این معنی که خودتان را زندانی کنید، بلکه ارتباط چیزهای بیرونی را برای مدتی قطع کنید.

برای خود من، گاهی اوقات بهترین زمان برای تصمیم‌گیری دوری از سر و صدا، ترافیک و خانواده است. این به معنی دوست نداشتن اطرافیان و فعالیت‌های جمعی نیست. بلکه بعضی اوقات در زمان تصمیم‌گیری شما باید دوری گریند.

یکی از بهترین راه‌کارهای من، بالا رفتن از کوههای شمال کالیفرنیا به وسیله‌ی دوچرخه‌ی کوهستان از جاده‌ی خاکی بود، البته در دورانی که آن‌جا زندگی می‌کردم. آن‌جا، جای فوق العاده‌ای برای قطع ارتباط با همه‌چیز دور و اطراف بود و زمان بسیار آرامی را به منظور اندیشیدن فراهم می‌کرد.

- و.ج.: باب، تو در زمان تصمیم‌گیری چگونه می‌فهمی که از روی شهود و بصیرت تصمیم می‌گیری و نه از روی الگویی کهنه؟
- باب پروکتور: من فکر می‌کنم که شما باید تفاوت و فرق بین درک شهودی و فاکتورهای استدلالی را بفهمید، چون شما چهار ارتعاش روانی می‌شوید.

پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۷۵

شما [رو به جیم ران] گفتید که باید به داخل گمود رفت، به خلوت گاه حراست شده. در واقع ما باید به مکانی آرام در درون خود بروم، چون آن جا جایی است که پیغام از آن جا می‌آید.

هوا ره پاسخ‌ها هر راه با پرسش‌ها می‌آیند، فقط کافی است موج مان تنظیم باشد تا آن‌ها را دریافت کنیم. پاسخ‌ها به شکل یک ارتعاش روانی می‌آیند و عاملِ درک شهودی شما، آن را دریافت می‌کند. هرچند ارتعاشی که به وسیله‌ی افکار شما ایجاد شده است با ارتعاشی که به وسیله‌ی فاکتورهای درک شهودی ایجاد شده‌اند تفاوت دارد.

من فکر می‌کنم شما می‌توانید در یک متروی شلوغ، آرام باشید به شرطی که بتوانید جلوی هر چیزی را که در خارج از شما وجود دارد و می‌خواهد داخل ذهن شما بشود بگیرید. اگر این کار را انجام دهید، خواهید فهمید که آیا دارید تصمیم درستی می‌گیرید یا نه.

عامل درک شهودی شما هرگز دروغ نمی‌گوید، روح و جان آن با شما صحبت می‌کند و در می‌باید که پرسش و پاسخ یکی است.

این دقیقاً شبیه آن چیزی است که من همیشه می‌گویم: تجاهل عارف یا سوال بدون جواب، یک عبارت کامل است. مانند درون اتفاقی است که اصلاً بیرون اتفاق وجود نداشته باشد. این قانون اضداد است.

٧٦ فلسفه‌ی زندگی موفق

من فکر می‌کنم شما باید خودتان را آموزش دهید. من این کار را تقریباً به اندازه‌ی جیم انجام داده‌ام و می‌دانم که افراد بسیاری وجود ندارند که خودشان را بیش از من آموزش داده باشند. من درباره‌ی تفاوت ارتعاش ذهنی و ارتعاش درک شهودی مطالعه و کار کرده‌ام. شما به آن چیزی که می‌خواهید می‌رسید و تنها چیزی که تغییر ایجاد می‌کند، دانشی درونی است.

❖ جیم ران: بخشی از چگونگی فهمیدن این که تصمیم گرفته شده از روی بصیرت است یا نه، این است که شانس خود را امتحان کنید. برای پاگداشتن به هر تجارتی باید بدانید که چگونه وارد آن شوید، سپس باید فکر کنید که چگونه از آن خارج شوید. من نیل آرمسترانگ (نخستین کسی که قدم بر ماه گذاشت) را ملاقات کردم. او می‌گفت: «برای رفتن به ماه شما کافی است که دو مسئله را حل کنید. نخست این که چگونه به آنجا بروید. دوم این که چگونه برگردید. اطمینان حاصل کنید که پیش از ترک زمین، هر دو مسئله را حل کرده باشید.»

● و.ج.: جیم، در طول سفرت به سمت کامیابی و موفقیت، بزرگ‌ترین مشکل و مانع تو چه بود؟ و چگونه بر آن چیره شدی؟

❖ جیم ران: بسیار آسان است: تشخیص دادن و سنجیدن چیزها برای خودم. یکی از نخستین بخش‌های زندگی چگونگی راه رفتن و

پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۷۷

صحبت کردن است، چگونگی رابطه برقرار کردن و چگونگی دست یافتن به چیزهایی که می خواهی، که همه‌ی این موارد جزئی از بازی زندگی است. تلاش برای شناخت خودم، رشد کردن و تربیت خودم با بیشترین سرعت و زود درک کردن و یادگرفتن به جای دیر فهمیدن، بزرگ‌ترین موانع من بود اما در سن ۲۵ سالگی با پیدا کردن مربی درستی، راهی را به منظور شتاب بخشیدن یادگیری یافتم و به سرعت ثرومند شدم. من تا قبل از آن راهم را گم کرده بودم و چندین بار فرصت‌هایی را سوزانده بودم.

کارتونی را قبلاً دیدم که پسر بچه‌ای ۱۲ ساله روی یکی از شانه‌هایش فرشته‌ای و روی شانه‌ی دیگرش هم دیوی داشت. هم دیو و هم فرشته در گوش‌های پسر بچه نجوا می‌کردند. دیو کوچک می‌گفت: «برو جلو و انجامش بده! مشکلی پیش نخواهد آمد!» و فرشته‌ی کوچک می‌گفت: «نه، نه، نه!»

آن صدای آرامی که شما امروز صبح شنیدید چه بود؟ یک مقداری دیرت شده است. نیازی نیست امروز نرموش کنی.

خوب، همان‌طور که می‌بینید این موضوع هر روز اتفاق می‌افتد و همه‌ی ما اغوا می‌شویم. چرا غ راهنمایی قرمز می‌شود و شما مجبور هستید که میان دیر نرسیدن، رد کردن چراغ و یا رعایت احتیاط و انتظار یکی را انتخاب کنید.

۷۸ فلسفه‌ی زندگی موفق

همان طور که آبراهام لینکلن^۱ گفته است: «ما به فرشته‌های بختی در ذات و فطرت و سرشتِ خود گوش می‌دهیم، چنین است که زندگی ما نظم و موفقیت بیشتری خواهد داشت.»

- وج.: باب، بزرگ‌ترین مانع و مشکل تو چه بود؟
- باب پروکتور: نخستین مریض و آموزگار من، ری استنفورد، نویسنده‌ی کتاب بینایشید و ثروتمند شویل، همواره می‌گفت: «باب، شخص تو، تنها مسئله‌ای هستی که تو با آن دست به گریانی و شخص تو تنها راه حل آن مسئله هستی.» پنج سال به طول انجامید تا این موضوع را درک کنم.

من واقعاً باور دارم وقتی که شخصی به نقطه‌ای می‌رسد که می‌فهمد شخص او تنها مسئله‌ای است که همواره داشته است، فکر می‌کنم که باقی راه بسیار هموار می‌شود. چون اگر افراد فکر کنند که موانع دیگری جز خودشان سرِ راهشان هست، مشکل خواهند داشت. تو نمی‌توانی برنده شوی اگر بخواهی نقش قربانی را بازی کنی^۲.

۱. آبراهام لینکلن (۱۸۰۹ - ۱۸۶۵ م.): شانزدهمین رئیس جمهور ایالات متحده از ۱۸۶۱ تا ۱۸۶۵ میلادی که باعث لغو قانون برده‌داری در ایالات متحده شد.م.

۲. حافظ:

میان عاشق و معشوق هیچ حائل نیست

تو خود حجاب خودی حافظ از میان برخیز.م.

پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۷۹

● و.ج.: باب، اگر بتوانی یکی از بخش‌های زندگی ات را

دوباره تجربه کنی، آن بخش چه خواهد بود و چرا؟

○ باب پروکتور: من هم‌اکنون واقعاً از زندگی ام لذت می‌برم، پس

نمی‌خواهم برگردم و هیچ‌کدام از بخش‌ها را طور دیگری زندگی کنم.

شبی برنامه‌ی جانی کارسون را تماشا می‌کردم و مجرح کارلین نشسته

بود، وینسنت پرایس هم به عنوان مهمان دعوت شده بود. برنامه

تاژه شروع شده بود که کارلین پرسید: «بسیار خوب، وینسنت،

برنامه‌ی امشب درباره‌ی چیست؟» پرایس پاسخ داد: «درباره‌ی یک

قطار است که من آن را هدایت می‌کنم. اما این قطار شبیه باقی

قطارها نیست. شما می‌توانید یک بلیط بخرید و به هر جای

زندگی‌تان که می‌خواهید برگردید و دوباره از آنجا شروع کنید. وقتی

به نقطه‌ی مورد نظر رسیدید، من می‌توانم قطار را متوقف کنم تا شما

پیاده شوید و زندگی خود را از آن نقطه دوباره ادامه دهید. من فکر

می‌کنم همه دوست دارند تا به گذشته باز گردند و زندگی‌شان را در

نقطه‌ای از سر بگیرند. مگر نه؟»

حال به یاد داشته باشید که میلیون‌ها نفر در حال تماشای برنامه‌ی

زنده هستند، به خصوص تهیه‌کنندگان اجرایی برنامه. کارلین دستی

به ریش خود کشید و گفت: «نه، من چنین فکر نمی‌کنم. اگر من

۸۰ فلسفه‌ی زندگی موفق

برگردم و چیزی را در زندگی ام بخواهم از سر بگیرم، دیگر من به صورت کنونی ام نخواهم بود و شیوه‌ی الان نمی‌شوم..»
من نمی‌خواهم چیزها را در گذشته تغییر دهم، چیزهای ناخوشایندی هم وجود داشته است که نمی‌خواهم آن‌ها را دوباره زنده کنم. همه‌ی اتفاق‌ها از من کسی را ساخته که آکنون هستم و باعث می‌شود کارهایی را بکنم که آکنون انجام می‌دهم. من عاشقِ جایگاه کنونی ام هستم.

• و.ج.: جیم، نظر تو چیست؟

❖ جیم ران: من فهرستی طولانی از تجربه‌های منحصر به فرد دارم. یکبار که در رُم بودم، پیش از این که مرا به روی صحنه فرا بخوانند، شخصی گفت: «جیم ران عاشقِ موزیک آندره آ بوچلی است.» همان خواننده‌ی ناینای اپرا.

وقتی در حال بالا رفتن از پله‌های سکو بودم. همه‌ی جمیعت ۹۰۰۰ نفره‌ی ایتالیایی ایستادند و یکی از آهنگ‌های بوچلی را به شیوه‌ی ناب ایتالیایی، همراه با اشک و شوق برایم خواندند. وقتی به خانه بازگشتم، این داستان را برای نوه‌هایم تعریف کردم. به آن‌ها گفتم: «صحنه از این قرار بود: گروه گُر ۹۰۰۰ نفره و تنها یک شنونده. آن‌ها ایتالیایی بودند. اگر شما دست‌های آن‌ها را از پشت بینید، آن‌ها نمی‌توانند صحبت کنند. زبان آن‌ها به شدت با ایما و

پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۸۱

اشاره همراه است و کُل این موضوع باور نکردنی بود.» این یکی از غیرمعمول ترین تجربه‌های زندگی من است. پس از آن بود که به یک گروه در پیزا^۱ گفتم که هرگز یک ایتالیایی خجالتی تاکنون ندیده‌ام. یکی دیگر از تجربه‌های فوق العاده‌ی من در سیری بود که روس‌ها برایم آهنگی روسی خواندند. واقعاً بی‌نظیر بود.

● وج.: فرض کنیم دانش‌کنویات را در سن ۴۰ سالگی

داشتی، در این صورت هم‌اکنون کسب‌وکارت چه بود؟

❖ جیم ران: من عاشقِ کسب‌وکار املاک هستم و حتماً تا

به حال پول زیادی از این کار در آورده بودم. مطمئن هستم باب با این موضوع می‌تواند ارتباط برقرار کند. به ازای هر نفر که خانه‌ای ساخته می‌شود، یک نفر هم بدون خانه می‌ماند.

نه سال پیش، یکی از دوستانم می‌خواست به من سوییت کوچکی را در کارمل کالیفرنیا بفروشد. تو [خطاب به ویک جانسون] که شخص چهارشانه‌ای است] زیرِ دوش آن‌جا، جا نمی‌شدی. به راستی جای کوچکی بود. یک آپارتمان یک‌خوابه با امکانات اولیه که دو تا پله‌ی فرارِ اضطراری داشت و در مرکز شهر کارمل واقع شده بود.

۱. شهری در مرکز ایتالیا، واقع در منطقه‌ی توسکانی و عموماً با برج ناقوس یا همان برج کجی پیزا شناخته می‌شود.^{۲-۳}

۸۲ فلسفه‌ی زندگی موفق

دostم به من گفت: «من برای این خانه ۸۰۰۰۰ دلار می‌خواهم» و من گفتم: «این دیوانگی است. هیچ کس برای این آپارتمان ۸۰۰۰۰ دلار پرداخت نخواهد کرد.» هرچند منظور این بود که: «این مبلغ سیار گراف است.» پس از خیر این معامله گذشتم. بعداً او همان خانه را به مبلغ ۶۵۰۰۰ دلار فروخت و هر شب خداوند بزرگ را سپاس می‌گفت که من خانه‌ی او را خریدم و من از حماقت خودم شگفت‌زده بودم که چرا خودم آن خانه را خریدم. هرگز ماشین دوم خود را پیش از خانه‌ی دوم نخرید. ماشین‌ها شما را ثروتمند نمی‌کنند، بلکه خانه‌ها شما را ثروتمند می‌کنند. من عاشقِ کسب و کار املاک هستم.

● و.ج.: باب؟

○ باب پروکتور: من احتمالاً وارد بازاریابی شبکه‌ای می‌شدم، چون در این سیستم می‌توانی خودت را آهرم کنی، می‌توانی به بسیاری از افراد بکمک کنی، می‌توانی پول هنگفتی درآوری و اوقاتِ خوبی را برای خودت ایجاد کنی. من فکر می‌کنم که در بازاریابی شبکه‌ای مفهوم بزرگی خفته است!.

۱. برای دریافت اطلاعات بیشتر در رابطه با این موضوع می‌توانید به کتاب **جادوی کار پاره‌وقت**، انتشارات ذهن‌آویز، ترجمه‌ی همین مترجمان مراجعه کنید...م.

پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۸۳

- و.ج: باب، چقدر طول کشید تا مطمئن شدی که واقعاً
تکان خورده‌ای و دیگر هیچ شکی نداشتی؟
- باب پروکتور: تقریباً ^{۱۰} سال پیش وقتی که در شیکاگو با ارل نایتینگل کار می‌کردم. من برنده می‌شدم، ولی بُردن مرا ارضا نمی‌کرد و می‌خواستم بدایم که چرا این طور است. می‌دانستم که من باید باخته باشم و هیچ دلیلی برای پیروزی من وجود ندارد. سپس متوجه شدم که تو می‌توانی ببری و پیروز شوی در حالی که نمی‌دانی خودت در حال انجام چه کاری هستی.

من درباره‌ی ول وندروال، یک مرد فوق العاده که در نهایت، مربی من شد، شنیده بودم. به سرعت سوار هواپیما شدم و به سمتِ ونکوور پرواز کردم. به محض این‌که شروع به سخنرانی کرد، می‌دانستم که او می‌داند درباره‌ی چه چیزی صحبت می‌کند.

بعداً با او گفت و گو کردم و به او گفتم که می‌خواهم زمانی را با او سپری کنم. سپس او رفت تا بلیط هواپیما بگیرد، من هم گفتم: «مجبور نیستم وقتی را که می‌خواهم با او سپری کنم، اکنون باشد و می‌تواند وقت دیگری باشد. من هم بلیط هواپیما می‌گیرم.» او از من پرسید که کجا می‌روم و من هم پاسخ دادم: «شیکاگو.» او گفت: «برای چه می‌خواهی آن‌جا بروی؟» گفتم: «آن‌جا زندگی

می‌کنم.» او گفت: «پس این‌جا در ونکوور چه می‌کنی؟» گفتم: «آدمد تا به سخنرانی تو گوش کنم.» فکر کنم به خاطر سفر طولانی‌ام بسیار تحت تأثیر قرار گرفت. او گفت: «من در آینده‌ی نزدیک به شیکاگو نخواهم آمد. من بیشتر در تورنتو هستم.» گفتم: «من اهل تورنتو هستم، به آن‌جا پرواز می‌کنم و می‌آم و تو را می‌بینم. تا آن‌جا فقط یک ساعت راه است.»

بعداً گویی ۲ یا ۳ ساعت در اسکای‌لاین هتل در تورنتو با هم گذرانده بودم، ولی واقعاً ۳ روز در آن‌جا با هم دیگر سپری کردم. این شخص همان کسی است که طرح مرد ترکه‌ای کوچک را توضیح می‌دهد، که این طرح، شرحی گرافیکی از ذهن است. در زمان ملاقات‌مان به نظرم آمد که انگار همه‌چیز در جای خود قرار گرفت. من همه‌ی اطلاعات را داشتم، اما پراکنده بود. بخشی از آن‌این‌جا و بخشی دیگر آن‌جا بود. تک‌تک بخش‌ها درست بود اما نمی‌توانستم درون ذهن نیمه‌هشیارم آن‌ها را جای دهم. منظورم این است کجا بود و چی بود؟ و همین سوال‌ها بود که باعث شد آن‌ها را مطالعه کنم. سپس شروع به مطالعه‌ی دکتر ردر کردم، او کسی است که بیش از هر کسی که من تا به حال ملاقات کرده‌ام درباره‌ی ذهن می‌داند و هرگز از مطالعه‌ی نظرهای او دست نکشیده‌ام.

پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۸۵

اما آن طرح کوچک وقتی برایم جا افتاد، باعث شد تا نه سال را روی آن مطالعه کنم. من دانش‌آموزی جدی بودم و هنوز هم هستم. همان‌طور که جیم می‌گوید، خواندن فقط دو کتاب در هفته بر همه‌ی بخش‌های زندگی شما تأثیر خواهد گذاشت. من حداقل همین کار را انجام داده‌ام و برای مدت طولانی است که این کار را می‌کنم.

شیی ضمیر صحبت‌هایم گفتم: «من نمی‌دانم آگاهی وجود دارد یا نه و اگر هم وجود دارد آیا ما با آن هماهنگ هستیم یا نه. به نظر می‌رسد وضع یک مقدار از این بهتر است و راه هموارتر است، به طوری که حتی قابل اندازه‌گیری هم نیست. اگر کمی بهتر از این بخواهد عمل کند، تو می‌میری.»

❖ جیم ران: تفاوت بین یک شخص حرفه‌ای و آماتور (غیرحرفه‌ای و مبتدی) این است که اگر آنها در یک رقابت تنگاتنگ شکست بخورند، شخص آماتور می‌گذارد تا این موضوع برای همیشه روی او سایه بیندازد ولی شخص حرفه‌ای فقط چند دقیقه به طول می‌انجامد و می‌گوید: «فردا شب آنها را از میدان به در خواهیم کرد.» اما برای شخص آماتور طول می‌کشد و تردید ادامه خواهد داشت.

۸۶ فلسفه‌ی زندگی موفق

وقتی که مدت زمان واکنش‌های من کمتر می‌شد، می‌دانستم که دارم بهتر می‌شوم و سریع‌تر به بعضی از باخت‌هایم پاسخ می‌دادم. در آن زمان بود که گفتم: «من باید خودم را بازیابی کنم.»

bab پروکتور: این شبیه به آن چیزی است که ناپلئون هیل می‌گوید: «بین آرزوی چیزی را داشتن و آمادگی برای دریافت آن چیز تفاوت وجود دارد.» کسانی که برای دریافت کردن چیزی آماده نیستند، باور دارند که می‌توانند آن را به دست آورند. و راز این‌جا است که آن‌ها به شکست گردن نمی‌خند و تسليم نمی‌شوند. افراد آماتور و غیرحرفه‌ای تسليم شکست می‌شوند، در حالی که افراد موفق باور دارند که فقط اشتباهی کرده‌اند.

❖ جیم ران: احتمالاً یکی از بزرگ‌ترین چالش‌ها، بازی گلف است. اگر ضربه‌ی بدی بزنی، برای بازیابی خودت، ۳۰ دقیقه وقت نداری و تقریباً بلاfacسله باید خودت را جمع‌وجور کنی و ضربه‌ی بعدی را خوب بزنی.

مانند مرگ فرزند است. البته این مورد برای من هرگز روی نداده است و من نمی‌دانم چه حسی دارد. اما اگر چنین شود، شما باید جایی را برای این موضوع در زندگی باز کنید چون این موضوع باقی

پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۸۷

زندگی شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد ولی نباید باعث نابودی و تخریب زندگی شما شود.

● و.ج.: جیم، آیا کسب و کار یک شخص باید بر پایه‌ی شور و اشتیاق آن فرد در زندگی باشد؟ یا این که بر پایه‌ی نیازهای بازار باشد؟

❖ جیم ران: نخست، من می‌روم سراغ نیازهای بازار. شخصی

گفته است: «برای موفقیت، یکی از نیازهای بزرگ آدمها را پیدا کنید.» دوم این که به آن نیاز بزرگ، پاسخ دهید. سوم این که با بهترین کیفیت و به بیشترین افرادی که می‌توانید در طول عمر به آنها دسترسی پیدا کنید آن خدمت را ارایه کنید، به همین سادگی.

مواردی هستند که شما به بهترین وجه از پس آنها بر می‌آید ولی درباره‌ی آنها شور و شوقی ندارید. شما می‌توانید بسیار ثرومند شوید بدون این که لازم باشد حتی شور و شوق خود را پیدا کنید و بفهمید که اشتیاق شما چیست.

شغلی پیدا می‌کنید، نیازی را پاسخ می‌دهید، آن کار را به بهترین شیوه انجام می‌دهید، این گونه است که ثروت در انتظار شما است. اما ممکن است که لزوماً ارزشی حاصل از شور و اشتیاق نباشد که باعث انجام آن کار می‌شود.

۸۸ فلسفه‌ی زندگی موفق

چگونگی به دست آوردن چیزها بر پایه‌ی دانش ساده‌ای استوار است، به این صورت که به قدر کافی خدمت ارایه کن تا انجام شود و برای تعداد کافی از افراد، الهام‌بخش باش تا آن‌ها هم موفق شوند. و در این صورت است که خودت هم موفق می‌شوی. شور و شوق موضوع کاملاً متفاوتی است. باب، نظر تو چیست؟ تو دیدگاه‌های بسیاری درباره‌ی شور و اشتیاق داری.

باب پروکتور: شما باید آن چیزی را که درباره‌ی آن شور و اشتیاق دارید در نظر بگیرید. من فکر می‌کنم که شما باید تمام زندگی‌تان را صرف انجام دادن آن بکنید. اما این لزوماً به این معنا نیست که باید از آن پول هم در بیاورید.

پول، با کار کردن به دست نمی‌آید بلکه با ارایه‌ی خدمات به دست می‌آید و ارایه‌ی خدمات به کار کردن هیچ ربطی ندارد. مثلاً من در استرالیا خدمتی ارایه می‌کنم و پول هم در می‌آورم، در حالی که من در استرالیا نیستم.

پس من فکر می‌کنم شما باید کاری را انجام دهید که به آن عشق می‌ورزید و درباره‌ی آن شور و شوق دارید. اما لازم نیست این همان چیزی باشد که از آن پول نیز در می‌آورید. حال اگر شما از آن چیزی که درباره‌ی آن شور و اشتیاق دارید، پول هم در می‌آورید، یک امتیاز ویژه محسوب می‌شود.

پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۸۹

❖ جیم ران: در واقع این ترکیب، شکست ناپذیر است.

○ باب پروکتور: این ترکیب زیبا است. باید خوششانس باشد تا

بتوانید آن را تجربه کنید. اما اگر هم نشد، واقعاً موضوع مهمی نیست.
من افرادی را می‌شناسم که عاشقِ کشیدن نقاشی هستند، من به آن‌ها
می‌گویم: «این واقعاً کاری است که باید آن را انجام دهی. اگر مجبور
هستی حتماً راه دیگری را برای پول درآوردن پیدا کن.» من کاملاً موافق
هستم که شما تمام روز را صرف انجام کاری کنید که عاشق آن هستید.

❖ جیم ران: در نهایت، بزرگ‌ترین شور و شوق این است که
شدیداً موفق شوید چون در آن صورت نه تنها خودتان و خانواده‌تان
بلکه دیگرانی هم که سر راه شما هستند نیک‌بخت خواهند شد.

○ باب پروکتور: این همان دلیلی است که من فکر می‌کنم ما
بسیار خوش‌اقبال هستیم که در این کسب‌وکار هستیم. اگر شما در
فکر این هستید که کسب‌وکاری را آغاز کنید و هرگز از آن دست
نکشید، این یکی از آن کسب‌وکارها است. من از جیم پرسیدم: «آیا
برنامه‌ای برای بازنشستگی داری؟» او گفت: «نه! من هرگز از این کار
دست نمی‌کشم.»

● و.ج.: باب، فرض گُن، کشتی در حال غرق شدن است
و مسافران در حال سوار شدن به قایقهای نجات هستند. قرار

۹۰ فلسفه‌ی زندگی موفق

هست که به جزیره‌ای متروک بروی و مدتی هم طول خواهد کشید تا بیایند و شما را نجات دهنند. ولی می‌توانی فقط یک کتاب با خودت به جزیره ببری. آن چه کتابی خواهد بود؟

● باب پروکتور: من کتاب بیندیش و ثروتمند شو را می‌برم. این کتابی است که همیشه همراه من است. کتاب‌های دیگری هم در همین زمینه همراه دارم ولی فقط با این کتاب به این اندازه ارتباط برقرار کرده‌ام. یک بار داشتم که همراه چک گرفتیم به یک حراجی می‌رفتیم، من به فکر افتادم که «وای خدایا نه!» گفتم اگر چیزی را قرض نمی‌دهی، باید آن را بیخشی چون تو صاحب آن نیستی بلکه آن چیز صاحب تو است. به همین ترتیب، به وضوح من به آن کتاب تعلق دارم.

● وج.: کتاب تو چه خواهد بود، جیم؟

❖ جیم ران: واضح است، کتابی که من با خودم می‌برم کتاب مقدس خواهد بود. کتاب مقدس چموعه‌ای از ۶۶ کتاب است، پس کتاب خانه‌ای خوب است و مطالعه‌ی خوبی در زمینه‌های مختلف محسوب می‌شود. و مطالعه‌ی فوق العاده‌ای درباره‌ی زندگی برخی از افراد است تا تحسین شوند و برخی دیگر از افراد تا تحقیر شوند. منبع بزرگی از ایده‌ها، دسیسه‌ها، اطلاعات، تشریح و الهام‌بخشی‌ها است.

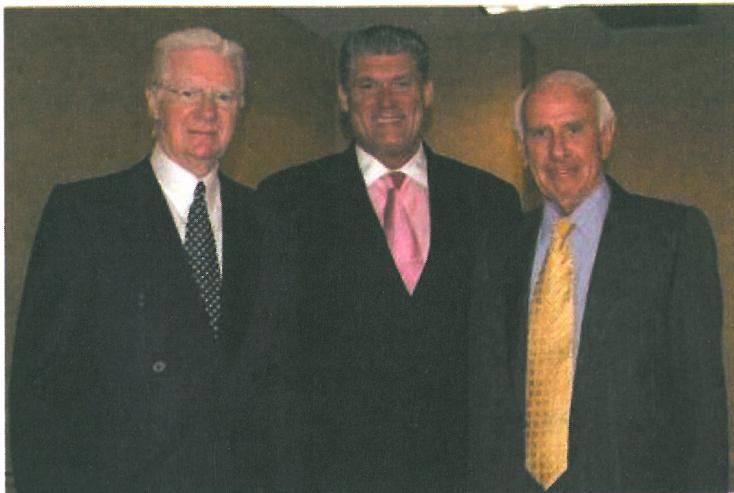
پیوست: گفت و گویی با جیم ران و باب پروکتور ۹۱

یک کتاب بیست صفحه‌ای نیست، بلکه موارد بسیاری در خود گنجانده است، به قدر کافی شعرهایی خیره کننده دارد، و به قدر کافی تاریخ را در خود گنجانده و به مقدار لازم نیز، نظری اجمالی به آینده انداخته است تا شما را از چگونگی انجام امور به شگفت و دارد.

پروردگار بزرگ که به خوبی داستان می‌گوید، گفته است: «بهاشت همانند... است.» او نگفته است: «بهاشت ... است.» که احتمالاً انتزاعی‌تر و فراتر از حد درک و فهم ما بوده است.

او گفته است: «همانند زن و شوهری. همانند عروس و دامادی» و همواره چیزها را به زندگی ربط می‌دهد. و زندگی همانند همان چیزی است که بهترین تصویر را از قلمرو بحشت خواهد داد.

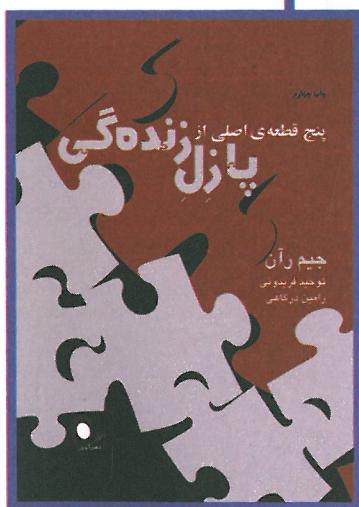
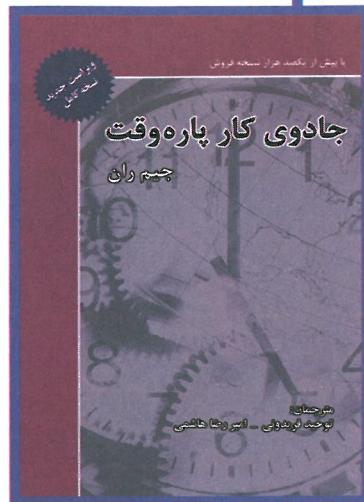
در سراسر کتاب مقدس از آغاز تا پایان، همواره تو را درباره‌ی زندگی افراد و چگونگی حل کردن مسائل آنها و لایه‌ی اطلاعات اقتصادی، اجتماعی، شخصی، مذهبی و معنوی، شگفت‌زده نگاه خواهد داشت. به همین خاطر من کتاب مقدس را انتخاب می‌کنم.



جیم ران - ویک جانسون - باب پروکتور

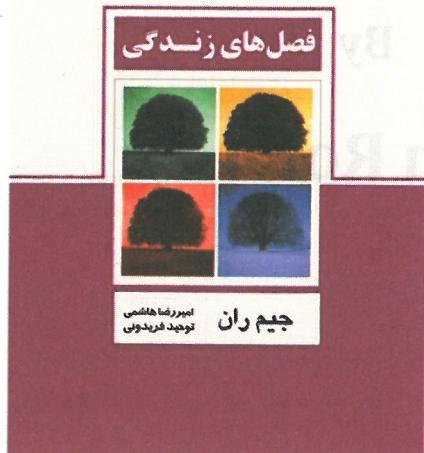
پس از این که برای اولین و آخرین بار در کنار هم، روی صحنه حاضر شدند.

دیگر کتاب های جیم ران:



فصل‌های زندگی

جیم ران در این کتاب، تشابهات بین زندگی واقعی و تغییر فصل‌ها را روشن می‌سازد. به طوری که فصل‌ها یکی پس از دیگری می‌آیند و می‌روند، بی هیچ توقفی، و ما تنها کاری که از دست‌مان بر می‌آید بهره بردن از هر فصل با توجه به مقتضیات آن فصل است. این که در هر فصل چه کارهای باید انجام داد تا پایه‌ای برای



موفقیت در فصلی دیگر شود. این کتاب برای آن‌هایی که در حال گذراندن اوقات سختی - چه از نظر مالی و یا شخصی - در زندگی هستند بسیار راهگشاست. چون به آن‌ها کمک می‌کند تا بینند که این زمستان زندگی آن‌ها سرانجام راه را برای بهار زندگانی باز خواهد کرد.

کتاب فصل‌های زندگی شامل ایده‌ها و یافته‌هایی است که سعی دارد تا از طریق آن‌ها زندگی و رویدادهایش، اهدافش، فرصت‌هایش و چالش‌هایش را سر جای خود قرار دهد. مخاطب کتاب فصل‌های زندگی می‌تواند هر کسی با هر شرایطی باشد تا بتواند توشه‌ای برای باقی عمر خود از آن بردارد.

The Philosophy for Successful Living

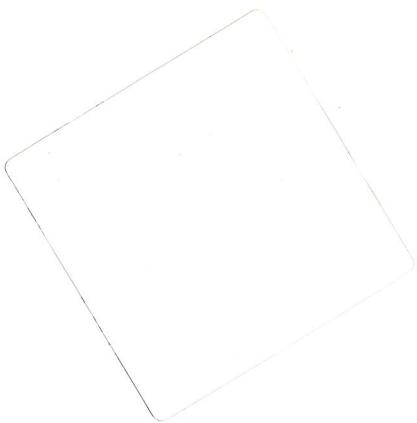
By

Jim Rohn

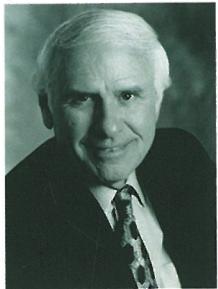
Translation:

Tohid Fereidoni – Amir Reza Hashemi

Zehn-Aviz Publication
Tehran 2017



«من برای شما زندگی‌ای پیر از
ثروت، سلامتی و شادی آرزو
می‌کنم؛ زندگی‌ای که مملو از
صبر، خرد و دانش است و در
آن از تاثیر ایمان برای
دست یابی به آن چه در رویا
دارید، غافل نمی‌شوید.»
-جیم ران-



شاید جیم ران را بتوان استثنایی ترین شخصیت معاصر در آموزش رشد شخصی و موفقیت به حساب آورد. تا جایی که افراد بزرگی همچون برايان تريسي، دنيس ويتنلي، آنتونى راييسن، درن هاردي، اريک وورى، لس بران، كريسن وايدنر، مارك ويكتور هنسن، جان مكسيول، كانى پادىستا، تام هاپكينز و هاروى مككى از او با عنوان استاد استادان (Mentor of Masters) ياد می‌كنند و خود و آموزه‌های او را مبنا و خمیره‌مایه اصلی درس‌های خود قرار می‌دهند. جیم ران يکی از بهترین سخنرانان آست و سليس ترین و روان ترین بيان را دارد. او از محدود استادانی است که آموزه‌ها يش را خود به تمامی زندگی کرده است.



ISBN:978-600-118-213-6



9 786001 182136