



ثروت مند یا علم اندوزی؟

دکتر احسان منصوری

ثروتمندی یا علم اندوزی؟

دکتر احسان منصوری

عضو هیأت علمی دانشگاه

بهار ۱۳۹۴

سر شناسه	: منصوری، احسان
عنوان و پدیدآور	: ثروتمندی یا علم‌اندوزی؟ / نویسنده: دکتر احسان منصوری
مشخصات نشر	: تهران، نور علم.
مشخصات ظاهری	: ۱۵۸ ص: جدول، نمودار، مصور.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۶۹-۱۷۲-۰
وضعیت فهرست‌نویسی	: بر اساس اطلاعات فیبا (فهرست‌نویسی پیش از انتشار).
یادداشت	: کتابنامه ص ۱۵۳-۱۵۸.
یادداشت	: منصوری، احسان، ۱۳۵۹، مولف.
یادداشت	: ابراهیمی، محسن، ۱۳۴۵، مولف.
موضوع	: توانمندی.
موضوع	: برنامه‌ریزی.
موضوع	: هدفمندی.
رده بندی کنگره	: BJ ۱۶۱۱/م۶۸ث۷۴ ۱۳۹۴
رده‌بندی دیویی	: ۶۵۰/۴

نشر نورعلم: تهران - خ انقلاب - ۱۲ فروردین - پلاک ۲۵۹ - ط ۴ - واحد ۸

تلفن: ۰۶۶۴۰۵۸۸۰ و ۰۶۶۴۰۵۸۹۴ noreelm@yahoo.com ۰۹۱۲۳۳۴۲۲۹

ثروتمندی یا علم‌اندوزی؟

نویسنده: دکتر احسان منصوری

ویراستار علمی: دکتر محسن ابراهیمی

طراحی جلد: مسعود مجیدی

نقاشی روی جلد: عارف احمدی عراقی

ناشر: نورعلم

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۶۹-۱۷۲-۰

شمارگان: ۵۰۰ جلد

نوبت چاپ ششم ۱۳۹۴

چاپ و صحافی: الغدير

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

فروشگاه: ۱- دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران ۲- تهران - روبروی دانشگاه تهران

کتابفروشی‌های معتبر پایگاه اینترنتی: www.nooreelm.com

موبایل کار: در صورت عدم دسترسی به کتابهای این انتشارات، از طریق تماس با شماره ۰۹۱۲۳۳۴۲۲۹ کتابها با پست به تمام نقاط ایران ارسال می شود.

تقدیم به :

آنانی که می اندیشند

و

دیگران را از اندیشه های خود بهره مند می سازند

مشخصات حامی کتاب:

شرکت دانش بنیان ساعد (زمینه‌ی تخصصی: فناوری اطلاعات و ارتباطات)

- دارای گواهینامه رتبه‌بندی و احراز صلاحیت از شورای عالی انفورماتیک
- دارای گواهینامه تحقیق و توسعه (R&D) از وزارت صنعت، معدن و تجارت
- تولید بیش از ۳۰ محصول نرم‌افزاری و ۶ محصول دانش بنیان
- دارای نشان دانش بنیان برتر استانی در سال ۱۳۹۷
- آدرس پایگاه اینترنتی: www.saaedco.com

برخی از محصولات شرکت ساعد

<i>digisurvey.net</i>	سامانه پرسشنامه و آزمون ساز آنلاین
<i>tiame.ir</i>	تقویم یکپارچه الکترونیکی تیام
<i>saaedco.com/products/bmis</i>	سامانه‌ی یکپارچه ساعد حساب
<i>saaedco.com/products</i>	سایر محصولات

حیات کارا و
اثربخش سامانه‌ها



ساعد
یار مساعد

فهرست مطالب

۷.....	اگر کسی این کتاب را به شما داد
۹.....	مقدمه
۱۳.....	فصل اول : اهمیت هدف در زندگی
۲۹.....	فصل دوم : مدیریت و رهبری
۳۷.....	فصل سوم : برنامه‌ریزی و مدیریت زمان
۴۵.....	فصل چهارم : توانمندی‌ها و مهارت‌ها
۸۷.....	فصل پنجم : اهمیت شغل در زندگی
۹۹.....	فصل ششم : موفقیت یا شکست
۱۲۱.....	فصل هفتم : ثروت و ثروتمندی
۱۳۷.....	فصل هشتم : نگرش و نوع نگاه
۱۴۹.....	کلام آخر
۱۵۳.....	منابع و مراجع

نسخه الکترونیکی

اگر کسی این کتاب را به شما داد

اگر کسی این کتاب را به شما داد، شما را یک انسان واقعی دانسته و علاقه‌مند است که شما زندگی بهتر و سعادت‌مندتری داشته باشید.

اصولاً سخنی که از دل بر آید لاجرم بر دل نشیند لذا اهل دل بر سه دسته‌اند. یا دارای سخنی دلپذیر بوده و یا دارای دلی سخن‌پذیر هستند و یا اینکه هر دو ویژگی را با هم دارند. این کتاب نیز با نیتی خیر و برآمده از دل، تدوین شده و در پیشگاه دل‌نازنین شما قرار گرفته است.

شاید بهترین هدیه‌ای که می‌توان به دیگران داد کتاب است چرا که می‌تواند زندگی و سرنوشت آن‌ها را دگرگون سازد. باور کنید یک کتاب که از کنار هم چیدن مجموعه‌ای از کلمات درست شده است، می‌تواند زلزله‌ای به پا کند. قدرت کلمات خیلی بیشتر از آنی است که فکرش را بکنید. لذا اگر با این کتاب تغییری کردید، اولین حقی که بر گردن شماست آن است که دیگران را از آموخته‌های خود بهره‌مند سازید و این اقدام، برکت زندگی شما را افزون خواهد کرد.

گاهی اوقات لازم است به جای خواندن چندین کتاب، یک کتاب خوب را پیدا کرده و آن را چندین و چند بار بخوانید. شاید کتابی که در دست شماست همان کتاب باشد. پس شما هم نیت کنید اگر این کتاب را مفید یافتید، با هدیه دادن آن به دیگران، آنها را از این موهبت بهره‌مند سازید.

نسخه الکترونیکی

مقدمه

موفقیت و ثروت، صرفاً با کارِ طاقت فرسا بدست نخواهد آمد. شرط لازم برای موفقیت تعیین هدف و طراحی مسیر درست برای دست یافتن به آن است. اگر این کتاب را در دست گرفته‌اید که آن را مطالعه کنید و زودتر به نتیجه برسید و بعد آن را به دیگران معرفی کنید سخت در اشتباه هستید.

کتاب‌های مفید و پُرطرفدار در دنیا کم نیستند. بسیاری از خوانندگان این کتاب‌ها، فقط از خواندن آنها لذت می‌برند و به سرعت آن را به دیگران معرفی می‌کنند. اما چیزی که مهم است این است که این افراد واقعاً چقدر مطالب کتاب را در زندگی خود جاری کرده و از آن استفاده می‌کنند.

شیوه‌ی درست مطالعه‌ی یک کتاب مفید، به این صورت است که خواننده در مواقعی که تحت تأثیر مطالب قرار می‌گیرد، مطالعه را متوقف کند و عمیق به مطالب بیاندیشد. اگر لازم است قدم بزند و یا اینکه شروع به نگارش تفکرات خود نماید. در جایی که نویسنده یک مرجع را معرفی کرده است، به جستجوی آن مرجع بپردازد و سعی کند آن مرجع را مطالعه نماید. بنابراین مطالعه‌ی یک کتاب مفید و ارزشمند، ممکن است چندین ماه به طول بیانجامد اما تأثیر آن در تفکرات و زندگی، شگفت‌انگیز خواهد بود.

بنابراین اولین خواسته‌ی نگارنده از شما خواننده‌ی محترم این است که با هدف تمام کردن این کتاب آن را شروع نکنید و بدانید که :

ما کتاب نمی‌خوانیم که از آن لذت ببریم و بخوایم

بلکه می‌خوانیم که هیجان‌زده شده و بیدار و هوشیار شویم و به آن عمل کنیم

از آنجایی که نگارنده بیش از ده سال است که در دانشگاهها به حرفه‌ی مقدس معلمی اشتغال دارد و در تمام این مدت، تفکرات و اندیشه‌های خود را با مخاطبان خود در میان گذاشته است و حاصل آن مراجعه‌ی بسیاری از دانشجویان و مخاطبان و ابراز علاقه‌ی آنها به این مباحث بوده است لذا به چند دلیل، این کتاب به رشته‌ی تحریر درآمده است:

۱- مطالعه و بررسی صدها کتاب و تبادل فکر با اشخاص بسیار زیادی در این مسیر، امکانی برای انتقال یکباره‌ی همه‌ی تفکرات، به مجموعه‌ی دانشجویان علاقه‌مند را فراهم نمی‌کرد و آنها نیز به ناچار می‌بایست مسیری را که نگارنده طی نموده است را بیمایند لذا نگارش یک کتاب می‌توانست نقشه‌ی راهی برای علاقه‌مندان باشد.

۲- در کلاس‌های آموزشی، فرصت کافی برای مطرح کردن تمام تفکرات وجود نداشت و این مطالب نمی‌توانست ترتیب و انسجام لازم را داشته باشد. از سویی شرایط و موقعیت‌های مختلف در کلاس‌های مختلف، موجب می‌شد که بعضی مطالب در بعضی از کلاس‌ها مطرح نشود. بنابراین آشنایی با بخشی از این تفکرات ممکن بود مخاطبان را دچار سردرگمی نماید.

۳- مخاطبان این مطالب فقط دانشجویان و دانشگاهیان نبودند و کتاب می‌توانست فرصت برابری را در اختیار همگان قرار دهد.

۴- بدون تردید این تفکرات دارای موافقان و مخالفانی است. شاید با این روش می‌شد با مخاطبان بیشتری ارتباط برقرار نمود و به تکامل هر چه بیشتر این اندیشه‌ها پرداخت.

با توجه به اینکه نگارنده در تمام طول تحصیل و تدریس خود در خصوص تکامل تفکرات خود و شناسایی راه درست زندگی، دغدغه داشته است و تمام سطوح تحصیل را نیز با موفقیت طی نموده و همواره به شیوهی تحصیلات رسمی با دید انتقادی می‌نگریسته است، لذا شاید آگاهی لازم برای اظهارنظر در خصوص دانشگاه، تحصیلات و مدرک را داشته باشد.

از سوی دیگر با توجه به اینکه نگارنده یک مهندس^۱ است و همواره دغدغهی استفاده از تخصص و مهارت خود در جهت حل مسائل صنعت و جامعه را داشته و با راه‌اندازی یک مجموعه‌ی خصوصی، سعی داشته است به عنوان یک کارآفرین، ایفای نقش نماید و با توجه به اینکه یکی از زمینه‌های مطالعاتی وی در این سال‌ها کسب و کار و کارآفرینی بوده است لذا شاید آگاهی لازم برای اظهارنظر در خصوص کسب و کار و تجارت را نیز داشته باشد.

با این حال مهمترین هدف نگارنده، ایجاد آگاهی برای کسانی است که در جستجوی ثروت واقعی هستند و در این مسیر هنوز در پاسخ به سؤال متداول علم بهتر است یا ثروت، در تردید به سر می‌برند.

این کتاب مشتمل بر ۸ فصل است. ترتیب فصل‌های کتاب به این صورت می‌باشد که فصل اول، به موضوع اهمیت هدف در زندگی، اشاره دارد. فصل دوم که مدیریت و رهبری است، به اهمیت تشکیل تیم و هدایت آن جهت دستیابی به اهداف می‌پردازد. فصل سوم بیانگر برنامه‌ریزی، مدیریت زمان و غنیمت شمردن فرصت‌هاست. فصل چهارم به معرفی مجموعه‌ی توانمندی‌ها و مهارت‌هایی که برای استفاده‌ی درست و به موقع از فرصت‌ها مفید هستند، اختصاص یافته است. فصل پنجم به تشریح اهمیت شغل در زندگی می‌پردازد. فصل ششم به صورت مفصل موفقیت و شکست را به

^۱ نویسنده‌ی کتاب دارای مدرک دکترای مهندسی صنایع است

تصویر می‌کشد. در فصل هفتم، ثروت و ثروتمندی مورد تحلیل و بررسی قرار گرفته است و در نهایت فصل هشتم به نگرش و نوع نگاه به عنوان یکی از عناصر کلیدی زندگی، پرداخته است.

اهمیت هدف ← مدیریت و رهبری و تشکیل تیم ← برنامه‌ریزی ←
توانمندی‌ها و مهارت‌ها ← اهمیت شغل ← موفقیت ← ثروتمندی ← نگرش

بنابراین فصول کتاب با هدف مشخصی طراحی شده است اما می‌توان فصل چهارم (توانمندی‌ها و مهارت‌ها) را در پایان و پس از فصل هشتم مطالعه نمود.

در پایان، لازم می‌دانم از تمام کسانی که در گردآوری این مجموعه به اینجانب یاری رساندند تشکر و سپاسگزاری نمایم. از خانواده‌ی عزیزم تشکر و قدردانی می‌کنم و از آنها عاجزانه حلالیت می‌طلبم چرا که زمان‌هایی را که متعلق به آنها بود، صرف تحصیل علم و دانش و ترویج آن نمودم. بی‌شک آنها سهم زیادی در ثواب احتمالی این امر خداپسندانه خواهند داشت.

از مهندسین عزیز، آقایان امین منصوری، مسعود مجیدی و احمد بادکوبه‌ای که پیش از نشر کتاب، با حوصله و صبر ویژه‌ای، دست‌نوشته‌های ابتدایی بنده را مطالعه و نظرات ارزشمندی در بهبود آن ارائه فرمودند، صمیمانه تشکر و سپاسگزاری می‌نمایم.

این اثر بدون هیچ ادعایی و در کمال خضوع و خشوع تقدیم به جویندگان حقیقت می‌گردد. از تمام کسانی که با صبر و شکیبایی وقت خود را صرف مطالعه‌ی این کتاب کرده و اینجانب را از طریق سایت www.saaedbook.com از نظرات و انتقادات ارزشمند خود بهره‌مند می‌سازند کمال تشکر و سپاس را دارم.

دکتر احسان منصوری

بهار ۱۳۹۴

فصل اول : اهمیت هدف در زندگی

در تحقیقی که در سال ۱۹۷۹ در مدرسه‌ی کسب‌وکار هاروارد انجام شده است از دانشجویان پرسیده می‌شود که "آیا شما اهداف مشخص و شفافی برای آینده دارید و می‌توانید آنها را بنویسید و نیز برنامه‌ی خود را برای محقق ساختن آنها بیان نمایید؟" از مجموعه‌ی دانشجویان کلاس، تنها ۳ درصد به صورت کامل به این سؤال پاسخ می‌دهند. ۱۳ درصد دارای هدف بودند اما قادر به نوشتن آن نبودند و ۸۴ درصد نیز هدف مشخصی نداشتند. در ادامه‌ی این تحقیق، ده سال بعد یعنی در سال ۱۹۸۹، از همان دانشجویان مصاحبه‌هایی تهیه می‌شود و یافته‌های جالبی به دست می‌آید. متوسط درآمد ۱۳ درصدی که دارای هدف بودند اما قادر به نوشتن اهداف خود نبودند دو برابر ۸۴ درصدی بود که هدف مشخصی نداشتند و متوسط درآمد ۳ درصدی که دارای هدفهای مشخص بودند و آن را به رشته‌ی تحریر درآورده بودند ده برابر ۹۷ درصد باقیمانده بود^۱.

^۱ هاروارد چه چیزهایی را یاد نمی‌دهد نوشته‌ی مارک مک‌کورمک

بعد از آن بود که یک جمله که حاصل تحقیق مذکور بود توجه همگان را به خود جلب کرد :

۹۷ درصد مردم جهان در زندگی هدف ندارند

شاید تعمیم نتایج این تحقیق به عموم مردم جهان دقیق نباشد اما با یک بررسی و تحقیق میدانی می‌توان دریافت که خیلی هم دور از واقعیت نیست. اکثر انسان‌ها در تعیین هدف با مشکل جدی مواجه هستند. گروهی از آنها شجاعت لازم برای تعیین هدف را ندارند و از شکست می‌ترسند. گروهی دیگر نمی‌خواهند با تعیین هدف، خود را محدود نمایند. جمعی دیگر با مهارت‌های هدف‌گذاری آشنا نیستند. عده‌ای هم اساساً به این قضایا نمی‌اندیشند.

اما اینکه ۹۷ درصد مردم جهان در زندگی هدف ندارند خبر بسیار خوب و مسرت‌بخشی برای ۳ درصد باقیمانده است.

آنهایی که هدف ندارند ناچارند تا آخر عمر برای آنهایی که هدف دارند کار کنند^۱

با کمی شجاعت، دوراندیشی و کسب مهارت در زمینه‌ی هدف‌گذاری، می‌توان به جمع ۳ درصد دارای هدف پیوست. یکی از مشخصات انسانهای موفق، داشتن تمرکز و تجمیع همه‌ی نیروها و توانمندیهای خود، در یک جهت است. داشتن هدف مشخص می‌تواند به حفظ تمرکز کمک کرده و از پراکندگی ذهنی و فکری جلوگیری نماید.

کسی که چرایی برای زندگی کردن داشته باشد،

با هر چگونگی خواهد ساخت (نیچه)^۲

^۱ کتاب هدف نوشته‌ی برایان تریسی

^۲ لطفاً موفقیت را باور کنید نوشته‌ی محمود نامنی

• انواع هدف

به طور کلی دو نوع هدف وجود دارد. دسته‌ی اول، اهداف بلندمدت هستند. این دسته از اهداف در محدوده‌ی زمانی بیش از یکسال تعریف شده و معمولاً برای ۵ تا ۱۰ سال آینده تعیین می‌شوند. بدون تردید هر انسانی، تصویری از نتیجه‌ی زندگی خود دارد. اینکه احتمالاً چند سال عمر خواهد کرد، در چه سطحی از رفاه زندگی خواهد کرد و یا چقدر پول و دارایی خواهد داشت. اما این هدف‌ها خیلی کلی و غیرقابل اندازه‌گیری هستند. برای این منظور باید به مقاطع زمانی ۵ یا ۱۰ سال تقسیم شوند. مثلاً اگر فردی علاقه‌مند است که نتیجه‌ی زندگی وی کسب افتخار برای کشورش باشد و از او به عنوان یک قهرمان ملی یاد کنند، لازم است یک یا چند هدف برای ۵ یا ۱۰ سال آینده، جهت کسب یک یا چند افتخار بین‌المللی، برای خود تعیین نماید.

دسته‌ی دیگر، اهداف کوتاه مدت هستند. این اهداف معمولاً در محدوده‌ی زمانی کمتر از یکسال تعریف می‌شوند. اهداف کوتاه مدت، برای تحقق اهداف بلندمدت مفید هستند. هدف‌های کوتاه مدت به دو دسته‌ی سالیانه و ماهیانه تقسیم‌بندی می‌شوند. بنابراین می‌توان چنین استنباط کرد که یک هدف کلی برای ۵۰ سال آینده، می‌تواند به اهداف ماهیانه تبدیل شود.

سؤالی که پیش خواهد آمد این است که آینده کاملاً نامعلوم و غیرقابل پیش‌بینی است و چگونه می‌توان همه‌چیز را پیش‌بینی کرد؟

در پاسخ به این سؤال باید گفت که این همان دامی است که اکثر انسانها در آن گرفتار می‌شوند و چون نمی‌توانند آینده را برای خود ترسیم کنند در تعیین اهداف ماهیانه و سالیانه‌ی خود عاجزند و به عبارتی، باری به هر جهت زندگی می‌کنند. درست است که آینده نامعلوم و غیرقابل پیش‌بینی است اما آینده را

باید ساخت و این ساختن آینده از همین الان شروع می‌شود و تعیین اهداف، نسبت مستقیمی با برنامه‌ریزی دارد.

یکی از عاداتهای ناپسند افرادی که دارای هدف نیستند و به واسطه‌ی یک هیجان یا جبر به وجود آمده، ناچار به تعیین هدف و برنامه‌ریزی هستند، به زبان آوردن جملاتی چون از شنبه، از فردا، از ابتدای سال، از اول ماه، بعد از اعلام نتیجه (مثلاً کنکور)، از ساعت ۸ صبح و ... است. بهترین کار این است که از همین الان اقدامات لازم برای تحقق هدفی که در ۵۰ سال آینده قرار است بدست آید انجام گیرد.

عده‌ای هم تا زمانی که تا انتهای مسیر را هموار نینند، دست به اقدام خاصی نمی‌زنند. کسانی که به دنبال بهتر شدن شرایط هستند، تا اینکه کاری را آغاز نمایند، هرگز کاری را از پیش نخواهند برد^۱. بدون تردید در یک خیابان طولانی که دارای ۱۰ چراغ راهنمایی است، امکان اینکه همزمان همه چراغ‌ها سبز باشند و مجالی برای طی کردن همزمان داشته باشند، وجود ندارد لذا چراغ‌ها باید یکی یکی و به دنبال هم طی شوند.

پس اگر من بخواهم یک قهرمان ملی یا یک دانشمند بنام باشم، باید در افق‌های زمانی ۵ و ۱۰ ساله، قهرمانی‌ها یا دستاوردهای علمی داشته باشم. برای این منظور باید در هر سال به نتایج ارزشمندی دست یابم. مثلاً در مسابقات جهانی شرکت کنم و یا در مجامع علمی و نشریات علمی، به ارائه‌ی نظریات علمی خود مبادرت ورزم. برای رسیدن به این خواسته باید در هر ماه اقدامات مناسبی انجام دهم. مثلاً تمرینات ورزشی مناسب انجام دهم

^۱ حکایت دولت و فرزانی نویسنده‌ی مارک فیشر

و رکوردهای مناسبی بدست آورم و یا آثار علمی سایر دانشمندان را مطالعه کنم و به آزمایش نظریات علمی خود پردازم.

بنابراین انسانهای هدفمند نمی‌توانند بیکار باشند و برای هر لحظه از زندگی خود برنامه دارند. آنها با دستیابی به اهداف کوتاه مدت، به تقویت باورها و اعتقادات خود مبادرت می‌ورزند و امید به آینده را در خود بارور می‌سازند. جذابیت رسیدن به هدفهای متعالی آینده، زندگی روزانه‌ی آنها را لذت بخش می‌سازد و شکست‌های احتمالی، پلی برای پیروزی‌های آینده تلقی خواهد شد.

• راهکار سریع در تعیین هدف نتیجه‌ی عمر

یک راهکار سریع برای تعیین هدف نتیجه‌ی عمر، نوشتن اعلامیه‌ی ترحیم است. برای این کار خود را در ۱۰۰ سال آینده تصور کنید. روزی که به هر حال قرار است عمر شما در دنیای خاکی به پایان برسد. در آن روز قطعاً برای شما یک اعلامیه‌ی ترحیم به نگارش در خواهد آمد. شاید اگر امروز به آن روز مهم فکر کنید، مسیر زندگی شما تغییر نماید. اگر با دقت به اعلامیه‌های ترحیم نگاهی بیاندازید خواهید دید معمولاً دارای یک پیش‌نام هستند (دکتر، مهندس، حاجیه، کربلایی، مشهدی، خادم‌الحسین و ...). شما کدام را می‌پسندید؟

بازگشت همه به سوی اوست

با نهایت تأسف و تأثر درگذشت پدری مهربان و دلسوز مرحوم مغفور

دکتر احسان منصوری

را به اطلاع همه دوستان و آشنایان محترم و محترمه می‌رساند.

ایشان تمام عمر خود را صرف کمک به مردم و ایجاد آگاهی در آنها نمود تا

آنها بتوانند با شناخت اهداف خود در زندگی به شکوفایی استعدادهای خود

پرداخته و انسان مفیدی باشند.

باید شجاعت داشته باشید. به هر حال، آینده خواهد آمد. هر چند که شرایط آینده، مطالعات و شناخت شما، روابط شما، وقایع و رویدادها در طول زمان، می‌تواند به تغییر اعلامیه‌ی شما منجر شود اما بهتر است از الان اقدام نمایید. اولین چیزی که خیلی به چشم خواهد آمد این است که اهداف مادی کم‌رنگ خواهد شد و برخی از کارهایی که در حال انجام آن هستید بی‌ارزش به نظر خواهد آمد. نقش سایر انسانها کمی پررنگ‌تر خواهد شد و انسان سعی خواهد کرد که از وابستگی‌های خود کم نماید.

البته هر چه جزئیات بیشتری داشته باشد بهتر است. مثلاً اینکه املاک و اراضی زیادی برای وارثین خود به جا گذاشته است، یا بسیار شوخ طبع بوده است، و یا بسیار بدقول بوده است، و یا اینکه پول‌دوست و حریص بوده است و ...

اگر نوشتن اعلامیه برای ۱۰۰ سال آینده برای شما کار دشواری است، می‌توانید تصور کنید اعلامیه قرار است برای همین فردا آماده شود. شروع کنید و با شجاعت در مورد خودتان بنویسید. هر آنچه را که دوست ندارید، باید از بین ببرید و هر آنچه را که می‌پسندید، باید تقویت کنید. با این کار خواهید فهمید که کار زیادی پیش‌رو دارید و از همین الان باید دست به کار شوید. پیامبر اسلام می‌فرماید: «بمیرید قبل از آنکه بمیرید.»

• پارادایم مسیر و مقصد

به طور کلی زندگی از مجموعه‌ای از مسیرها و مقصدها تشکیل شده است که می‌توان مقصدها را همان هدف‌ها یا مجموعه‌ای از هدف‌ها در نظر گرفت. البته برخی از مقصدها ارزش چندانی ندارند و به کار بردن واژه‌ی هدف برای آنها درست نیست (مانند حقوق آخر ماه). توجه مطلق به مقصدها دامي است که بسیاری از انسان‌ها در آن گرفتار می‌شوند.

فرض کنید هدف نهایی فردی در زندگی، کمک به دیگران و ایجاد اشتغال و کارآفرینی باشد. این فرد، اهداف کوتاه‌مدتی مانند کسب مهارت‌های لازم، اخذ مجوز، جذب سرمایه‌گذار و ... دارد. به عنوان مثال اخذ مجوز یک هدف یا یک مقصد برای این فرد محسوب می‌شود. ممکن است بروکراسی و پیچ و خم‌های اداری، فرد را کلافه کند و آنقدر اخذ مجوز برای این فرد مهم شود که کل زندگی وی را تحت تأثیر قرار دهد. لذا فرد، کم‌کم یاد می‌گیرد که رسیدن به مقصدها از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است و کارها زمانی به نتیجه نزدیک می‌شوند که به مقاصد رسیده باشد. این همان دامی است که خیلی از انسان‌ها در آن گرفتار می‌شوند. اما چرا دام است؟

در نظر داشته باشید که زمان در مقصد، همواره برابر صفر است. در مثال فوق، لحظه‌ای که مجوز به فرد داده می‌شود و فرد آن را در اختیار می‌گیرد، زمان برابر صفر است (۰ = زمان مقصد). در حقیقت اگر گرفتن مجوز ۱۰ روز طول کشیده باشد همه‌ی این زمان صرف مسیر شده و زمان مقصد برابر صفر است. بسیاری از انسان‌ها با توجه مطلق به مقصدها و بی‌توجهی به مسیرها، زمان مسیرها را به سمت صفر هدایت می‌کنند (۰ = زمان مسیر). در واقع آنقدر رسیدن به مقصد اهمیت پیدا می‌کند که مسیرها فدای مقصدها می‌شود.

زمان مسیرها + زمان مقصدها = زمان زندگی

با فدا شدن مسیرها به واسطه‌ی توجه زیاد به مقصدها، زندگی هم فدای مقصدها خواهد شد. اینکه اکثر انسانها، نتیجه‌گرا شده‌اند به واسطه‌ی همین تفکر و محصور شدن آنها در این دام است. در این شرایط است که یک فرد بعد از سپری شدن ۲۰ سال بیان می‌کند که چه زود گذشت.

مثال دیگری که در این زمینه وجود دارد اشتغال و کسب درآمد است. بسیاری از انسان‌ها با استخدام در یک اداره یا شرکت، امرار معاش می‌کنند. به واسطه‌ی کسب درآمد و گذران زندگی یک دام بزرگ پیش‌روی آنها قرار دارد. یکی از مقصدهایی که روز به روز در زندگی آنها بزرگتر و پراهمیت‌تر می‌شود حقوقِ آخرِ ماه است. شاید حقوقِ آخرِ ماه هدف نباشد اما به هر حال یک مقصد محسوب می‌شود. برای خیلی از افرادی که حقوق‌بگیر هستند حتماً اتفاق افتاده است که برای دریافت حقوق، روزشماری یا ثانیه‌شماری کرده‌اند. در واقع آنها لحظات ارزشمند زندگی خود را صرف انتظار برای دریافت وجهی کرده‌اند که اتفاقاً در بیشتر مواقع متعلق به آنها نیست و قرار است آن وجه را صرف پرداخت اقساط، پرداخت هزینه‌ها، پرداخت قبوض، پرداخت اجاره و ... نمایند. چه بسا از حقوق آنها در چند روز اولیه‌ی پس از دریافت، چیزی باقی نمی‌ماند و آنها وارد فرآیند انتظار برای حقوق ماه بعد می‌شوند. این دام، انسان را در مسیری می‌اندازد که دائماً به پول فکر کند و جالب اینکه اکثر این افراد دارای مشکلات مالی هستند.

جنبه‌های دیگر زندگیِ پیروان این تفکر نیز جالب و خواندنی است. این افراد وقتی قرار است به یک مسافرت تفریحی (مثلاً شمال) بروند، تمام تمرکز خود را متوجه رسیدن به مقصد می‌کنند. آنها دوست دارند هر چه سریع‌تر به مقصد برسند لذا سرعت و سبقت غیرمجاز را نیز چاشنی کار خود می‌کنند. آنها مسافرت را فقط در مقصد تعریف می‌کنند.

پول‌دوستی، مدرک‌گرایی، نتیجه‌گرایی، نمره‌گرایی، بهره‌وری کم، لذت نبردن از زندگی، افسردگی، به فکر شام بودن در حین خوردن ناهار، درس خواندن شب امتحان، همگی نتیجه‌ی گرفتار شدن در این دام بزرگ است. کسانی که

در این دام هستند اگر ناگهان در مقصد قرار بگیرند حاضر نیستند به هیچ وجه زحمت گذر از مسیر را به جان بخرند. مثلاً اگر حقوقِ آخرِ ماه را اول ماه دریافت کنند و یا اگر نمره‌ی یک درس را قبل از آموختن آن کسب کنند، دیگر دلیلی نمی‌بینند که برای آن تلاش کنند. لذا در تفکر این افراد، زندگی پوچ خواهد بود.

ما باید با شادمانی و لذت به هدف برسیم

نه اینکه به هدف برسیم و بعد شادی کنیم و از آن لذت ببریم

معمولاً بعد از رسیدن به هدف، مدت زمان کوتاهی برای لذت بردن وجود دارد. مثلاً یک تیم کوهنوردی بعد از فتح قله، یک دانشجو بعد از اخذ مدرک و یا یک شرکت پس از دریافت تندیس رضایت مصرف‌کننده، مدت کمی برای شادی و خوشحالی در اختیار خواهند داشت چرا که به سرعت باید هدف جدیدی تعیین کنند و مسیر رسیدن به آن هدف را آغاز نمایند.

بنابراین انسان‌ها و سازمان‌ها همیشه به جای اینکه در مقصد باشند، در مسیرند و اگر از مسیر لذت نبرند، شادی‌هایی موقت و زودگذر خواهند داشت.

• تفاوت هدف و آرزو

آرزو نیز نوعی هدف است اما هدفی که بسیار در دوردست قرار دارد و شاید غیرقابل تصور و دستیابی باشد. آرزوها معمولاً در انتظار شانس و یا یک اتفاق غیرمنتظره هستند. اگر کسی آرزو کند که در یک رشته‌ی ورزشی قهرمان المپیک شود و برای این آرزو هیچ تلاشی نکند، دیگر نمی‌توان به آن لقب هدف داد. بنابراین در تعیین اهداف باید واقع‌نگر و حقیقت‌اندیش بود. مثلاً اگر فردی مادرزاد از داشتن نعمت بینایی محروم باشد، نمی‌تواند هدف خود

را قهرمانی در المپیک و در رشته‌ی والیبال قرار دهد لذا این مورد بیشتر شبیه به یک آرزو است. یعنی اینکه یک اتفاق غیرمنتظره موجب کسب بینایی وی گردد و بعد شرایطی پیش آید که بتواند به این مهم دست یابد. برای تعیین اهداف، حتماً به شرایط و منابع خود نگاهی بیاندازید اما هرگز از رحمت بیکران خداوند ناامید نشوید و آن را دست‌کم نگیرید.

• ارتباط هدف‌ها با اهداف دیگران

همانطور که قبلاً هم بیان شد اینکه ۹۷ درصد انسانها در زندگی هدف ندارند خبر خوبی برای ۳ درصد باقیمانده است. حال اگر هدفی که انسان برای خود در نظر می‌گیرد برای دیگران نیز ارزشمند باشد، نه تنها خود را از بی‌هدفی نجات داده، بلکه در نجات دیگران نیز قدمی برداشته است. بیشتر کارآفرینان از همین عامل برای موفقیت خود استفاده کرده‌اند. آنها با تعیین هدفی که همزمان اهداف دیگران نیز بوده است به توسعه‌ی کسب و کار خود پرداخته‌اند. به عنوان مثال برادران مک‌دونالد تصمیم گرفته بودند قبل از آنکه سَنشان به ۵۰ سال برسد میلیونر شوند. برای دستیابی به این هدف، آنها در سال ۱۹۵۳ اولین شعبه‌های خود را در ایالت‌های کالیفرنیا و آریزونا، آمریکا تأسیس کردند. اما تا قبل از وارد شدن فردی ۵۰ ساله به نام ری‌کراک، برنامه‌ی دقیقی برای تحقق اهداف خود نداشتند. ری‌کراک با عقد قراردادی با برادران مک‌دونالد، در مدت زمان ۵ سال ۱۰۲ شعبه در سراسر ایالات متحده تأسیس کرد. تمام کسانی که در این شعبه‌ها مشغول به کار بودند دارای اهداف مشترکی با ری‌کراک و برادران مک‌دونالد بودند. آنها خواسته یا ناخواسته به تحقق هدف برادران مک‌دونالد که میلیونر شدن بود، کمک شایانی کردند.

• ویژگی اهداف

اهداف باید مشخص^۱، قابل اندازه‌گیری^۲، قابل دستیابی^۳، واقع‌گرایانه^۴ و دارای چارچوب زمانی^۵ باشند (SMART). نمونه‌هایی از اهدافی که دارای ویژگی‌های فوق نیستند عبارتند از:

باهوش‌ترین انسان، درسخوان‌ترین دانشجو، توانمندترین پزشک خاورمیانه، قوی‌ترین مرد جهان، بهترین همسر، منصف‌ترین فروشنده.

نمونه‌هایی که دارای ویژگی‌های پنجگانه‌ی هدف هستند عبارتند از:

قوی‌ترین مرد جهان در مسابقات وزنه‌برداری در وزن ۷۵ کیلوگرم ظرف ۳ سال آینده، پرفروش‌ترین کتاب در زمینه‌ی تاریخ معاصر ایران در دهه‌ی ۹۰ شمسی، توانمندترین پزشک در زمینه‌ی تشخیص و درمان ناراحتی‌های قلبی در خاورمیانه ظرف ۱۰ سال آینده.

اهداف باید طوری نوشته شوند که انگار می‌خواهیم آن را برای تولید در کارخانه‌ای که فاصله‌ی بسیار زیادی از ما دارد و امکان حضور ما در آنجا وجود ندارد ارسال شود. لذا باید کاملاً واضح و روشن و با جزئیات کامل تشریح شوند. در صورتی که خیلی بزرگ و دور هستند باید آنها را به اهداف کوچک و نزدیک تبدیل نمود.

^۱ Specific

^۲ Measurable

^۳ Achievable

^۴ Realistic

^۵ Timely

معمولاً اهداف بزرگ و دور، مقدس و ارزشمند هم هستند و انگیزه‌ای برای زندگی و پیشرفت به انسان می‌دهند. اگر انسان به این اهداف دست یابد، باید مجدداً اقدام به هدف‌گذاری نماید. انسان‌های موفق یک یا چند هدف بزرگ و دور برای خود در نظر می‌گیرند و مأموریت خود را در زندگی، رسیدن به این اهداف تعیین می‌کنند. لذا آنها قله یا قله‌هایی که قصد دارند به آن صعود کنند را مشخص کرده‌اند و تمام برنامه‌ی زندگی خود را صرف رسیدن به این اهداف می‌کنند. بنابراین در هر لحظه از عمرشان که از آنها پرسیده شود هدف شما در زندگی چیست، با صراحت و شفافیت در مورد آن سخن می‌گویند. فضانوردان آپولو که تقریباً تمام عمر خود را برای سفر به کره‌ی ماه وقف کردند وقتی مجدداً به زمین برگشتند، دچار افسردگی شدند چرا که دیگر نمی‌توانستند هدفی بزرگتر از آن برای خود ترسیم کنند.

هنگامی که به بالای کوه رسیدید، تازه آغاز بالا رفتن است (جبران خلیل جبران)

هر چه اهداف، بزرگ و دور بوده و کمتر رنگ و بوی مادی داشته باشند و نیز دست‌نیافتنی‌تر باشند، دارای این ویژگی خواهند بود که جوابگوی تمام دوره‌ی زندگی یک انسان باشند.

جورج برنز، کم‌دین محبوب امریکایی می‌گوید: «باید در زندگی چیزی وجود داشته باشد که هر روز صبح، انسان به خاطر آن از بستر خارج شود.» جورج در حالی که ۹۰ ساله بود، سالنی را برای ۱۴ سال بعد جهت اجرای برنامه‌های رزرو کرده بود و جالب است بدانیم که او در ۱۰۰ سالگی از دنیا رفت. در آموزه‌های دینی، یکی از اهداف بزرگ انسان‌ها، تقرب به پروردگار یا قرب الهی تعیین شده است. در آیین زرتشت پندار نیک، گفتار نیک و کردار نیک،

به عنوان سه اصل کلیدی یا هدف نهایی عنوان شده است. عبارات اخلاقی و کلیدی زیر نیز که از حال تا آینده را کاملاً مشخص می‌نماید، قابل تأمل است: مواظب افکارت باش که گفتارت می‌شود، مواظب گفتارت باش که رفتارت می‌شود، مواظب رفتارت باش که عادتت می‌شود، مواظب عادتت باش که شخصیتت می‌شود، مواظب شخصیتت باش که سرنوشتت می‌شود.

بنابراین اگر هدف بزرگ و دور، سرنوشتی نیک (انسانی خداپرست و مردم دوست) باشد، هدف کوچک و نزدیک، افکار و اندیشه‌ی نیک خواهد بود و شاید برای داشتن افکار نیک که خود می‌تواند نوعی هدف بزرگ و دور باشد، باید سال‌ها تلاش و ممارست پیشه نمود. برای این هدف بزرگ (افکار نیک)، تحصیل علم، مطالعه‌ی کتب، ارتباط با انسانهای اندیشمند و نیز فعال نگه داشتن مغز، نمونه‌ای از اهداف کوچک و نزدیک است.

بنابراین باید پذیرفت، کسانی که از طلوع خورشید تا غروب آفتاب به فکر کسب پول هستند شاید هدف بزرگ و دور خود را نادیده گرفته‌اند و یا آن را گم کرده‌اند.

شاید اگر عده‌ای از انسانها تمام وقت و انرژی خود را جهت یافتن راه مستقیم^۱، تحصیل علم و دانش (و نه نمره و مدرک)، مطالعه در خصوص هستی و پدیده‌ها، ارتباط با انسانهای مفید و کمک به دیگران صرف می‌کنند، به این یقین رسیده‌اند که سرنوشت نیک، بالاترین هدفی است که باید دنبال کنند.

اینکه انسان از بامداد تا شامگاه به فکر حيله و فریب دیگران باشد (افکار)، برای رسیدن به مقاصد خود دروغ بگوید و غیبت کند (گفتار)، بدقول باشد و به عهد

^۱ اِهْدِنَا الصِّرَاطَ الْمُسْتَقِيمَ آیه‌ی ۶ سوره‌ی مبارکه‌ی فاتحه

خود وفا نکند (رفتار) و اینکه همه‌ی این کارها را مدام تکرار کند (عادت)، دارای چه شخصیتی خواهد شد و چه سرنوشتی در انتظار او خواهد بود؟ اینکه ملتی نسبت به یکدیگر، این تفکرات، گفتارها و رفتارها را داشته باشند و به صورت یک عادتِ همیشگی آنها را تکرار کنند، چه سرنوشتی در انتظار آنها خواهد بود؟

• معیارها و مراحل تعیین هدف

معیارهای مختلفی برای تعیین اهداف وجود دارد. اهداف بر مبنای نیاز، ضرورت، اهمیت، فایده، علاقه و واقعی بودن تعیین می‌شوند. بر مبنای تعاریف علم بازاریابی، نیاز یک عامل درونی است که می‌تواند آشکار یا پنهان باشد. آبراهام مازلو، پدر روانشناسی انسان‌گرا، در قالب نظریه‌ی سلسله مراتب نیازها، مجموعه‌ی نیازهای انسان را به پنج دسته‌ی فیزیولوژیک (خوراک، خواب، تنفس و ...)، امنیت (سلامتی، شغل و ...)، وابستگی (خانواده، دوستان و ...)، عزت نفس (اعتماد به نفس، احترام و ...) و شکوفایی فردی (قبول واقعیت‌ها، حل مسأله و ...) تقسیم کرده است. بنابراین همه‌ی موجودات به جز خداوند، نیازمند هستند^۱. لذا با توجه به نیازها، می‌توان اهداف را تعیین نمود. علاوه بر این، باید ضرورت (فوری بودن)، اهمیت و ارزشمندی را نیز در نظر گرفت. به عنوان مثال نوشتن یک کتاب، می‌تواند هدف باشد زیرا نیاز به آگاهی، که یکی از نیازهای بشر است را مرتفع خواهد ساخت. از نظر ارزشمندی و اهمیت نیز مورد تأیید است. از آنجایی که هر چه زودتر آگاهی ایجاد شود، ضرر و زیان کمتری خواهد داشت، ضروری است. بی‌شک یک هدف واقعی محسوب می‌شود و تنها بستگی به علاقه‌مندی فرد دارد.

^۱ الله الصَّمَد آیه‌ی ۲ سوره‌ی مبارکه‌ی توحید

نکته‌ی مهم دیگر، اولویت‌بندی مجموعه‌ی اهداف است. اگر همزمان ۱۰ هدف داشته باشیم و این اهداف با یکدیگر سازگار نباشند، کدامیک را انتخاب کنیم؟ با توجه به اینکه زمان و منابع انسان محدود است لذا دستیابی به همه‌ی اهداف، در کوتاه‌مدت بسیار دشوار است. بنابراین نیازمند اولویت‌بندی و برنامه‌ریزی است. بر اساس قانون پارتو، ۲۰ درصد از اهداف، دارای ارزشی معادل ۸۰ درصد کل هستند و با اولویت‌بندی می‌توان به اهداف مهم و ارزشمند دست یافت. یک راه‌حل عملیاتی برای اولویت‌بندی اهداف این است که فرض کنید در یک بالن قرار دارید و شرط به پرواز درآمدن بالن، کاهش وزن آن است. بنابراین باید از مجموعه‌ی اهداف، که مثلاً کیسه‌های شنی آویزان شده به بالن هستند، یکی یکی دست بکشید. بنابراین شما مجبورید از پایین‌ترین اولویت شروع به پاره کردن ریسمان کیسه‌ها نمایید تا بتوانید پرواز کنید. بنابراین کیسه‌هایی که در پایان باقی خواهند ماند، دارای بالاترین اولویت هستند.

در فصل بعد خواهیم دید که برای دستیابی به اهداف، باید از دیگران کمک گرفت لذا بهتر است اهداف ما در راستای اهداف دیگران بوده و یا برای دیگران ارزشمند باشد. برای این منظور باید شناخت کافی از مدیریت و رهبری داشته باشیم.

خلاصه‌ی مطالب فصل

- ۹۷ درصد مردم جهان در زندگی هدف ندارند.
- اهداف بلندمدت و کوتاه مدت مکمل یکدیگر هستند.
- بهتر است هر چه سریع‌تر یک اعلامیه‌ی تحریم برای خود بنویسیم.
- بسیاری از مردم دنیا مسیرها را فدای مقصدها می‌کنند در حالی که زندگی یعنی در مسیر بودن و از مسیر لذت بردن.
- نتیجه‌گرایی در درازمدت، موجب پوچی در زندگی خواهد شد.
- ما باید با شادمانی به هدف برسیم و این تصور که ابتدا به هدف برسیم و بعد شادی کنیم درست نیست.
- آرزوها، هدف‌های دوردستی هستند که معمولاً نیازمند شانس و اقبالند.
- اگر اهداف ما برای دیگران ارزشمند بوده و یا در راستای اهداف دیگران باشد، می‌توانیم روی کمک آن‌ها حساب باز کنیم.
- هر هدفی باید ۵ ویژگی کلیدی را داشته باشد: مشخص، قابل اندازه‌گیری، قابل دستیابی، واقع‌گرایانه و دارای چارچوب زمانی.
- هنگامی که به بالای کوه رسیدید، تازه آغاز بالا رفتن است.
- هدف اصلی هر انسان موحدی، قرب الهی است.
- اولویت‌بندی اهداف بسیار مهم و کلیدی است چرا که منابع و امکانات انسان، پاسخگوی دستیابی به همه‌ی هدف‌ها نیست.

بزرگی هر انسان به هدفی است که در سر دارد^۱

^۱ لطفاً گوسفند نباشید نوشته‌ی محمود نامنی

فصل دوم : مدیریت و رهبری

در یک تعریف ساده، مدیریت یعنی هنر انجام کارها به وسیلهی دیگران. شکی وجود ندارد که یکی از ملزومات موفقیت، داشتن مهارتِ مدیریت و رهبری است. برای نشان دادن تفاوت بین مدیریت و رهبری به تعریف ساده‌ای از پیتر دراگر اشاره می‌کنیم:

رهبران می‌گویند: کارِ درست، را انجام دهید (جهت)

مدیران می‌گویند: درست، کار را انجام دهید (روش)

بهتر است بدانیم کوهنوردان حرفه‌ای، هرگز به تنهایی به کوه نمی‌روند زیرا طی کردن مسیرِ کمال بدون همراه، ممکن است دچار لغزش شود. در بسیاری از کسب و کارهای کوچک و بزرگ، نقش مدیریت و رهبری بر عهده‌ی یک نفر است و معمولاً نقاط ضعفی در این میان وجود دارد. ممکن است یک فرد آن‌قدر درگیر انجام امور روزانه شود که هدف و جهت را گم کند و یا اینکه آن‌قدر نظریه‌پرداز و دوراندیش باشد که در انجام امور ساده‌ی روزانه درمانده شود.

مدیریت و رهبری، فقط مختص کسب و کار و تجارت نمی‌شود بلکه زندگی شخصی، خانوادگی، ارتباطات و روابط اجتماعی نیز تحت تأثیر مدیریت و رهبری هستند. مدیریت بر قلب‌ها و نفوذ در دل‌ها و باورهای دیگران یکی از مهارت‌هایی است که لازمه‌ی موفقیت^۱ و کسب ثروت است^۲. در واقع کلید پرورش انسانها در واداشتن آنها به کارهای درست است^۳. بنابراین حتی اگر یک کار بی ارزش به نحو احسن انجام شود سودی نخواهد داشت. در تعریف دیگری از رهبری آمده است:

رهبری یعنی رساندن افراد به اوج شایستگی^۴

بنابراین شاید بتوان با دلیری سرزمینی را فتح کرد اما برای حکومت کردن بر آن، باید دل‌های مردم آن سرزمین را فتح نمود. لذا رهبری و مدیریت به معنای شخصیتِ پرجاذبه نیست چرا که شخصیتِ گِیرا می‌تواند عوام را بفریبد. رهبری و مدیریت به معنای ایجاد دوستی و نفوذ در دیگران نیست زیرا یک چاپلوس هم می‌تواند این کار را انجام دهد. رهبری و مدیریت یعنی تلاش در گسترش افق دیدِ پیروان و بالابردن عملکرد آنها و ساختن شخصیتی فراتر از محدودیت‌هایی که آنها دارند.

آغاز زندگی هر کسی زمانی است که جهت زندگی خود را تعیین می‌کند
(کنراد هیلتون)

^۱ برای درک مفهوم موفقیت، به فصل ششم : موفقیت یا شکست مراجعه فرمایید.

^۲ مدیریت بر قلب‌ها نوشته‌ی کن بلانچارد

^۳ The key to developing people is to catch them doing something right.

^۴ مدیریت کوروش بزرگ نوشته‌ی گزنفون

به عبارتی هر کس یک تاریخ تولد دارد و یک تاریخ تحول، و جالب است که بگوییم، زندگی از تاریخ تحول آغاز می‌گردد. حضرت مسیح (ع) می‌فرماید: «تنها کسانی به خلوت او [خداوند] راه می‌یابند که در دنیا دوباره متولد شوند.» وظیفه‌ی یک رهبر این نیست که بهترین باشد بلکه وظیفه‌اش این است که بهترین وجه افراد را کشف و استخراج نماید. بنابراین رهبران واقعی به دنیا نمی‌آیند بلکه ساخته می‌شوند.^۱ مشخصه‌ی بارز رهبران واقعی، فداکاری و از خود گذشتگی است. هر چه رهبران بزرگتر می‌شوند، باید میزان از خود گذشتگی آن‌ها نیز بیشتر شود.

وقتی رهبر می‌شویم، حق فکر کردن به خود را از دست می‌دهیم^۲

• تشکیل تیم

برای رسیدن به اهداف و طی کردن پله‌های ترقی، باید یک تیم داشته باشید. دانا کسی است که می‌داند جواب‌هایش را از کجا بگیرد بنابراین لازم نیست اطلاعات و معلومات در مغز انبار شده باشد. اگر کسی بتواند گروهی از متخصصین را دور هم گرد آورده و آن‌ها را سازمان دهد و به بهره‌وری برساند، انسانی تحصیل کرده و متخصص است.^۳

تیم، گروهی از افراد است که از لحاظ اطلاعات، منابع و مهارت‌ها به یکدیگر وابسته‌اند و به دنبال آن هستند که با ترکیب فعالیت‌هایشان، به هدف مشترکی دست یابند.

^۱ ثروتمندان چه می‌دانند؟ نوشته‌ی رابرت کیوساکی

^۲ مدیریت نگرش نوشته‌ی جان ماکسول

^۳ توانگران چگونه می‌اندیشند نوشته‌ی چارلز آلبرت پویسانت

برخی از انسانها ذاتاً تیم‌ساز هستند. آنها در مدت زمان کوتاهی با انسانها ارتباط برقرار کرده و با شناسایی توانایی‌های آنها، برای هر یک نقشی تعیین می‌کنند و یک تیم تشکیل می‌دهند. شاید تیم‌سازی در زمانی که سرمایه‌ی مادی وجود داشته باشد کار سختی نباشد، اما مهارت تیم‌سازها وقتی به چشم می‌آید که با دست خالی، اقدام به تشکیل تیم می‌کنند.

ویژگی بارز اعضای یک تیم آن است که دارای تخصص‌های مکمل یکدیگر باشند. اگر اعضای یک تیم، همسان و خیلی شبیه به یکدیگر باشند، دیر یا زود نسبت به هم، احساس بی‌نیازی خواهند کرد.

تداوم فعالیت‌های یک تیم، منوط به احترام متقابل، انتقادپذیری، از خود گذشتگی، صداقت، ذهنیت مثبت، نداشتن توقع بی‌جا و مسئولیت‌پذیری اعضای آن می‌باشد. برای تداوم موفقیت‌ها، هر یک از اعضا باید یک ستاره‌ی درخشان در زمینه‌ی تخصصی خود باشد و به جای آنکه سایر اعضای تیم، آن عضو را تحمل کنند، از وجود وی احساس افتخار کنند. برای ماندگاری تیم، باید فاصله‌ها نیز حفظ شود چرا که اعضای تیم مانند ستون‌های یک عمارت هستند.

حفظ و ماندگاری یک تیم، از تشکیل آن بسیار سخت‌تر است. اگر اعضای یک تیم فقط به خاطر کسب درآمد دور هم جمع شده‌اند، چنانچه مدتی و به هر دلیلی کسب درآمد متوقف شود، دلیلی برای ادامه‌ی همکاری نخواهند داشت.

• قدرت تیم

یکی از نتایج ارزشمندی که از تشکیل تیم بدست خواهد آمد هم‌افزایی یا سینرژی^۱ است. تعریف ساده‌ی هم‌افزایی، انرژیِ گروهی است. به تعبیری

^۱ Synergy

دیگر، گروه یا تیم، بزرگتر از مجموع اعضای آن است^۱. به زبان ساده، یک تیم قادر به انجام کاری است که یک فرد به تنهایی قادر به انجام آن نیست. در حقیقت بزرگترین راز هم‌افزایی، ارج نهادن به تفاوت‌های یکدیگر است. همانطور که گفته شد، در صورتی که اعضای یک گروه، مکمل و تکمیل‌کننده‌ی یکدیگر باشند نتایج شگفت‌انگیزی از کنار هم بودن، بدست خواهند آورد.

• ویژگی‌های اساسی تیم

- به طور کلی ویژگی‌های اساسی یک تیم در قالب ۱۰ مورد قابل بازگو کردن است:
- ۱- تیم‌ها با نیت دست‌یابی به اهدافی مشترک ایجاد می‌شوند لذا اعضای تیم در قبال اهداف مسئولند و از آن نفع می‌برند.
 - ۲- اعضای یک تیم به یکدیگر وابسته هستند و این وابستگی به صورت متقابل است بنابراین اعضای تیم نمی‌توانند به تنهایی به اهدافشان برسند. از سویی ثبات تیم به عضویت افراد وابسته است اما مهمترین عامل در ثبات تیم، گذشت و بخشش است.
 - ۳- اعضای تیم در چگونگی انجام کارشان اختیار و حق انتخاب دارند بنابراین اعضا، فرمانبردار محض رهبر تیم نیستند.
 - ۴- تیم‌ها جزیره‌های مستقل و منزوی نسبت به یکدیگر نیستند و چند تیم می‌توانند تشکیل یک تیم یا سازمان بزرگتر را بدهند.
 - ۵- فضای حاکم بر تیم، صمیمی و دوستانه است و هیچ تنش‌ی بین اعضا وجود ندارد. اعضای تیم با یکدیگر صادق هستند و با کنایه و ابهام

^۱ هفت عادت مردمان مؤثر نوشته‌ی استفان کاوی

با یکدیگر صحبت نمی‌کنند. بنابراین هیچ نشانه‌ای از کسالت و ناامیدی به چشم نمی‌خورد.

۶- تعارض و اختلاف نظر نه تنها موجب دلسردی و از هم پاشیدگی تیم نمی‌شود بلکه موجب رشد و تعالی تیم و اعضای آن می‌گردد.

۷- تصمیم‌گیری بر اساس اجماع و وفاق همگانی صورت گرفته و تکیه روی و تَحَكُّم، جایی در تیم‌ها ندارد.

۸- نقش‌ها و مسئولیت‌ها مشخص و روشن است و کارها به صورت عادلانه، بین اعضای تیم تقسیم شده است.

۹- تعهد، که به معنای انجام مسئولانه و به موقع کارهاست، در تک‌تک اعضا وجود دارد و اعضا تا می‌توانند جورِ همدیگر را می‌کشند تا دسترسی به اهداف تا جای ممکن، به تعویق نیافتد.

۱۰- بیان احساسات در تیم آزاد است و اعضای تیم به احساسات یکدیگر احترام گذاشته و از تمسخر احساسات یکدیگر پرهیز می‌کنند.

استفان کاوی معتقد است که انسان‌های مؤثر در تبادل با اجتماعات دارای سه عادت کلیدی هستند. گوش دادن به جای شنیدن، برنده - برنده اندیشیدن و ایجاد هم‌افزایی یا انرژی گروهی، از عادات گروهی یا جمعی انسان‌های مؤثر است^۱. بنابراین تعیین هدف و مشخص کردن جهت و بسیج نیروها و امکانات در جهت نیل به آن هدف، چیزی است که از مدیران و رهبران انتظار می‌رود.

اما نکته‌ی قابل توجه این است که همه‌ی تیم‌ها همواره پابرجا نیستند و عواملی وجود دارد که موجب متلاشی شدن تیم می‌گردد. پاتریک لِنچِیونی در کتاب پنج دشمن کار

^۱ هفت عادت مردمان مؤثر نوشته‌ی استفان کاوی

تیمی^۱ به پنج عامل اساسی که موجب از هم پاشیدگی تیم‌ها می‌گردد اشاره می‌کند. نبود اعتماد^۲، ترس از برخورد^۳ (اختلاف‌نظر)، نبود تعهد^۴، پرهیز از مسئولیت‌پذیری^۵ و بی‌توجهی به نتیجه‌ی کار^۶ مجموعه عواملی هستند که می‌تواند اساس یک تیم را به نابودی بکشاند. شالوده‌ی هر کار تیمی، وجود اعتماد، بین طرفین است. نبود اعتماد در بین اعضای تیم، موجب آسیب‌پذیری تیم می‌شود. وجود اعتماد متقابل موجب می‌شود که افراد با یکدیگر برخورد سازنده داشته و بهتر بتوانند با هم هماهنگ شوند. بنابراین هماهنگی مناسب بین اعضای تیم، به اجبار و با زور امکان‌پذیر نخواهد بود.

تعهد در یک تیم، موجب خواهد شد که اعضا در تصمیم‌گیری‌ها مشارکت سازنده داشته باشند. همچنین مسئولیت‌پذیری، به عنوان مکملی برای تعهد محسوب شده و موجب تقویت تیم می‌گردد. منظور از مسئولیت‌پذیری، قابلیت پذیرش یک وظیفه به واسطه‌ی داشتن اعتماد به نفس و توانمندی و منظور از تعهد، پابندی به قول و عهده‌ی است که برای انجام آن وظیفه داده شده است.

هدف و نتیجه‌ی کار نیز یکی از ارکان مهم انسجام تیمی است لذا همه‌ی اعضای تیم باید نسبت به نتیجه‌ی کار تیمی حساس باشند. یک تیم، جولانگاه خودنمایی، تک‌روی و دستیابی به نتایج فردی نیست لذا نتایج گروهی همواره در اولویت است.

^۱ Patrick Lencioni: Five Dysfunctions of a Team

^۲ Absence of Trust

^۳ Fear of Conflict

^۴ Lack of Commitment

^۵ Avoidance of Accountability

^۶ Inattention to Results

خلاصه‌ی مطالب فصل

- برای دستیابی به اهداف، به کمک دیگران نیازمندیم چرا که طی کردن مسیر کمال به تنهایی ممکن است موجب لغزش شود.
- برای هدایت درست دیگران، به مهارت مدیریت و رهبری نیاز داریم.
- رهبری، یعنی کار درست، را انجام دادن و مدیریت، یعنی درست، کار انجام دادن.
- رهبری یعنی ایثار و ازخودگذشتگی و رساندن افراد به اوج شایستگی آنها.
- زندگی واقعی انسان‌ها، از تاریخ تحول آنها آغاز می‌شود نه تاریخ تولد.
- برای تداوم یک تیم، صداقت، احترام متقابل، انتقادپذیری، مسئولیت‌پذیری و نیز رعایت فاصله‌ی مجاز ضروری است.
- یک تیم، توانایی انجام کارهایی را دارد که از توان تک‌تک اعضای آن خارج است و این یعنی هم‌افزایی یا سینرژی.
- فقدان ویژگی‌هایی مانند اعتماد، تعهد، مسئولیت‌پذیری و هماهنگی و نیز بی‌توجهی به اهداف گروهی، پنج دشمن کار تیمی هستند.

اگر افراد مناسب را انتخاب کنید و به آنها فرصت دهید که بالهای خود را بگسترانند، تقریباً دیگر نیازی نیست که آنان را مدیریت کنید
(جک ولش مؤسس جنرال الکتریک)

فصل سوم : برنامه‌ریزی و مدیریت زمان

هدف از تعیین اهداف، برنامه‌ریزی و استفاده‌ی درست از زمان و فرصت‌هاست. همان بس که خداوند در قرآن به زمان قسم می‌خورد و بیان می‌دارد که انسان در زیان است.^۱ هر دقیقه‌ای که برای برنامه‌ریزی صرف شود موجب خواهد شد در هنگام اجرا، حداقل ۱۰ دقیقه در زمان صرفه‌جویی گردد و برنامه‌ریزی در کارگروهی از اهمیت بالاتری برخوردار است. زمان تنها منبعی است که قابلیت ذخیره‌سازی، استفاده در آینده و یا واگذاری به دیگری را ندارد. هر روز ۸۶۴۰۰ ثانیه به حساب هر شخص واریز می‌شود و هر فرد در مصرف این ثانیه‌ها حق انتخاب دارد. البته برخی از مواقع ارزش زمان، از ظرفیت طبیعی و حد معمول نیز بیشتر است. خداوند در قرآن می‌فرماید: «شب قدر از هزار ماه ارجمندتر است»^۲. در مفاهیم اقتصادی نیز مفهوم مهمی با عنوان هزینه‌ی فرصت^۳ وجود دارد که عبارت است از با ارزش‌ترین چیزی که در ازای انتخاب چیز دیگری از دست می‌رود.

^۱ وَالْعَصْرِ، إِنَّ الْإِنْسَانَ لَفِي خُسْرٍ، آیات ۱ و ۲ سوره‌ی مبارکه‌ی عصر

^۲ لَيْلَةُ الْقَدْرِ خَيْرٌ مِّنْ أَلْفِ شَهْرٍ، آیه‌ی ۳ سوره‌ی مبارکه‌ی قدر

^۳ Opportunity Cost

حضرت علی (ع) می‌فرماید: «از دست دادن فرصت‌ها موجب ندامت و اندوه می‌شود». زندگی ما سراسر مملو از هزینه‌های فرصت است. اگر فردی به طور متوسط روزانه ۸ ساعت بخوابد بعد از گذشت ۳۰ سال حدود ۱۰ سال آن را در خواب سپری کرده است. این هزینه‌ای است که هر انسان بابت تجدید قوا پرداخت می‌کند. در تاریخ بشر، کم نبودند کسانی که هزینه‌های کمتری را در این راه صرف کرده‌اند. ناپلئون بناپارت گفته است: «من با یک ساعت کم‌خوابی، سه سال به عمر کاری خود اضافه کردم». کلودیو استمپی در کتابی با عنوان "چرا چرت می‌زنیم" در رابطه با لئوناردو داوینچی چنین نوشته است:

«او از الگوی خواب خاصی برخوردار بود. او هر ۴ ساعت یکبار و تنها ۱۵ دقیقه می‌خوابید که روی هم رفته، ۱/۵ ساعت در شبانه روز می‌خوابید. بنابراین ۶ ساعت بیشتر از دیگران برای کار در اختیار داشت. لذا با حفظ این روند در طول عمر ۶۷ ساله‌ی خود، ۲۰ سال بیشتر نسبت به سایرین در اختیار داشت.»

توماس ادیسون اعتقاد داشت خواب به منزله‌ی اتلاف زمان است و سعی داشت تا آن را به کمترین میزان ممکن کاهش دهد. ادیسون نیز برای افزایش ساعات بیداری، از الگوی خواب چند مرحله‌ای استفاده می‌کرد و تنها ۳ ساعت در طول شبانه روز می‌خوابید.

اصولاً یکی از نعمت‌های ارزشمند خداوند به انسان و سایر موجودات، خوابیدن است. بدون تردید خوابیدن فواید زیادی دارد که نمونه‌هایی از آن عبارت است از آرامش، تقویت حافظه، تقویت سیستم ایمنی، کاهش استرس، ارتقای کیفیت زندگی و ...

اما یک نکته‌ی مهم در مورد خواب، رابطه‌ای است که بین عمق خواب، زمان خواب، مدت خواب و دفعات خواب وجود دارد. مدت خواب در انسان‌های مختلف متفاوت است و مدت مفید آن را بین ۶ تا ۸ ساعت تعیین کرده‌اند.

نکته‌ی جالب اینکه هر چه انسان پیرتر می‌شود و به کمالات معنوی بیشتری دست می‌یابد، کم‌خواب‌تر می‌گردد. با توجه به توانایی‌های انسان، در صورتی که بین زمان خواب (صبح، ظهر و شب)، مدت خواب (۶ تا ۸ ساعت)، دفعات خواب (چند مرتبه در شبانه روز) و عمق آن (میزان هوشیاری) رابطه‌ی متعادلی برقرار شود، می‌توان علاوه بر افزایش کیفیت خواب، مدت زمان آن را کاهش داد. به عنوان مثال در روایات اسلامی به خوابِ قیلوله (یک ساعت قبل از اذان ظهر) و خوابِ اول شب به عنوان بهترین زمانهای خواب و از خواب در سحرگاه و خوابِ آخر شب به عنوان بدترین زمانهای خواب نام برده شده است.^۱

البته خوابیدن نه تنها ضروری بلکه مفید و ارزشمند است اما به هر شکل، انسان دارای هوشیاری لازم برای انجام امور مهم نیست. لذا کنترل بخشی از ثانیه‌ها از دسترس انسان خارج است. موفقیت انسان‌ها به واسطه‌ی کنترل یا به عبارتی، مدیریت ثانیه‌ها شکل می‌گیرد. برای مدیریت زمان، توجه به ماتریس کارهای مهم و فوری راهگشا خواهد بود (جدول ۱).

از آنجایی که فعالیتهای مهم و فوری دارای شرایط بحرانی هستند و لازم است در اسرع وقت انجام شوند، انجام آنها همراه با استرس بوده و موجب کاهش کیفیت عملکرد می‌گردد. غوطه‌ور شدن در این شرایط موجب خواهد شد که افسار زندگی در دست امور مهم و فوری قرار گرفته و در مواقعی انسان را لحظه به لحظه از اهداف متعالی خود دور نماید.

^۱ مفاتیح الحیات نوشته‌ی آیت‌الله جوادی آملی

جدول ۱: ماتریس کارهای مهم و فوری

ماتریس کارهای مهم و فوری		اهمیت کار (مهم بودن)	
		کم	زیاد
زیاد		کارهای غیر مهم و فوری (وقفه‌ها): شامل فعالیتهای مناسب برای تفویض اختیار	کارهای مهم و فوری (حیاتی): شامل فعالیتهای گریزناپذیر می‌شود
		- مجادله برای اثبات خود به دیگران - پاسخ به مراجعان ناخوانده - جواب دادن به تلفن	- حضور در یک جلسه کاری - فوریت‌های پزشکی - نماز آخر وقت
کم		کارهای غیرمهم و غیرفوری (کارهای بی اهمیت): شامل فعالیت‌هایی که وجه تمایز افراد ناموفق است	کارهای مهم و غیرفوری (اهداف مهم): شامل فعالیتهایی که وجه تمایز افراد موفق است
		- کنجکاوی در امور دیگران - دیدن فیلم سینمایی (تلویزیون) - پرسه زدن در اینترنت	- یادگیری یک زبان خارجی - حفظ سلامتی با ورزش - نماز اول وقت^۱

مدیریت زمان به معنای تمرکز بر کارهای مهم و غیرفوری و جلوگیری از فوری شدن آنهاست. افراد ناموفق معمولاً این امور را به تعویق می‌اندازند و آنها را به سمت فوری شدن هدایت می‌کنند. در حقیقت موفقیت انسانها به واسطه‌ی صرف زمان لازم جهت برنامه‌ریزی کارهای مهم و غیرفوری یا به عبارتی اهداف مهم است.

^۱ همانطور که می‌دانیم ارزش نماز اول وقت با نماز آخر وقت قابل مقایسه نیست چراکه برای ادای فریضه‌ی نماز در آخر وقت، عجله و شتاب زیاد است (مهم و فوری) و حتی ممکن است با حضور قلب انجام نشود. از طرفی نماز اول وقت بسیار توصیه شده است (مهم است) اما نمازگزار تا زمانی که نماز قضا نشود، فرصت انجام خواهد داشت (فوری نیست).

• رابطه‌ی نظم و خلاقیت

داشتن هدف و برنامه‌ریزی برای دستیابی به اهداف، انسان را به داشتن نظم و انضباط هدایت می‌کند. اما نظم خالص نیز موجب دور شدن از مسیر موفقیت خواهد شد. داشتن خلاقیت و ایده‌های نو از ویژگیهای انسانهای موفق و کارآفرین است که با نظم و چارچوب کاری ثابت، رابطه‌ای معکوس دارد. برای گام برداشتن در مسیر موفقیت، درجه‌ای از نظم و بی‌نظمی نیاز است. نبود نظم، راه را برای رشد ایده‌های نو می‌گشاید اما از طرفی نبود نظم، موجب کاهش بهره‌وری می‌گردد.^۱ اگر نظم بیش از حد، برپا باشد و به همه چیز فکر شده باشد، محال است علف هرزی شروع به روییدن کند اما باید در نظر داشت که هیچ گلی نیز امکان روییدن نخواهد یافت.

• ارزش زندگی در زمان حال

زمان حال، زمان حضور خداوند است زیرا انسان هرگز نمی‌گوید: خدا بود (گذشته) یا خدا خواهد بود (آینده) بلکه می‌گوید: خدا هست (حال).^۲ کاترین پاندر هم می‌گوید:

دیروز به تاریخ پیوست! فردا معماست! امروز هدیه است!
زندگی در زمان حال، یکی از عادات انسانهای موفق است. کسانی که در زمان حال زندگی می‌کنند، افسوس گذشته را نمی‌خورند و استرس آینده را نیز به خود راه نمی‌دهند. آنها از هر وعده‌ی غذایی، لذت خود را می‌برند و

^۱ ثروت آفرینان نوشته‌ی لسترو تارو

^۲ لطفاً موفقیت را باور کنید نوشته‌ی محمود نامنی

قبل از صرف ناهار، در استرس تهیه‌ی شام نیستند. آنهایی که در زمان حال زندگی می‌کنند، قدرت تمرکز بالایی دارند و همین قدرت تمرکز، یکی از پیش‌نیازهای موفقیت هر انسانی محسوب می‌شود.

به این داستان توجه کنید: یک تاجر امریکایی نزدیک یک روستای مکزیکی ایستاده بود که یک قایق کوچک ماهیگیری به او نزدیک شد که در آن یک مکزیکی و چند عدد ماهی بود! امریکایی از مکزیکی پرسید: «چقدر طول کشید که این چند ماهی را بگیری؟» مکزیکی: «مدت خیلی کمی!» امریکایی: «پس چرا بیشتر صبر نکردی تا بیشتر ماهی گيرت بیاد؟» مکزیکی: «چون همین تعداد هم برای سیر کردن خانواده‌ام کافی!» امریکایی: «بقیه‌ی وقت رو چیکار میکنی؟» مکزیکی: «تا دیر وقت می‌خوابم! با زنم و بچه‌هام خوش می‌گذرونم! بعد میرم تو دهکده می‌چرخم! با دوستانم شروع می‌کنیم به گیتار زدن و خوشگذرونی! خلاصه مشغولم با این نوع زندگی!»

امریکایی: «من در هاروارد درس خوندم و می‌تونم کمکت کنم! تو باید بیشتر ماهیگیری کنی! اونوقت میتونی با پولش یک قایق بزرگتر بخری! و با درآمد اون چند تا قایق دیگه هم اضافه کنی! اونوقت یک عالمه قایق برای ماهیگیری داری!» مکزیکی: «خُب! بعدش چی؟» امریکایی: «به‌جای اینکه ماهی‌هارو به واسطه بفروشی، اونارو مستقیماً به مشتریها میدی و برای خودت کار و بار درست میکنی! بعدش کارخونه راه میندازی و به تولیداتش نظارت میکنی! این دهکده‌ی کوچیک رو هم ترک میکنی و میری مکزیکوسیتی! بعدش لُس آنجلس! و از اونجا هم نیویورک! اونجاست که دست به کارهای مهمتری هم میزنی!» مکزیکی: «اما آقا! این کار چقدر طول میکشه؟» امریکایی: «پانزده تا بیست سال!» مکزیکی: «اما بعدش چی آقا؟» امریکایی: «بهترین قسمت ماجرا

همینه! در یک موقعیت مناسب، میری و سهام شرکتت رو به قیمت خیلی بالا میفروشی! این کار میلیون‌ها دلار برات عایدی داره!» مکزیکی: «میلیونها دلار؟ خُب بعدش چی؟» امریکایی: «اونوقت بازنشسته میشی! میری به یک دهکده‌ی ساحلی کوچیک! جایی که میتونی تا دیروقت بخوابی! یک کم ماهیگیری کنی! با بچه‌ها بازی کنی! با زنت خوش باشی! بری دهکده و با دوستان گیتار بزنی و خوش بگذرونی!» مکزیکی نگاهی به مرد امریکایی کرد و گفت: «خُب من الانم که دارم همین کارو می‌کنم! تازه بیست سال دیگه بچه‌هام بزرگ شدن! خودم هم پیر شدم و دیگه نمی‌تونم از زندگی لذت ببرم!»

زندگی کردن در لحظه یا زمان حال، به معنی آن است که با تمام حواس خود، هشیار و آگاه به زمان حال باشیم. این به معنی آن است که افسوس گذشته را نخوریم یا در غرور موفقیت‌های گذشته متوقف نشویم و نیز مضطرب و نگران آینده نباشیم. وقتی ما توجه خود را به زمان حال می‌دهیم، بر روی کاری که انجام می‌دهیم تمرکز خواهیم کرد. البته، این به معنی آن نیست که برنامه‌ای نداریم، اهداف خود را مشخص نکرده و یا خود را برای آینده آماده نمی‌کنیم. ما تمام این امور را می‌توانیم انجام دهیم و در عین حال از هر لحظه‌ی زندگی لذت ببریم.

در فصل بعد به معرفی مجموعه‌ای از توانمندی‌ها و مهارت‌ها برای شناسایی و استفاده‌ی درست و به موقع از فرصت‌ها پرداخته شده است. چنانچه مطالب فصل چهارم پس از مطالعه‌ی فصل‌های بعدی انجام گیرد، مشکلی به وجود نخواهد آمد لذا تصمیم‌گیری در این زمینه، به خواننده واگذار می‌شود.

خلاصه‌ی مطالب فصل

- با مشخص بودن اهداف، امکان برنامه‌ریزی و استفاده‌ی درست از زمان، امکان‌پذیر خواهد بود.
- هر روز ۸۶۴۰۰ ثانیه به حساب هر شخص واریز می‌شود و هر کس در استفاده از این ثانیه‌ها، حق انتخاب دارد اما حق پس‌انداز و واگذاری ندارد.
- هزینه‌ی فرصت یعنی ما با انتخاب یک چیز، فرصت پرداختن به چیز دیگر را از خود می‌گیریم.
- با تغییر الگوی خواب می‌توان هزینه‌های کمتری نسبت به دیگران پرداخت نمود. خواب دارای چهار مشخصه‌ی زمان (صبح، ظهر، شب)، مدت (چند ساعت یا دقیقه)، تعداد دفعات (یک‌بار یا چندبار) و عمق (میزان هوشیاری) است که با تغییر آن‌ها، می‌توان الگو را تغییر داد.
- برای اولویت‌بندی کارها از ماتریس کارهای مهم و فوری استفاده می‌شود و مدیریت زمان یعنی پرداختن به کارهای مهم و غیرفوری.
- شاید مدیریت زمان به معنای نظم و انضباط باشد اما نظم و انضباط بیش از حد نیز موجب بسته شدن منافذ خلاقیت می‌شود.
- زندگی در زمان حال بسیار ارزشمندتر از زندگی در زمان گذشته و آینده است چرا که زمان حال، زمان حضور خداوند است.

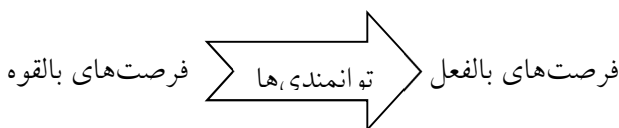
بعضی اوقات ارزش یک چیز نه بر حسب مزایا و منافع آن، بلکه بر مبنای هزینه‌ای که در قبال آن می‌پردازید آشکار می‌شود (نیچه)

فصل چهارم : توانمندی‌ها و مهارت‌ها

آیا توانمندی^۱ خویش را باور داریم؟ تئودور روزولت، بیست و ششمین رئیس جمهور امریکا بوده و درخشان‌ترین دستاوردها را بین سایر رؤسای جمهور امریکا داشته و اولین جایزه‌ی نوبل را برای امریکا کسب نموده است. او در جمله‌ای معروف می‌گوید: «هر جا هستی، با هر چه داری، آنچه را می‌توانی انجام بده».

آبراهام لینکلن می‌گوید: «من مطالعه می‌کنم و خودم را آماده می‌سازم و منتظر می‌مانم تا روزی بخت و اقبالم از راه برسد».

توانمندی و مهارت، یکی از ارکان مهم کسب موفقیت و ثروت است. فرصت‌های بالقوه به واسطه وجود توانمندی‌هاست که شناسایی شده و قابلیت تبدیل شدن به منفعت را خواهند یافت (شکل ۱).



شکل ۱: رابطه‌ی فرصت‌های بالقوه و بالفعل با توجه به توانمندی‌ها

^۱ Capability

این فصل از کتاب در نسخه‌ی
الکترونیکی موجود نیست

نسخه الکترونیکی

این فصل از کتاب در نسخه‌ی
الکترونیکی موجود نیست

نسخه الکترونیکی

خلاصه‌ی مطالب فصل

- توانمندی‌ها موجب درک فرصت‌های بالقوه می‌شود.
- تیز کردنِ اِره می‌تواند زمان رسیدن به اهداف را کوتاه‌تر نماید یعنی باید به عبارتی بین ابعاد جسمانی، معنوی، ذهنی و اجتماعی تعادل ایجاد شود.
- مجموعه‌ی توانمندی‌هایی که برای رسیدن به موفقیت توصیه می‌شوند عبارت است از: حسابداری، بازاریابی و فروش، سرمایه‌گذاری، قوانین و مقررات، مدیریت، مدیریت زمان، دانش رایانه و آشنایی با فضای مجازی، ارائه‌ی مطلب و سخنرانی، مدیریت جلسات، مذاکره و گفتگو، زبان بدن، تحلیل کسب و کار، نگارش، حل مسئله، هوش هیجانی، هوش اجتماعی، کارگروهی و شبکه‌سازی، زبان دوم و سوم
- کم‌رنگ‌ترین نوشته‌ها، بهتر از قوی‌ترین حافظه‌هاست.
- مسئله یعنی هدف به علاوه‌ی مانع و راه‌حل رفع مانع، راه‌حل مسئله است.
- مهمترین عنصر فرمول موفقیت عبارت است از شیوه‌ی کنار آمدن با مردم.
- هر دو فرد دلخواه بر روی کره‌ی زمین حداکثر با ۶ واسطه به یکدیگر مربوطند.
- تحصیل‌کرده‌ی واقعی کسی است که می‌تواند آموخته‌های گذشته‌ی خود را کنار گذاشته و دوباره از نو بیاموزد.
- داشتن توانمندی‌ها بستری برای انتخاب شغلی مناسب را فراهم می‌کند.

یک فرد توانمند می‌تواند زباله را بردارد و آن را به ثروت تبدیل کند

اما اکثر مردم، ثروت را به زباله تبدیل می‌کنند

فصل پنجم : اهمیت شغل در زندگی

مطالعه‌ی زندگی و سرگذشت انسانهای موفق، نشانگر آن است که اکثر آنها عاشق شغل و حرفه‌ی خود بوده‌اند. منظور از عشق به شغل، غرق شدن و محو شدن در آن است. فردی که عاشق شغل خود باشد، برای رفتن به محل کار خود ثانیه شماری خواهد کرد. در تمام مدتی که در محل کار خود حاضر است، از لحظه لحظه‌ی حضور خود لذت برده و آن را غنیمت می‌شمرد. هرگز از انجام کار در آن حرفه احساس خستگی نکرده و با گذشت زمان، انرژیِ دوچندان کسب می‌کند. گذر زمان را متوجه نمی‌شود و با پایان یافتن یک روز کاری، دل‌تنگ از ترک محل کار، به سختی از محل کار خود دل می‌کند.

این‌ها مشخصات یک شغل دلخواه و مورد علاقه‌ی یک فرد است. اما در مقابل، وضعیت اکثر انسانهایی که شغل مورد علاقه‌ی خود را انتخاب نکرده‌اند بسیار دردناک است. آنها صبح‌ها به سختی از رختخواب خود دل می‌کنند و هر چه به محل کار خود نزدیک می‌شوند، گویی اضطراب و نگرانی بیشتری به سمت آنها سرازیر می‌شود. در طول روز اقدام به تلف کردن اوقات خود می‌کنند و تا می‌توانند از زیر کارها شانه خالی می‌کنند. برای ترک محل کار خود ثانیه شماری می‌کنند و از چند ساعت قبل، به پیشواز می‌روند. این گروه، در ابتدای هر سال

روزهای تعطیل تقویم را رصد می‌کنند و از هر کسی بیشتر نسبت به تعطیلات، آگاهی دارند. آنها تعطیلات را نعمتی برای فرار از محل کار و باز کردن غل و زنجیر از دست و پای خود قلمداد می‌کنند.

بیشتر مردم منتظر فرا رسیدن سال نو هستند

تا دوباره به عادات‌های کهنه مشغول شوند (پائولو کوئیلو)

انسانهای موفق قبل از رسیدن به موفقیت، تکلیف خود را با شغل مورد علاقه‌ی خود روشن کرده‌اند. آنها دریافته‌اند که موفقیت آنها در گروی کار و تلاش و پشتکار آنهاست. آنها یک یا چند هدف متعالی برای خود برگزیده‌اند، تمرکز خود را بر هدفهای تعیین شده قرار داده‌اند و شغلی متناسب با آنها را انتخاب کرده‌اند. برای آنها کار و شغل، نوعی تفریح محسوب می‌شود.

کار دائم و بدون تفریح آدم را کودن می‌کند^۱

• تعیین شغل مورد علاقه

سؤالی که پیش خواهد آمد این است که چگونه بفهمیم که به شغلی که در آن قرار داریم علاقه‌مند هستیم یا نه؟ یا اینکه چگونه یک شغل مورد علاقه‌ی خود را انتخاب کنیم؟ در پاسخ به سؤال اول یک آزمون ساده و کلیدی وجود دارد. کافی است که تصور کنید در یک قرعه‌کشی مبلغ هنگفتی را برنده شده‌اید (مثلاً ۹۰۰۰ میلیارد تومان). آیا هنوز حاضرید به شغل کنونی خود ادامه دهید یا اینکه در اولین فرصت آن را ترک می‌کنید؟ اگر همچنان حاضرید که بدون اجبار به شغل فعلی‌تان ادامه دهید، مطمئن باشید این همان شغلی است که

^۱ سینووه پزشک مخصوص فرعون نوشته‌ی میکا والتاری

برازنده‌ی شماس‌ت و شما به آن علاقه‌مند هستید. باور داشته باشید دیر یا زود پله‌های ترقی و پیشرفت در این حرفه را طی خواهید کرد و دیر یا زود به همان مبلغ هنگفت خواهید رسید.

در پاسخ به سؤال دوم نیز باید گفت که شما از چه چیزی لذت می‌برید و به چه چیزی علاقه‌مند هستید، از انجام چه کاری خسته نمی‌شوید و گذر زمان را احساس نمی‌کنید. پاسخ‌ها می‌تواند مختلف و متنوع باشد. ممکن است فردی علاقه‌مند به ورزش باشد و یا به تماشای مسابقات ورزشی علاقه داشته باشد. فردی دیگر به خرید کردن علاقه‌مند باشد. فردی دیگر عاشق مطالعه و یا کار با کامپیوتر باشد. این‌ها نمونه‌هایی از سرنخ‌هایی است که می‌تواند شما را به شغل مورد علاقه‌تان هدایت نماید (جدول ۲).

توماس واتسون بنیانگذار آی - بی - ام^۱ می‌گوید: «جایی در دل خود برای کار در نظر بگیرید و به کاری که می‌کنید دل ببندید.»^۲

جدول ۲: ارتباط علاقه‌مندی و شغل متناسب با آن

علاقه و سرگرمی	شغل متناسب با آن
تماشای مسابقات ورزشی	گزارشگر، خبرنگار، وزیر ورزش
سفر و سیاحت	رئیس تور، راننده، گردشگر
بازی کامپیوتری	بازی‌ساز، برنامه‌نویس
شمردن پول، حساب و کتاب	صندوقدار بانک، حسابدار
مطالعه و تحقیق	دانشجو، استاد دانشگاه، کتاب‌فروش

^۱ IBM

^۲ چگونه مانند میلیونرها فکر کنیم نوشته‌ی مارک فیشر و مارک آلن

شاید این روشِ برخورد با شغل، ایده‌آل‌گرایی محسوب شود و از دید عده‌ای غیرممکن به نظر برسد اما به گفته‌ی ویلیام شکسپیر، اگر کاری را که دوست دارید انجام ندهید، مجبورید کاری را که می‌کنید، دوست داشته باشید. جان هالند دانشمند و روانشناس امریکایی، نظریه‌ای برای انتخاب شغل بر اساس نوع شخصیت را با عنوان نظریه‌ی شناخت علایق شغلی، ارائه داده است. طبق نظریه‌ی او شش طبقه‌ی شخصیتی واقع‌گرا^۱ (عمل‌کننده)، جستجوگر^۲ (متفکر)، هنرمند^۳، اجتماعی^۴، کارآفرین (ترغیب‌کننده)^۵ و قاعده‌گرا^۶ وجود دارد که افراد هر طبقه، بهتر است شغل متناسب با خود را انتخاب نمایند.

شخصیت واقع‌گرا، دوست دارد با ماشین‌آلات و ابزارها کار کند و از ارتباط با جمع‌گريزان است. شخصیت جستجوگر، علاقه‌مند به مطالعه و حل مسأله است، دقیق و باهوش بوده و برای علم، ارزش زیادی قائل است و از اجتماعات گريزان است. شخصیت هنرمند، علاقه به انجام کارهای هنری و خلاقانه دارد و از کارهای تکراری و نظم‌یافته گريزان بوده و ارزش زیادی برای کارهای هنری قائل است.

شخصیت اجتماعی، دوست دارد به دیگران کمک کند و به خوبی تدریس کرده و مشاوره می‌دهد و از فعالیتهایی مانند کار با ماشین‌آلات گريزان است.

^۱ Realistic

^۲ Investigative

^۳ Artistic

^۴ Social

^۵ Enterprising

^۶ Conventional

شخصیت کارآفرین، دوست دارد سایر افراد را رهبری کرده و آنها را تشویق و ترغیب به انجام اعمالی نماید. علاقه‌مند است، ایده‌هایی را به دیگران ارائه دهد یا چیزهایی را به دیگران بفروشد. همچنین فردی ایده‌آل‌گرا، پرانرژی و اجتماعی محسوب می‌شود. شخصیت قاعده‌گرا، دوست دارد با اعداد و ارقام و مستندات کار کند و از انجام فعالیت‌های مبهم و بدون ساختار گریزان و علاقه‌مند به نظم و رعایت قوانین و مقررات است.

اگر فردی علاقه‌مند است نسبت به طبقه‌ی شخصیتی خود مطمئن شود کافی است به پرسشنامه‌هایی که در این زمینه وجود دارد مراجعه و دستورالعمل تکمیل آن را مطالعه نماید.^۱

در صورتی که فردی چندین علاقه داشته باشد ریسک کمتری متوجه وی خواهد بود. در حوزه دانش سرمایه‌گذاری جمله‌ی معروفی وجود دارد:

همه‌ی تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد نچینید

برای کاهش ریسک سرمایه‌گذاری همواره توصیه می‌شود سعی کنید در چند زمینه‌ی مختلف سرمایه‌گذاری کنید. البته سرمایه‌گذاران حرفه‌ای در مواقعی، این اصل را نادیده می‌گیرند و دست به اقداماتی پریسک می‌زنند که از عهده‌ی هر کسی بر نمی‌آید. مثلاً به یکباره تمام دارایی خود را در یک زمینه سرمایه‌گذاری می‌کنند. این اصل در زمینه‌ی شغل نیز عملیاتی است. کسانی که تمام وقت و تفکر خود را فقط در یک شغل صرف می‌کنند و هیچ راه فراری برای خود باقی نمی‌گذارند نیز مصداق چیدن تخم‌مرغ‌ها در یک سبد هستند.

^۱ برای این منظور با عنوان پرسشنامه‌ی شغلی - شخصیتی به صفحات وب مراجعه فرمایید.

یکی از ویژگی‌هایی که برای کارآفرینان برشمرده‌اند این است که آنها تمام پُل‌های پشت‌سر خود را خراب کرده‌اند و در نتیجه راه بازگشتی ندارند. آنها ناگزیرند مسیر یک‌طرفه‌ای را که انتخاب کرده‌اند، تا انتها طی کنند. اما تاریخ کسب و کارها مملو از کارآفرینان و کسب و کارهای ناموفق و شکست خورده‌ای است که نتوانسته‌اند به موقع جهت و استراتژی خود را تغییر دهند.

هر چند که اصل اساسی در استراتژی، تمرکز است اما شناخت محیط و تغییرات محیطی، کسب قابلیت‌ها و توانمندی‌های مختلف، خلاقیت و نوآوری و نیز عرصه‌ی رقابت، موجب خواهد شد که یک فرد یا شرکت، فرصت‌های بالقوه را شناسایی کرده و از آنها به منفعت دست یابد. لذا افراد و شرکت‌ها باید مانند ببرها آمادگی تغییر جهت در راستای بهره‌برداری از فرصت‌ها را داشته باشند.^۱

رابرت کیوساکی نویسنده‌ی معروف کتاب بابای پولدار، بابای بی پول^۲، با معرفی چهار گروه شغلی، ابعاد مختلف این موضوع را تشریح می‌کند (جدول ۳). به گفته‌ی وی، به طور کلی چهار گروه شغلی کارمند^۳، خویش‌فرما^۴، کارآفرین^۵ و سرمایه‌گذار^۶ وجود دارد و هر انسانی می‌تواند در یک یا چند گروه به صورت همزمان فعالیت نماید. همچنین، هر کسب و کاری به واسطه‌ی سیستمی کار می‌کند که به آن، سیستم کسب و کار می‌گویند و رابطه‌ی هر گروه شغلی با این سیستم، متفاوت است.

^۱ استراتژی اثربخش نوشته‌ی غفاریان و کیانی

^۲ Rich Dad, Poor Dad

^۳ Employee

^۴ Self-Employed

^۵ Business Owner

^۶ Investor

جدول ۳: رابطه‌ی انواع گروه‌های شغلی با سیستم کسب و کار

کارآفرین (آزادی)	کارمند (امنیت)
یک سیستم ایجاد می‌کند	در یک سیستم کار می‌کند
سرمایه‌گذار	خویش‌فرما (کمال‌گرایی)
یک سیستم را می‌خرد	خود یک سیستم است

ویژگی‌های این گروه‌ها با یکدیگر متفاوت است و هریک هدف خاص خود را دنبال می‌کنند:

- کارمند: ریسک‌پذیری کم، مهم بودن امنیت شغلی، تضمین دریافت حقوق
- خویش‌فرما: توانمند و متخصص، اعتماد کم به دیگران، پرمشغله، توجه به کار
- کارآفرین: اعتقاد به کار تیمی، جاه‌طلب، ریسک‌پذیر، توجه به سیستم
- سرمایه‌گذار: ریسک‌پذیر، گوش به زنگ، دنبال کننده‌ی اخبار و اطلاعات

یک کارمند، حوصله‌ی دردرس ندارد لذا ترجیح می‌دهد سرش به کار خودش باشد و پایش را از گلیمش درازتر نکند. رفتن به دنبال یک کسب و کار جدید، مستلزم سروکله زدن با مشتریان، جواب پس دادن به اداره‌ی مالیات و نگرانی از مستمری بیمه، بعد از دوران بازنشستگی است. لذا اگر کسی شغلی به وی دهد و حقوق آخر ماه او را تضمین کند، دیگر بازیگوشی نخواهد کرد. همچنین مشخصه‌ی یک کارمند خوب این است که به ندرت اشتباه می‌کند (اشتباه = اخراج).

خویش‌فرمایان، کاربلد و متخصص هستند. پزشک، وکیل، کارگردان، اکثر مشاغل آزاد (آرایشگر، نجار، نانوا، قصاب، تراشکار، خیاط و ...) در زمره‌ی خویش‌فرمایان قرار دارند. آنها به کار خود اطمینان داشته و اعتماد به نفس بالایی دارند. به سختی کار دیگران را قبول دارند و به سختی می‌توانند به دیگران اعتماد کنند و معتقدند

هیچ کس به کیفیت آنها کار نمی‌کند. کسب و کار آنها در صورت عدم حضور آنها تعطیل است. دامنه‌ی فعالیت خویش‌فرمایان در یک شهر یا منطقه‌ی محدود، خلاصه شده و به ندرت در سطح کشور یا دنیا گسترش یافته است زیرا می‌خواهند همه چیز تحت کنترل آنها باشد.

کارآفرینان مدل بلوغ یافته‌ی خویش‌فرمایان محسوب می‌شوند. تفاوت مشهود آنان با خویش‌فرمایان، در تعطیل نبودن کسب و کارشان در زمان عدم حضورشان است. کارآفرینان به کار تیمی اعتقاد زیادی دارند و در تفویض اختیار به دیگران، استاد هستند. تعریف مدیریت که همانا هنر انجام کارها به وسیله‌ی دیگران است، در کارآفرینان به ثمر نشسته است. آنها می‌توانند کسب و کار خود را در سطح ملی و بین‌المللی توسعه دهند. بیش از آنکه به انجام یک کار توجه کنند، به سیستمی که موجب انجام آن کار می‌شود، می‌اندیشند. بسیار جاه‌طلب هستند و از اینکه برای دیگران شغل ایجاد می‌کنند، لذت می‌برند. در ایجاد ارتباط با دیگران و نیز ایجاد انگیزه و شغف در آنها، مهارت بالایی دارند و از مواجه شدن با مسائل جدید واهمه‌ای ندارند.

سرمایه‌گذاران همواره به دنبال خویش‌فرمایان و کارآفرینان باهوش و مطمئن می‌گردند تا بتوانند سرمایه‌ی خود را در اختیار آنها گذاشته و نظاره‌گر رشد سرمایه‌ی خود باشند. آنها به این باور رسیده‌اند که پول، می‌تواند برایشان کار کند. بنابراین کسب درآمد با استفاده از سرمایه، چیزی است که سرمایه‌گذاران به دنبال آن هستند.

اینکه یک نفر فقط در یک گروه شغلی سرمایه گذاری کند به منزله‌ی چیدن تخم‌مرغ‌ها در یک سبد خواهد بود. مثلاً فردی برای کسب درآمد بیشتر، دو یا سه شغل برای خود انتخاب می‌کند. از ۸ صبح تا ساعت ۲ بعد از ظهر در یک اداره کار می‌کند. از ۲ بعد از ظهر تا ۹ شب در یک آژانس کار می‌کند و از ۹ شب تا ۱۲ شب نیز برای یک موسسه، کار حروف‌چینی پایان‌نامه را انجام می‌دهد. در حقیقت این

فرد تنها در حوزه‌ی کارمندی سرمایه‌گذاری کرده است. توصیه‌ی رابرت کیوساکی این است که سعی کنید همزمان در بیش از یک گروه شغلی سرمایه‌گذاری کنید^۱. او اعتقاد دارد بهترین گروه‌های شغلی کارآفرینی و سرمایه‌گذاری هستند. یعنی اگر کسی بتواند کارآفرینی کند و از حاصل درآمد آن، اقدام به سرمایه‌گذاری نماید، یکی از بهترین مدل‌های ممکن را انتخاب کرده است.

اگر فردی چند منبع درآمدی داشته باشد نیز به معنای سرمایه‌گذاری در چند سبد است اما اگر این منابع درآمدی از یک گروه شغلی باشند، باز هم ریسک آن بالا خواهد بود. به هر حال داشتن چندین منبع درآمدی موجب افزایش آزادی شغلی خواهد شد.

• تفکر کارآفرینی در مقابل تفکر کارمندی

بدون تردید انتخاب یک گروه شغلی دارای شرایط و پیش‌نیازهایی است که شاید برای خیلی از افراد ناممکن باشد. شناخت تفکرات یک گروه شغلی و تمرین و ممارست در جهت نهادینه کردن آن، می‌تواند قبل از ورود به آن گروه شغلی، مفید و مؤثر بوده و هزینه‌های کمتری را متوجه فرد نماید.

بسیاری از کسانی که در گروه شغلی کارمندی قرار دارند، شاید ۸ ساعت از شبانه‌روز را صرف کاری می‌کنند که آن را دوست ندارند. ۸ ساعت دیگر را صرف خواب و ۸ ساعت باقیمانده را صرف بازسازی و احیای خود و رسیدن به روحیه‌ای بهتر، جهت بازگشت به محل کار خود می‌نمایند. با توجه به اینکه کارمندی و کارآفرینی در دو نقطه‌ی مقابل هم قرار دارند، تشریح چارچوب‌های فکری دو گروه می‌تواند آمادگی لازم برای تغییر را در کارمندان به وجود آورد (جدول ۴).

^۱ به فکر یک تجارت باشید قبل از آنکه بیکار شوید نوشته‌ی رابرت کیوساکی

جدول ۴: تفکر کارمندی در مقابل تفکر کارآفرینی

کارمند با تفکر کارمندی	کارمند با تفکر کارآفرینی
انجام کار صرفاً جهت کسب پول است. مگر چقدر به من می دهند؟	انجام کار برای یادگیری است و در کنار آن پول هم بدست می آید
هرچه کار کمتری انجام دهم، هزینه و انرژی کمتری صرف شده و سود بیشتری بدست می آید	کار بیشتر موجب مهارت و تسلط بیشتر شده و توانایی های بیشتر موجب کسب سود بیشتر خواهد شد
چرا من کار کنم و یکی دیگر کیف کند؟ چرا قدر من را نمی دانند؟	من کار می کنم و ارزش خود را اثبات می کنم و به آنچه لیاقتش را دارم می رسم
برای استراحت به تعطیلات نیاز دارم	برای تجدید قوا به تعطیلات نیاز دارم
حیف شد تعطیلات خیلی زود تمام شد	تعطیلات خوب و به جایی بود
ای کاش این چند سال هم بگذرد و زودتر بازنشسته شوم	بازنشستگی نزدیک است باید به فکر راه- اندازی یک کسب و کار باشم
بچه ها، درس بخوانید که در آینده بتوانید جایی استخدام شوید	بچه ها، درس بخوانید تا بتوانید مهارت لازم برای حل مشکلات را کسب نمایید
امسال چقدر به حقوق ما اضافه می شود؟	هر چند امسال حقوق ها افزایش خواهد یافت اما باید در هزینه ها صرفه جویی کرد
نه به کسی اطلاعات می دهم و نه اجازه می دهم کسی از کارم سر در بیاورد، تا همیشه به من محتاج باشند	ممکن است برای من اتفاقی بیافتد پس بهتر است دیگران را در جریان کارهایم قرار دهم تا کارها متوقف نشود
برای حفظ پست و میزم هرکاری لازم باشد انجام می دهم	هر لحظه آماده ی تحویل پست و میزم هستم چون امانتداری کار سختی است
خوب، ساعت کاری تمام شد بقیه ی کار را بعداً انجام می دهم	بهرتر است قبل از رفتن، کارم را تمام کنم

هر چند بین کارآفرین شدن و داشتن تفکر کارآفرینی فاصله‌ی زیادی وجود دارد اما به عنوان نقطه شروع می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد.

سربازی که فرصت تفکر نداشته باشد همواره سرباز خواهد ماند^۱

در تفکر کارمندی، اگر شغلی نباشد کاری انجام نمی‌شود اما در تفکر کارآفرینی، اگر کاری انجام نشود، شغلی به دنبال آن نخواهد آمد.

کارآفرینان انسانهایی هستند که حاضرند خود را فدا کنند تا دیگران در آسایش و آرامش قرار بگیرند. آنها متفاوت فکر می‌کنند و متفاوت عمل می‌نمایند. دائماً به فکر یادگیری هستند و از مشکلات درس می‌گیرند. برای آنها مسیر حل مشکلات از راه‌حل‌ها و نتیجه‌ها، لذت‌بخش‌تر است. هیجان یک ایده‌ی نو و یک چالش جدید، آینده را برای آنها زیبا می‌سازد. آنها دریافته‌اند که نه در گذشته و نه در آینده، بلکه در زمان حال زندگی کنند. به لطف بیکران خداوند ایمان دارند و دعای "الهی به امید تو" را کاملاً لمس کرده‌اند.

کارآفرینان، این مسیر را طی کرده‌اند که به دیگران نشان دهند که می‌شود در رویاها زندگی کرد. آنان از داستان موفقیت خود می‌گویند تا پایه‌های ایمان و خودباوری را در دیگران تقویت کنند. کارآفرینان واقعی، در کمک کردن به دیگران پیشقدم هستند. حسادت در ذات آنها جایی ندارد. پافشاری و پشتکار را اصل مهم موفقیت می‌دانند و معتقدند، انسان هر آنچه را که بخواهد و اراده کند، حتماً بدست خواهد آورد.

^۱ مدیریت کوروش بزرگ نوشته‌ی گزنفون

خلاصه‌ی مطالب فصل

- عشق به شغل یکی از مقدمات دستیابی به موفقیت است.
- کسی که به شغل خود عشق می‌ورزد برای حضور در محل کار خود، لحظه-شماری می‌کند و به سختی محل کار خود را ترک می‌کند.
- کار برای انسان‌های موفق، تفریح محسوب می‌شود.
- هر فردی باید شغل خود را در راستای علاقه‌مندی‌اش انتخاب کند.
- بر اساس نظریه‌ی شناخت علایق شغلی، ۶ طبقه‌ی شخصیتی وجود دارد که عبارتند از: واقع‌گرا، جستجوگر، هنرمند، اجتماعی، کارآفرین، قاعده‌گرا
- همه‌ی انسان‌ها حداقل در یکی از چهار گروه شغلی کارمند، خویش‌فرما، کارآفرین و سرمایه‌گذار فعالیت می‌کنند.
- سربازی که فرصت تفکر نداشته باشد، همواره سرباز خواهد ماند.
- در تفکر کارمندی، اگر شغلی نباشد، کاری انجام نمی‌شود اما در تفکر کارآفرینی، اگر کاری انجام نشود، شغلی به وجود نمی‌آید.
- کارآفرینان، روزی خود را فروخته‌اند و هر روز از خداوند طلب روزی می‌کنند تا سفره‌هایی بزرگ‌تر و با برکت‌تر داشته باشند.
- در تفکر کارآفرینی، کار برای یادگیری و کسب مهارت بیشتر، تعطیلات برای تجدید قوا و انجام بهتر و با کیفیت‌تر کارها، پُست و میز، امانت محسوب شده و بازنشستگی معنا و مفهومی ندارد.

دلا معاش چنان کُن که گر بلغزد پای فرشته‌ات به دو دست دعا نگه‌دارد^۱

فصل ششم : موفقیت یا شکست

در یک تعریف ساده، موفقیت حاصل تقسیم آنچه شده‌ایم بر آنچه می‌توانستیم بشویم، است. در حقیقت خداوند برای هر موجودی اندازه‌ای قرار داده است^۱ و نیز از هر کسی به اندازه‌ی توانایی‌هایش انتظار دارد^۲. اگر موجودی به اندازه‌ی توانایی‌هایش و یا حتی بیش از آن، پیشرفت کند به موفقیت دست یافته است. بنابراین موفقیت یعنی تبدیل شدن به کسی که توانایی و لیاقت آن را داریم و اینکه بتوانیم با آنچه که داریم، در بهترین شرایط خود ظاهر شویم. دامی که در این خصوص در انتظار ماست این است که سؤال کنیم: «حد و مرز یا به عبارتی حداکثر توانایی‌ها یا تکالیف ما چقدر است؟»

به جرأت می‌توان گفت که توانایی و پتانسیل انسان‌ها بی‌انتهاست و به خاطر همین است که سعدی می‌گوید:

رسد آدمی به جایی که به جز خدا نبیند بنگر که تا چه حد است مکان آدمیت

^۱ إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَاهُ بِقَدَرٍ، آیه‌ی ۴۹ سوره‌ی مبارکه‌ی قمر

^۲ لَا يَكْفِ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعُهَا، آیه‌ی ۲۸۶ سوره‌ی مبارکه‌ی بقره

اما شاید مرز بین موفقیت و شکست یک قدم باشد. آنتونی رابینز موفقیت را نتیجه‌ی شکست می‌داند و می‌گوید: «موفقیت حاصل یک انتخاب درست است، انتخاب درست نیز حاصل یک تجربه است و تجربه، معمولاً حاصل یک انتخاب نادرست است.»

بسیاری از انسان‌ها، از شکست هراس دارند و برای آنکه شکست نخورند، اقدامی انجام نمی‌دهند. به گفته‌ی ژوزف مورفی، پشت سر هر انسان موفق، سالیان بسیاری از ناکامی‌ها و شکست‌ها نهفته است. ادیسون، برای اختراع لامپ، بیش از ده‌هزار ترکیب مختلف را آزمایش کرد و به نتیجه نرسید. ادیسون اعتقاد داشت که او هرگز هزاران بار شکست نخورده است بلکه هزاران بار یاد گرفته است که مسیر خود را برای رسیدن به موفقیت اصلاح کند و هر ناکامی، او را یک قدم به موفقیت نزدیک‌تر کرده است.^۱ آبراهام لینکلن نیز برای رسیدن به ریاست جمهوری، در هجده دوره‌ی انتخاباتی شرکت کرد و شکست خورد.

برای ارتکاب به اشتباه، باید علم ارتکاب به اشتباه و یادگیری از اشتباهات را آموخت و نیز از بین مجموعه‌ای از اشتباهاتی که می‌توان مرتکب شد، دست به انتخاب زد.^۲ بنابراین باید در طول یک مسیر، با صبر و حوصله گام برداشت و بدون توجه مطلق به مقصد، از اشتباهات درس گرفت.

در واقع می‌توان گفت که موفقیت، مقصد نیست بلکه مسیر است. بعضی مواقع برای پیدا کردن مسیر درست و مطلوب باید کیلومترها در بیراهه‌ها و جاده‌های

^۱ بزرگترین درس‌های زندگی نوشته‌ی هال اربن

^۲ به فکر یک تجارت باشید قبل از آنکه بیکار شوید نوشته‌ی رابرت کیوساکی

خاکی قدم گذاشت. لذا رنگین‌کمان، پاداش کسانی است که تا آخرین قطره‌ی باران صبر می‌کنند.

قوانین موفقیت ثابت است، فرقی نمی‌کند هدف چه باشد^۱

انسان‌های موفق، همواره تشنه‌ی یادگرفتن، پیشرفت و کشف قواعد پنهان هستند تا بتوانند آن‌ها را برای اهداف مختلف مورد آزمایش قرار دهند. موفقیت چیز پیچیده‌ای نیست اما چون اکثر مردم موفق نیستند، لذا قوانین آن را نمی‌شناسند.

موفقیت یک شبه، نیاز به تلاش بیست یا سی ساله دارد.^۲ ری کراک^۳ کسی که مک دونالد را به سراسر جهان معرفی کرد، در زندگی‌نامه‌ی خود نوشته است: «بله یک شبه موفق شدم اما شبی که سی سال طول کشید.»

اکثر ستارگان بزرگ سینما، در نهایت گمنامی و با کارهای حقیر آغاز کرده‌اند و خوش‌شانس‌ترینشان، در آغاز کار، نقش‌های بی‌اهمیتی را در فیلم‌های درجه‌ی سه، به عهده داشته است.

جان کاتر، استاد دانشکده بازرگانی هاروارد، می‌گوید: «یک عده مدیر ۲۰ سال پیش را مجسم می‌کنم که نشسته‌اند و می‌خواهند فردی را برای کاری انتخاب کنند.» یکی می‌گوید: «این بابا در سن ۳۲ سالگی به شدت شکست خورده است.» و بقیه می‌گویند: «چه سابقه‌ی بدی، پس به درد این کار نمی‌خورد.» و

^۱ گلف باز و میلیونر نوشته‌ی مارک فیشر

^۲ لطفاً موفقیت را باور کنید نوشته‌ی محمود نامنی

^۳ Ray Kroc

بار دیگر همین افراد را در عصر حاضر تصور می‌کنم که می‌گویند: «چیزی که ما را نگران می‌کند این است که این بابا هرگز طعم شکست را نچشیده است!»^۱.
کشتی شکستگانیم ای باد شرطه برخیز باشد که باز بینیم دیدار آشنا را^۲

• رابطه‌ی سختی‌ها و ناملایمات با موفقیت

انسانهای موفق، دریافته‌اند که ناملایمات و سختی‌ها، موجب پیشرفت و موفقیت می‌گردد. هدف آن‌ها رسیدن به آرامش نیست زیرا معتقدند گورستان، مملو از انسان‌های آرام آرمیده در خاک است.^۳

بتهوون، در هنگام آفرینش سمفونی‌های معروف خود تقریباً ناشنوا بود. دانه نویسنده‌ی کتاب کمدی الهی، ۱۰ سال در تبعید و در انتظار محکومیت مرگ، زندگی کرد. وَن‌گوگ، نقاش معروف جهان، که تابلوهای او امروزه در حراج‌ها با قیمت‌های نجومی به فروش می‌رسد، در سراسر عمرش فقط توانسته بود یک تابلو بفروشد. مدیر یکی از مدارس مونیخ، درباره‌ی آلبرت اینشتین گفته بود: «هیچ‌وقت چیزی نمی‌شود».

سختی‌ها و ناملایمات، فواید زیادی دارد. یکی از فایده‌های ناملایمات، افزایش انعطاف‌پذیری و پُختگی است. همچنین در اثر ناملایمات، انسان به تکاپو می‌افتد و دست به نوآوری می‌زند. سختی‌ها موجب می‌شود فرصت‌ها بهتر درک شوند و مزایای دور از انتظاری بدست آید. داستان زندگی حضرت یوسف (ع) مملو از سختی‌ها و ناملایمات است. افتادن در چاه توسط برادران خود، دور افتادن از پدر

^۱ مدیریت نگرش نوشته‌ی جان ماکسول

^۲ دیوان غزلیات حافظ، غزل: دل می‌رود ز دستم صاحب‌دلان خدا را

^۳ ما زنده بر آنیم که آرام نگیریم موجبیم که آسودگی ما، عدم ماست

و خانواده، به فروش رفتن به عنوان برده، تهمت و افترا به دلیل گناه مرتکب نشده و تحمل زندان، نمونه‌هایی از سختی‌های مسیری است که یوسف طی نمود. سرگذشت نبی مکرم اسلام حضرت محمد (ص) نیز نشان‌دهنده‌ی ناملایمات و دشواری‌هایی است که بسیار پندآموز و تأثیرگذار است. مخالفت‌ها، بی‌احترامی و آزار و اذیت مشرکان مکه در ابتدای بعثت، تحمل حدود سه سال محاصره در شعب ابی‌طالب، از دست دادن دو حامی بزرگ یعنی خدیجه و ابوطالب و افزایش آزار و اذیت مشرکان، شرکت در غزوه‌ها (بدر، احد، خندق و ...) که به دلیل نقض عهد و یا مقابله با تجاوز مشرکان انجام می‌شد، نمونه‌هایی از ناملایمات زندگی ایشان است. اما صبر و پایداری حضرت یوسف و پیامبر اسلام و نیز امید داشتن آن‌ها به مدد پروردگار، پایانی دلنشین و باحلاوت از زندگی آن‌ها را در اذهان تداعی می‌کند.

یکی از ویژگی‌های انسان‌های موفق، شکوفایی دوباره پس از شکست است. آنها همواره آماده‌اند که مجدداً از نو شروع کنند. داستان زندگی استیو جابز بنیانگذار اپل در این زمینه خواندنی است. استیو جابز، در سن سی سالگی توسط هیأت مدیره‌ی شرکت اپل بر سر اختلاف در استراتژی‌های آینده‌ی شرکت، اخراج می‌شود. مسلماً او هم می‌توانست مانند سایر افراد بعد از اخراج، دچار سرخوردگی و افسردگی شده و دست از کار کشیده و خود را آدمی شکست خورده بیندارد. اما استیو جابز طی ۵ سال، شرکتی جدید به نام نکست^۱ را تأسیس کرد و پس از آن کمپانی پیکسار^۲ را بنیان نهاد. پیکسار، اولین انیمیشن کامپیوتری دنیا به اسم Toy Story را به وجود آورد که در حال حاضر موفق‌ترین استودیوی تولید انیمیشن در دنیاست. جالب آنکه

^۱ NeXT

^۲ Pixar

بعد از مدتی آپل، شرکت نکست را خریداری می‌کند و جابز دوباره به آپل باز می‌گردد و تکنولوژی ابداع شده در نکست نیز انقلابی در آپل ایجاد می‌کند.

حوادث، انسان‌های بزرگ را متعالی و آدم‌های کوچک را متلاشی می‌کند

• رابطه‌ی موفقیت با تحصیلات و مدرک

اغلب دارندگان مدارک تحصیلی به موفقیت نمی‌رسند چرا که علم و دانش به خودی خود دارای ارزش نیست و وقتی فردی آن را برای هدف مشخصی به کار می‌گیرد دارای ارزش می‌شود.^۱

هوندا علاقه‌ای به دریافت مدرک رسمی نداشت. او در خاطراتش می‌نویسد: «ارزش مدرک تحصیلی حتی از یک بلیط سینما هم کمتر است، چرا که با بلیط سینما می‌توان حداقل به تماشای یک فیلم رفت و ساعتی سرگرم بود.»

استیو جابز بنیانگذار آپل، بیل گیتس بنیانگذار مایکروسافت، ون‌گوگ نقاش برجسته‌ی هلندی، تولستوی نویسنده‌ی بزرگ روس و مایکل دل بنیانگذار شرکت دل، نمونه‌هایی از کسانی هستند که تحصیلات خود را ترک کرده‌اند. توماس ادیسون هم قبل از شانزده سالگی مدرسه را ترک کرد و استادش تردیدی نداشت که مغز او از گچ ساخته شده است. با این وجود او یکی از نوابغ جهان شد.^۲ استیو جابز هم تنها شش ماه در دانشگاه تحصیل کرد و هیچ‌گاه از دانشگاه فارغ‌التحصیل نشد.^۳

^۱ بیندیشید و ثروتمند شوید نوشته‌ی ناپلئون هیل

^۲ توانگران چگونه می‌اندیشند نوشته‌ی چارلز آلبرت پویسانت

^۳ سخنرانی تاریخی استیو جابز در دانشگاه استنفورد (سال ۲۰۰۵)

اما اگر آماری از ترک تحصیل کرده‌های ناموفق جهان جمع شده و منتشر می‌شد، شاید هیچ انسانی به فکر ترک تحصیل نمی‌افتاد. لذا نمی‌توان بی‌گدار به آب زد. از طرفی آمار تحصیل کرده‌های ناموفق هم کم نیست. بنابراین انسان تحصیل کرده لزوماً کسی نیست که مغزش پُر از معلومات عمومی یا تخصصی بوده و مدرک داشته باشد، بلکه کسی است که فکرش را توسعه داده و به کمک آن می‌تواند به خواسته‌هایش در زندگی برسد. انسانی که پس از پایان تحصیلات رسمی خود، مطالعه را کنار می‌گذارد، صرف‌نظر از اینکه تا چه مقطعی درس خوانده باشد، هیچ‌گاه به مرحله‌ی انسان تحصیل کرده و فرهیخته نمی‌رسد.^۱ بسیاری از صاحب‌نظران بر این باورند که دوره‌های طولانی تحصیلات دانشگاهی که اتفاقاً معمولاً با سالهای پُر جُنُب و جوش جوانی مصادف است، اغلب موجب کاهش قوه‌ی ابتکار، خلاقیت و جرأت می‌شود چرا که معمولاً استدلال منطقی و تحلیل، جایگزین جسارت می‌گردد. هنری فورد مؤسس کارخانه‌ی خودروسازی فورد، را یکی از جاهلانِ موفق نامیده‌اند. پدر او دهقانی بود که هیچ دلیلی برای فرستادن پسرش به مدرسه برای ادامه‌ی تحصیل نداشت، لذا فورد تنها دوره‌ی ابتدایی را به پایان رساند. اما جالب است بدانید که او هر نشریه‌ی علمی که در حوزه‌ی کاری خود به دست می‌آورد را با حرص و وِکع مطالعه می‌کرد و با این کار، جای خالی تحصیلات رسمی خود را پُر کرده بود.

از آنجایی که نظام آموزش رسمی، کمتر امکان کسب اطلاعات عملی در راستای اهداف دانش‌آموختگان را در اختیارشان می‌گذارد، مؤثر و ثمربخش نیست. حال

^۱ کلید طلایی ثروت نوشته‌ی ناپلئون هیل

آنکه بسیاری از کسانی که وارد نظام آموزش رسمی (مدرسه و دانشگاه) می‌شوند، امیدوارند در آن نظام، هدف‌های خود را شناسایی کنند. بنابراین تمام کسانی که با عنوان ترک تحصیل کرده، معروف و مشهور هستند و به موفقیت رسیده‌اند، طبق تعاریف فوق، تحصیل کرده‌ی واقعی هستند چرا که توانسته‌اند فکر خود را توسعه داده و به کمک آن به خواسته‌هایشان در زندگی دست یابند.

بر این اساس رفتن به مدرسه و دانشگاه با هدف دریافت مدرک نه تنها ارزشمند نیست بلکه موجب هدر رفتن منابع و فرصت‌های آدمی می‌شود و نیز جسارت و خلاقیت را از بین خواهد برد. وقتی فردی از مطالعه و تحقیق لذت نمی‌برد و دائماً از این شرایط ناراحت و افسرده است؛ وقتی فقط به دنبال نمونه سؤالات امتحانی و شیوه‌ی طرح سؤال معلم و استاد است؛ وقتی هدف، دریافت نمره است و تقلب مذموم نیست و وقتی از تحصیلات برای یافتن شغل استفاده می‌شود، چگونه می‌توان دارندگان مدرک را تحصیل کرده دانست. در واقع در عصری که تقریباً همه چیز را می‌توان با پول خرید، گرایش به این سمت و سو دور از ذهن نخواهد بود^۱ و روز به روز بر آمار مدرک‌دوستان اضافه خواهد شد اما لزوماً کسب مدرک تحصیلی به موفقیت ختم نمی‌شود.

• نشانه‌های مردمان موفق

همانطور که در تعریف اولیه‌ی موفقیت آمد، رسیدن به حداکثر شایستگی، موفقیت محسوب می‌شود اما به راستی افراد موفق چه نشانه‌هایی دارند؟

^۱ آنچه با پول نمی‌توان خرید نوشته‌ی مایکل سندل

استاد مطهری، ویژگی انسان کامل را جامع الاضداد بودن می‌داند؛ یعنی کسی که قهرمانِ همه‌ی ارزشهای انسانی است. لذا استاد مطهری انسان کامل را نه انسان عابد، نه زاهد، نه عاقل، نه عاشق، نه شجاع و ... نمی‌داند بلکه انسانی می‌داند که تمام ارزش‌های انسانی در او به صورت متوازن و هماهنگ رشد کرده باشد. از نظر استاد مطهری، امام علی (ع) نمونه و الگوی والای انسان کامل می‌باشد. به طوری که تمام استعدادها و آرمانهای خود را به صورت هماهنگ رشد داده است. کندن درِ خیبر نشان از قدرت وی، درآوردن تیر از پای ایشان هنگام نماز^۱ نشان از اوج عبادت و عرفان و عشق الهی وی، راز و نیاز وی با چاه در غم تنهایی و شب هنگام، نشان از درد روح جمعی و وسعت روحی وی و خوابیدن به جای پیامبر در لیلۃ‌المیت نشان از شجاعت وی دارد^۲.

بر اساس یک نظریه، موفق‌ها دارای سه نشانه‌ی سلامتی^۳، ارتباطات^۴ و آزادی^۵ هستند. در شروع هزاره‌ی سوم، موفقیت معنای جدیدی پیدا کرده است. از تعداد کسانی که در تب و تاب کار و تلاش می‌سوزند، کاسته شده است و مردم حاضر نیستند با غرق شدن در کار، از سلامتی خود بگذرند و موفقیت را، حاصلِ داشتنِ زندگی موفق می‌دانند. انجام کار رضایت‌بخش و در کنار آن

^۱ نقل شده است که حضرت علی (ع) در هنگام نماز گویی در دنیای دیگری سیر می‌کند.

^۲ انسان کامل نوشته‌ی استاد شهید مرتضی مطهری

^۳ Health

^۴ Connections

^۵ Freedom

توجه به سلامتی، داشتن روابط خوب و زندگی شاد و داشتن آرامشِ درون، موفقیت را رقم می‌زند.^۱

از دیدگاه امام حسین (ع)، عقل، دین، حیا، ادب و خوش اخلاقی، پنجگانه‌ای است که انسان را خوشبخت می‌کند. از دیدگاه کوروش بزرگ، سه خواسته‌ی بزرگ انسان‌ها، آزادی، سربلندی و بی‌نیازی است.^۲

امام حسین (ع): «اگر دین ندارید لااقل آزاده باشید.»

در سوره‌ی مبارکه‌ی فرقان ویژگیهای بندگان شایسته‌ی خدای رحمان مشخص شده است.^۳ بندگان خدای رحمان کسانی هستند که روی زمین به نرمی گام بر می‌دارند، در حال سجده یا ایستاده شب را به روز می‌آورند، کسانی هستند که می‌گویند پروردگارا عذاب جهنم را از ما بازگردان، کسانی که میانه‌رو هستند و انفاق می‌کنند، کسانی که خداوند را بدون شریک می‌دانند، کسانی که گواهی دروغ نمی‌دهند و کسانی که توبه پیشه می‌کنند. با جمع‌بندی این مباحث به نظر می‌رسد نشانه‌های یک فرد موفق در چند چیز خلاصه خواهد شد:

- ۱- آزادی و آزادگی: انسان‌های موفق به دنبال حقیقت هستند. برای رسیدن به حقیقت باید آزادگی پیشه کرد. آزادی فکری، آزادی روحی، آزادی جسمی، آزادی دینی، آزادی عاطفی، آزادی مالی، آزادی بیان، آزادی در انتخاب هدف، آزادی شغلی و ...

^۱ چگونه مانند میلیونرها فکر کنیم نوشته‌ی مارک فیشر و مارک آلن

^۲ مدیریت کوروش بزرگ نوشته‌ی گزنفون

^۳ آیات ۶۳ تا ۷۴ سوره‌ی مبارکه‌ی فرقان

۲- صحت و سلامتی: عقل سالم در بدن سالم است. سلامت جسمی و روحی مکمل یکدیگر هستند. سلامت فکری، سلامت اخلاقی، سلامت روانی، سلامت جسمانی، سلامت روابط، سلامت گفتار و بیان، سلامت شغلی، سلامت محیط زندگی و ...

خوردن غذای سالم، مقوی و به موقع و نیز رعایت نظم وعده‌های غذایی موجب حفظ سلامتی جسم خواهد شد. صبحانه یکی از وعده‌های غذایی مهم است که متأسفانه در زندگی ماشینی امروزی نادیده گرفته می‌شود. استراحت کافی، تفریحات سالم و ورزش نیز سلامتی را تقویت خواهد کرد.

۳- ارتباطات: انسان‌های موفق به واسطه‌ی حضور در جماعت‌ها و همراه بودن با دیگران موفقیت کسب می‌کنند. از طرفی، دست‌خداوند با جماعت است.^۱ صله‌ی رحم، عبادت در جمع و روابط اجتماعی، نمونه‌هایی از این تأکیدات است. به همین دلیل، پیامبران نیز برای هدایت ملت‌ها به رسالت رسیدند و از طرف خداوند به حاضر بودن در جمع توصیه شدند. همچنین ارتباطات موجب تکامل شده و جنبه‌های پنهان وجود انسان را پدیدار می‌سازد.

• رابطه‌ی موفقیت و قواعد بازی

بازی، یکی از اختراعات مهم بشر محسوب می‌شود و نقش آن در کاهش و رفع ملالت و خستگی انکارناپذیر است. همچنین نه تنها بازی موجب از بین

^۱ يَدْأَلُهُ مَعَ الْجَمَاعَةِ

بردن خستگی جسمی و فکری افراد می‌شود بلکه وسیله‌ای برای ارائه‌ی احساسات است.

اهمیت بازی برای کودکان به حدی است که از بازی به عنوان استنشاق زندگی و نیاز مُبرم برای حیات کودک یاد می‌شود.^۱ محروم کردن کودک از بازی، مانند محروم کردن او از حق حیات و زندگی است. بازی، قدرت تخیل کودک را بالا برده و موجب افزایش مهارت‌های جسمی و فکری او می‌شود. اینکه چطور رقابت کنیم، چگونه ضربات سخت را تحمل کنیم، چگونه به افتخار و سربلندی برسیم، چه زمانی علایق خود را فراموش کنیم و چگونه خود را برای آینده آماده کنیم، همه و همه در اثنای بازی آموخته می‌شود.

بازی فقط به یک گروه سنی یا یک قشر خاص تعلق ندارد. به عبارت دیگر کمتر کسی را می‌توان یافت که بازی کردن را دوست نداشته باشد. ورود انسان به دنیای خاکی، نوعی بازی محسوب شده و انسان‌ها با قدم نهادن در دنیا، ناخواسته وارد یک بازی مهیج می‌شوند. خداوند متعال نیز در قرآن کریم، چهار مرتبه بیان فرموده است که زندگی در دنیا، چیزی جز بازی و سرگرمی نیست.^۲

اما نکته‌ی قابل توجه در بازی‌ها، قواعد و قوانین بازی است. برای لذت بردن از یک بازی، باید قوانین و مقررات آن را درک کرد. مثلاً در بازی شطرنج، باید بدانیم که اسب و فیل چگونه حرکت می‌کنند و نیز شروع و پایان بازی چه موقع است؟

^۱ مجله‌ی مکتب مام شماره‌ی ۴۵ نوشته‌ی جان کاس

^۲ آیه‌ی ۳۲ سوره‌ی مبارکه‌ی انعام، آیه‌ی ۶۴ سوره‌ی مبارکه‌ی عنکبوت، آیه‌ی ۳۶ سوره‌ی مبارکه‌ی

محمد و آیه‌ی ۲۰ سوره‌ی مبارکه‌ی حدید

بدون تردید هرگونه تغییر در قواعد بازی، می‌تواند نتیجه‌ی بازی و برنده یا بازنده را تغییر دهد. مثلاً اگر قوانین یک رشته‌ی ورزشی تغییر نماید ممکن است برخی از ورزشکاران که حتی تصور مدال المپیک را هم در ذهن نداشتند، بهتر با قوانین جدید ارتباط برقرار کرده و اتفاقاً به مدال برسند.

اما برخی از قوانین نیز تا حد زیادی تغییر ناپذیرند. به عنوان مثال قانون جاذبه‌ی زمین، قانون بقای جرم و انرژی، قوانین نیوتون، قوانین ترمودینامیک، قانون گاوس، قانون پارکینسون، قانون پارتو، قوانین مورفی و ... نمونه‌هایی هستند که بشر سال‌ها در شناسایی و کشف آن‌ها همت گمارده است و مدام از آن‌ها استفاده می‌کند. بنابراین برای انجام بازی‌های بهتر و لذت‌بخش‌تر باید قوانین شناسایی شوند و در صورتیکه قوانین به هر دلیلی تغییر یافتند نیز مورد مطالعه و یادگیری قرار گیرند. در موضوع قضا و قدر الهی، مفهوم قضا نشانگر قوانین، قواعد و احکام تعیین شده از سوی خداوند است و به این معناست که وجود هر چیزی علت و دلیلی دارد. قوانین طبیعت نیز نمونه‌هایی از قوانین حاکم بر زندگی بشر است. قانونمندی طبیعت، نسبت مستقیمی با نظام آفرینش الهی دارد.^۱ در ادامه به تشریح نمونه‌هایی از قوانین شناخته شده در طبیعت خواهیم پرداخت:

• قانون خالی شدن (خلاء): همیشه خالی شدن موجب جذب می‌شود.

گردباد یک مثال جالب برای این قانون است. همانطور که می‌دانید قدرت گردباد از باد بیشتر است، به این دلیل که گردباد مجموعه‌ای از بادهای قدرتمند است که همه چیز را به داخل خود می‌کشد و این قدرت جذب بالا به واسطه‌ی خالی بودنِ درونِ آن است. استفاده‌ی

^۱ همه چیز با خدا ممکن است نوشته‌ی مجتبی حورایی

انسان از این قانون، می تواند موجب جذب شود. عفو و بخشش دیگران، انتقال دانش به دیگران، سکوت، خالی شدن از گناهان و بدی ها (کینه، حسادت، حسرت، ناامیدی، بدخواهی و انتقام) موجب خلاء و به تبع آن جذب می گردد.

انسان هر چه گرسنه تر باشد، ذهنش روشن تر می شود^۱

- **قانون جریان و حرکت:** جریان و حرکت، نقطه‌ی مقابل سکون و مرگ است. همه‌ی ذرات در جهان هستی، دارای جریان هستند. حتی بدن انسان دارای سه جریان است: جریان خون، جریان تنفس و جریان کُف^۲. جریان، بیانگر حیات و زندگی است. حرکت زمین، حرکت سیارات، روز و شب، تغییر فصول، رشد و نمو موجودات و ... نمونه‌هایی از جریان‌های موجود در طبیعت است. لذا این قانون بیان می کند رمز ماندگاری و ادامه‌ی حیات، جریان داشتن و حرکت کردن است.
- **قانون نظم:** همانطور که می دانیم، آفرینش بر اساس نظم استوار است و هر پدیده‌ای در دستگاه خلقت، جای خاصی داشته و مأموریت ویژه‌ای برعهده دارد. خداوند در قرآن می فرماید: «ما هر چیزی را به اندازه آفریدیم»^۳. نظم در تکوین و تشریع (شریعت) نیز نمونه‌هایی از نظم موجود در دستگاه آفرینش است. یکی از نشانه‌های نظم در طبیعت، آن

^۱ ثروتمندترین مرد بابل نوشته‌ی جورج کلاسون

^۲ کُف یا دستگاه لنفاوی بخشی از سیستم ایمنی بدن بوده و برای مقابله با میکروب‌ها و سموم بدن مفید است

^۳ آیه‌ی ۴۹ سوره‌ی مبارکه‌ی قمر

است که انسان برای دویدن، ابتدا باید راه رفتن را بیاموزد و قبل از راه رفتن باید خزیدن و چهار دست و پا رفتن را یاد بگیرد. همچنین در کشاورزی، کاشت، داشت و برداشت باید با نظم و ترتیب انجام شود. بنابراین این قانون بیان می‌کند که برای هماهنگی با جریان هستی و دستیابی به پاداش‌های مضاعف باید نظم پیشه کرد. همه‌ی تلاش‌ها پاداش دارند اما تلاش‌های منظم، پاداش‌های مضاعف دارند^۱.

• **قانون هماهنگی:** طبیعت متشکل از مجموعه‌ای از سیستم‌های منظم و هدفمند است که اگر این سیستم‌ها هماهنگی و هارمونی^۲ لازم با یکدیگر را نداشته باشند در مجموع دچار اختلال شده و نتیجه‌ی مطلوب به دست نخواهد آمد. با نگاهی گذرا به سیستم‌های منظم بدن مانند گردش خون، گوارش، ایمنی، عصبی، تنفس، تولید مثل، لنفاوی، اسکلتی، عضلانی و دفع مواد زاید، در صورتی که این سیستم‌ها با یکدیگر هماهنگ نباشند، زندگی فرد را دچار اختلال خواهند کرد. در تعریفی از موفقیت آمده است: «موفقیت یعنی پیش‌برد تمامی جنبه‌های زندگی به صورت هماهنگ». بنابراین ایجاد هماهنگی در ابعاد مختلف زندگی مانند جسمی، مالی، فکری، معنوی، اجتماعی و ... از اهمیت زیادی برخوردار است.

• **قانون جمع:** خداوند جمع را دوست دارد و برای عباداتی که در جمع انجام می‌گیرد پاداش بالاتری در نظر گرفته است. انسان‌ها برای رفع

^۱ به سوی کامیابی نوشته‌ی آنتونی رابینز

^۲ Harmony

نیازهای خود به اجتماعات نیازمندند. اولین و کوچکترین جامعه‌ی انسانی، خانواده است که نقش مهمی در تکامل شخصیت اعضای آن دارد. در دین اسلام نیز هیچ بنایی محبوب‌تر از تشکیل خانواده نیست. این قانون بیان می‌دارد که برای دستیابی به موفقیت، باید روی دیگران حساب باز کرد.

- **قانون تنوع و تغییر:** وجود تنوع در پدیده‌های جهان پیام‌هایی به همراه دارد. گوناگونی در فصل‌ها، مناطق جغرافیایی، گونه‌های حیوانات و گونه‌های مختلف گیاهان، نشان‌دهنده‌ی تنوع در طبیعت است. اینکه هیچ دو انسانی از نظر اثر انگشت شبیه یکدیگر نیستند از معجزات آفرینش و وجود تنوع در آن است.
- یکنواختی موجب کسالت روحی و انجماد فکری شده و انسان را به زوال می‌کشاند. بر مبنای این قانون، انسان‌ها باید در زندگی خود تنوع ایجاد نمایند تا بتوانند انگیزه و امید بیشتری برای نقش‌آفرینی در زندگی داشته باشند. مسافرت، تغییر دکوراسیون، تغییر زمینه‌ی مطالعاتی، تنوع رنگ در پوشش، تنوع غذایی و ... نمونه‌هایی از ایجاد تنوع در زندگی است.
- یک اُرکستر سمفونی دارای حداکثر تنوع در سازها و آلات موسیقی است. جذابیت این اُرکستر در جمع اصداد کنار یکدیگر است.

قانون کارما^۱: این قانون به قانون علت و معلول یا عمل و عکس‌العمل نیز معروف است. بر مبنای این قانون، نیت‌ها و اعمال انسان بی‌اثر نبوده و به سوی او باز خواهد گشت. مولوی می‌گوید:

این جهان کوه است و فعل ما ندا سوی ما آید نداها را صدا

هرکس به اندازه‌ی ذره‌ای که کار خیر انجام دهد و هرکس به اندازه‌ی ذره‌ای که کار بد کرده است آن را می‌بیند.^۲ در حقیقت زندگی، بازی بومرنگ‌هاست.^۳ این قانون بیان می‌نماید که هر نیت و فکری که داریم و هر عملی که انجام می‌دهیم، باعث تابش انرژی‌ای به جهان هستی می‌شود که پس از مدتی (دیر یا زود) به خود ما بازمی‌گردد و در واقع ما باعث جذب^۴ آن فکر و یا عمل می‌شویم و آنچه امروز از خوب و بد به سرمان می‌آید، نتیجه‌ی نیت و اعمال خوب و بد قبلی ماست.^۵ مطابق این قانون، هر عملی، عکس‌العملی در پی خواهد داشت.

• برداشت غلط از موفقیت

برداشت خیلی‌ها از موفقیت، واقعی نیست. بسیاری از مردم دنیا تصور می‌کنند که اگر ثروت بیل گیتس، هوش آلبرت اینشتین، قدرت تخیل والت

^۱ Karma

^۲ آیات ۷ و ۸ سوره‌ی مبارکه‌ی زلزله

^۳ بومرنگ یک وسیله‌ی شکار است که پس از پرتاب به سوی پرتاب‌کننده باز می‌گردد.

^۴ قانون جذب: هر آنچه در ذهن انسان تصور شود، در دنیای واقعی نمود خواهد یافت.

^۵ راز نوشته‌ی روندا بایرن (Rhonda Byrne)

دیسنی و یا فرصت‌طلبی لیونل مِسی را داشته باشند به موفقیت می‌رسند. در حقیقت آنها موفقیت را "مثل دیگران شدن" و از "قالب خود بیرون آمدن" می‌دانند. این برداشت، درست نیست زیرا در بهترین شرایط ممکن، انسان به بَدَلِ غیرواقعی دیگران تبدیل می‌شود و شانس تبدیل شدن به آنچه را که می‌توانسته بشود را از دست می‌دهد.

همچنین تعداد زیادی از انسان‌ها، "ترین بودن" یعنی ثروتمندترین، باهوش‌ترین، خلاق‌ترین، سریع‌ترین و ... را جزء اساسی موفقیت تصور می‌کنند. به جملات زیر که از نوشته‌های خانم تهمینه میلانی (نویسنده و کارگردان ایرانی) است با دقت توجه کنید:

«از همین امروز، وقتی بچه‌هایمان به مدرسه می‌روند، به ایشان بگوییم: عزیزم! من نمی‌خواهم تو بهترین باشی، فقط می‌خواهم تو خوشحال و خوشبخت باشی. اصلاً مهم نیست که همیشه نمره ۲۰ بگیری، جای ۲۰ می‌توانی ۱۶ بگیری اما از دوران مدرسه و کودکی لذت ببر. عزیزم! از "ترین" پرهیز کن، چرا که خوشبختی جایی هست که خودت را با کسی مقایسه نکنی. حتی نخواه خوشبخت‌ترین باشی. بخواه که خوشبخت باشی و برای این خواسته‌ات تلاش کن. همین. یادمان هست که از وقتی به دنبال پسوند "ترین" رفتیم، خوشبختی از ما گریخت. از ۱۹/۷۵ لذت نبردیم چون یکی ۲۰ شده بود. از رانندگی با پراید و ... لذت نبردیم چون ماشین‌های مدل بالاتری در خیابان، در حال خود نمایی بود. از بودن کنار عشقمان لذت نبردیم چون مدرک تحصیلی و پول توی جیب او، کمتر از بسیاری دیگر بود. همچنین، از خانه‌مان، از شغل‌مان، از درآمد‌مان، از خانواده و دوستانمان و ... می‌خواهم بگوییم تحت تاثیر آموزه‌های غلط، بسیاری

از ما فقط به "بهترین، بیشترین و بالاترین" چسبیدیم، در نتیجه تبدیل به انسان‌هایی افسرده و همیشه نالان شدیم!!»

رسیدن به مال و دارایی، شهرت، قدرت، احساس ویژه و پیروزی، معروفترین تعابیری است که به عنوان معادل‌های موفقیت در ذهن انسان‌ها قرار گرفته است اما همه‌ی این برداشت‌ها از موفقیت غلط است.

خیلی از مردم گمان می‌کنند که اگر مال و دارایی جمع کنند در زندگی موفق خواهند شد اما این تصور غلط است. مال و دارایی بیش از ظرفیت و نیاز انسان، همواره با استرس، ترس، اضطراب و از دست رفتن آرامش همراه است. لذا بسیاری از کسانی که به ظاهر ثروتمند هستند از درون فقیرند. شهرت نیز مشکلات عدیده‌ای دارد. بسیاری از افرادی که دارای شهرت هستند از اینکه دائماً زیر ذره‌بین مردم و رسانه‌ها هستند احساس راحتی نمی‌کنند. آنها برای انجام هر کاری مدام به نتایج آن کار فکر می‌کنند و از این نگران هستند که چه بازتابی خواهد داشت. بنابراین آنها آن‌طور که دوست دارند زندگی نمی‌کنند بلکه بیشتر ناچارند تظاهر کنند. شهرت، موجب سلب آرامش درونی شده و انسان را به نابودی می‌کشاند.^۱

قدرت غالباً رنگ موفقیت دارد. لُرد آکتون می‌گوید: «قدرت فساد می‌آورد و قدرت مطلق مساوی است با فساد مطلق».^۲ قدرت به خودی خود نه سازنده است و نه ویرانگر. نه سبب امنیت می‌شود و نه سبب موفقیت. از همه مهم‌تر اینکه قدرت،

^۱ شهرت‌طلبی و انگشت‌نما شدن در آیات و روایات به شدت مورد نکوهش قرار گرفته است.

^۲ Lord Acton: *Power tends to corrupt, and absolute power corrupts absolutely*

موقتی است و سرانجام روزی به پایان می‌رسد. قدرت‌طلبی و ریاست‌طلبی موجب نفاق و دورویی شده و سبب می‌گردد دل و زبان با هم یکی نباشد.^۱

بر این اساس چه برداشتی از موفقیت درست است؟ شاید بتوان موفقیت را در سه واژه‌ی خیلی ساده بیان نمود: خود، خدا، خلق خدا.

شاید عصاره‌ی تمام ادیان، کتاب‌های آسمانی، کتاب‌های فلسفی، روانشناسی موفقیت، سخنرانی‌ها و سمینارها، بیان‌کننده‌ی این حقیقت است که لازمه‌ی رسیدن به موفقیت، دستیابی به خود، خدا و خلق خدا به صورت همزمان است. با نگاهی ژرف به زندگانی پیامبران، معصومین، مشاهیر و تمامی انسان‌هایی که منشأ اثر بوده‌اند، نقش این سه عامل بیشتر به چشم می‌آید. جان ماکسول موفقیت را این‌گونه تفسیر می‌کند:

موفقیت یعنی: ۱- شناخت هدف از زندگانی ۲- رشد و بالندگی برای رسیدن به حداکثر توانایی ۳- کاشتن بذری که برای دیگران هم ثمر دهد. بنابراین خودشناسی، خداشناسی و جماعت‌شناسی سه مقوله‌ی مهم در کسب موفقیت است.

رسالت هر انسان در زندگانی مخصوص خود اوست و هرکس باید وظیفه‌ی خود را انجام دهد و دیگران نمی‌توانند جای ما را پُر کنند و انسان عمر دوباره نخواهد داشت.^۲ زمان به سرعت در حال گذر است و باید هر چه سریع‌تر دست به کار شد. استیو جابز بنیانگذار اپل می‌گوید: «من هفده سالم بود. یک جایی خواندم که اگر هر روز طوری زندگی کنی که انگار آن روز، آخرین روز زندگی‌تان باشد، شاید یک روز، این نظر به حقیقت تبدیل شود. این جمله روی من تأثیر گذاشت

^۱ اصول کافی نوشته‌ی محمدبن یعقوب کلینی (باب طلب ریاست)

^۲ انسان در جستجوی معنا نوشته‌ی ویکتور فرانکل

و از آن موقع به مدت سی و سه سال هر روز وقتی که من توی آینه نگاه می‌کنم از خودم می‌پرسم: اگر امروز آخرین روز زندگی من باشد آیا باز هم کارهایی را که امروز باید انجام بدهم، انجام می‌دهم یا نه. هر موقع جواب این سؤال نه باشد، من می‌فهمم در زندگی‌ام به یک سری تغییرات احتیاج دارم.»

از دیوید گلاس^۱ مدیر اجرایی وال‌مارت پرسیدند: چه کسی را می‌ستایی؟ جواب داد: «سام والتون»^۲ و در توضیح آن گفت: «از روزی که او را شناختم تا هنگام مرگ، روزی نبود که خود را به نوعی اصلاح نکند.»

حضرت علی (ع) در این باره می‌فرمایند: «برای دنیایِ خودت چنان عمل کن که گویا در دنیا تا ابد زندگی می‌کنی؛ و برای آخرتِ خودت چنان عمل کن که گویا همین فردا می‌میری.»

بنابراین موفقیت یعنی تلاش مداوم در جهت هدف زندگانی و کنترل دائم برای اطمینان از نزدیک شدن به آن هدف (اصلاح مداوم). موفقیت یعنی در مسیر بودن و از مسیر لذت بردن با شرط نزدیک شدن به مقصد، با در نظر گرفتن این نکته که ما تنها نیستیم و دیگران هم هستند.

^۱ David Glass

^۲ بنیانگذار وال‌مارت، دارنده‌ی بزرگترین شبکه‌ی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و یکی از پُردرآمدترین

شرکت‌های جهان

خلاصه‌ی مطالب فصل

- موفقیت یعنی حاصل تقسیم آنچه شده‌ایم بر آنچه می‌توانستیم بشویم.
- اگر یک معلول، قهرمان المپیک نشود، به خودش ظلم کرده است.
- شکست، مقدمه و سنگ بنای موفقیت است.
- قوانین موفقیت ثابت است و فرقی نمی‌کند هدف چه باشد.
- موفقیت یک شبه، نیازمند تلاش چندین ساله است.
- انسان کامل کسی است که قهرمان همه‌ی ارزش‌های انسانی است.
- سه مشخصه‌ی انسان‌های موفق : سلامتی، ارتباطات، آزادی
- سلامتی یکی از ارکان موفقیت است. برخی‌ها سلامتی خود را پای پول می‌دهند و دوباره پول خرج می‌کنند که سلامتی خود را بدست آورند.
- برای کسب موفقیت در زندگی باید با قواعدِ بازیِ زندگی آشنا شد.
- طبیعت دارای قوانینی است که نمونه‌هایی از آن عبارت است از : خلاء، جریان، نظم، هماهنگی، جمع، تنوع و کارما
- موفقیت واقعی یعنی دستیابی به خود، خدا و خلق خدا به صورت همزمان و هماهنگ.
- موفقیت یعنی اینکه مثل خورشید باشیم که اگر نخواستیم برکسی بتاییم، نتوانیم.
- موفقیت واقعی یعنی در مسیر بودن، سالک بودن و رهرو بودن

رهرو آن نیست که گه تَند و گهی خسته رَوَد رهرو آن است که آهسته و پیوسته رَوَد^۱

فصل هفتم : ثروت و ثروتمندی

در اینکه ثروت یکی از پرتعدادترین کلمات فرهنگ لغات در هر زبانی است تردیدی وجود ندارد. شاید ثروت یکی از کلماتی است که در لیست اهداف اکثر انسان‌ها به چشم می‌خورد. بسیاری از انسان‌ها ثروت را پیش‌نیاز بسیاری از هدف‌های دیگر خود می‌دانند. اما به راستی ثروت به چه معناست؟

در زبان انگلیسی ریشه‌ی کلمه ثروت^۱، خیر و خوبی و خوشی و به معنای فراوانی چیزهای ارزشمند است. اما این چیزهای ارزشمند لزوماً پول نیستند. سلامتی، ارتباطات (خانواده، دوستان، کتاب‌ها و ...)، آزادی (فکری، روحی، عاطفی، جسمی، مالی و ...) و شغل خوب، نمونه‌هایی از چیزهای ارزشمند در زندگی هستند.

پس ثروت یکی از اهداف ارزشمند هر انسان در زندگی خواهد بود. جالب اینکه هر اندازه ثروت، جنبه‌ی مادی کمتری داشته باشد امکان ارزش‌گذاری آن سخت‌تر خواهد شد. مثلاً آرامش روحی یک انسان چقدر ارزش دارد و یا اینکه تفکرات یک انسان چقدر می‌ارزد؟

^۱ Wealth

ثروت، مانند درختی است که از یک دانه‌ی کوچک شروع به رشد می‌کند و هر چه زودتر این دانه کاشته شود، زودتر به درختی تنومند تبدیل می‌گردد. اگر این درخت، صادقانه تغذیه شود و با پس‌اندازی مستمر آبیاری گردد، خیلی زود و با رضایت خاطر می‌توان زیر سایه‌ی آن به آرامش رسید.^۱

در بررسی ثروت‌های مختلف، هر قدر ثروت بُعد مادی کمتری داشته و امکان به سرقت رفتن و یا قابلیت به تملک درآمدن توسط دیگری را نداشته باشد، ارزش بیشتری پیدا خواهد کرد. لذا این نوع ثروت‌ها را ثروت خالص یا واقعی نام‌گذاری می‌کنیم. ثروت خالص قابل قرض گرفتن و قرض دادن نیست.

روزی، کلمه‌ای است که در فرهنگ ایرانی و اسلامی، جایگاه ویژه‌ای دارد. از دیدگاه قرآن کریم، رزق و روزی، محدود به سرمایه‌های مادی نمی‌شود بلکه مصادیقی مانند علم، تقوا، همسر خوب، فرزندان صالح، پدر و مادر شایسته، آرامش، امید، امنیت، سلامت جسم و سلامت روح به عنوان روزی مدنظر قرار گرفته‌اند. روزی هر موجودی، دست خداست و خداوند به هر کس به هر اندازه که بخواهد روزی می‌بخشد.^۲ با توجه به مطالب بیان شده به نظر می‌رسد رابطه‌ی مستقیمی بین ثروت و روزی وجود داشته باشد. نکته‌ی قابل توجه در مصادیق ثروت و روزی آن است که عمده‌ی این موارد در دست بشر امانت است و نقش انسان، امانداری و استفاده‌ی درست از آنهاست. لذا اشتباه بسیاری از انسانها در این است که ثروت را مال خود می‌دانند و در آن غرق می‌شوند. جمعی نیز همواره در حسرت چیزهایی هستند که ندارند.

^۱ ثروتمندترین مرد بابل نوشته‌ی جورج کلاسون

^۲ إِنَّ اللَّهَ يَرْزُقُ مَنْ يَشَاءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ سوره‌ی مبارکه‌ی آل عمران آیه‌ی ۳۷

اما به راستی ثروتمند واقعی کیست؟

سعدی در حکایتی نقل می‌کند که فرد درویشی به مال و ثروت زیادی رسید. از او پرسیدند: «زمان درویشی خوب بود یا حال؟» گفت: «زمان درویشی.» گفتند: «چرا؟» گفت: «آن زمان، فکر نانی داشتم و اما اکنون، تشویش جهانی دارم.» ثروتمند واقعی کسی است که نیاز کمتری دارد و وابستگی او در حد کمترین بوده و با کمترین‌ها رضایت او جلب می‌شود. این تعریف به این معنا نیست که انسان هدف خود را بر حداقل‌ها استوار سازد بلکه به این معناست که یک فرد، توانایی و استطاعت خوردن گران‌قیمت‌ترین غذاها را دارد اما با نان خالی هم از زندگی لذت می‌برد و احساس ثروتمندی می‌کند.

تمام بدبختی‌های آدم، از این دو کلمه است: «داشتن» و «خواستن» داشتن؛ او را محافظه‌کار و خواستن؛ او را ذلیل، چاپلوس، متملق و ترسو می‌کند لذا نداشتن و نخواستن، آدمی را رویین‌تن می‌کند (دکتر شریعتی)

بد نیست به یک داستان واقعی از بیل گیتس (ثروتمندترین مرد جهان) و پسرک روزنامه فروش پردازیم:

از بیل گیتس پرسیدند: «از تو ثروتمندتر هم هست؟» گفت: «بله فقط یک نفر.» پرسیدند: «چه کسی؟» بیل گیتس ادامه داد: «سالها پیش، زمانی که به طراحی مایکروسافت می‌اندیشیدم، روزی در فرودگاهی در نیویورک بودم که قبل از پرواز، چشمم به نشریه‌ها و روزنامه‌ها افتاد. از عنوان یک روزنامه خیلی خوشم آمد، دست کردم تو جیبم که روزنامه رو بخرم، دیدم که پول خرد ندارم. خواستم منصرف بشم که دیدم یک پسر بچه‌ی سیاه‌پوست روزنامه فروش،

وقتی این نگاه پُر توجه مرا دید گفت: «این روزنامه مال خودت؛ بخشیدمش؛ برادر برای خودت.» گفتم: «آخه من پول خُرد ندارم!» گفت: «برای خودت! بخشیدمش!»

سه ماه بعد بر حسب تصادف، باز توی همان فرودگاه و همان سالن، پرواز داشتم. دوباره چشمم به یک مجله خورد؛ دست کردم تو جیبم، باز دیدم پول خُرد ندارم. باز هم همان بچه بهم گفت: «این مجله رو برادر برای خودت.» گفتم: «پسرجون چند وقت پیش من اومدم یه روزنامه بهم بخشیدی! تو هر کسی میاد اینجا و دچار این مسأله میشه، بهش می‌بخشی؟!» پسر گفت: «آره من دلم میخواد ببخشم؛ از سود خودم می‌بخشم.» به قدری این جمله‌ی پسر و این نگاه او توی ذهنم موند که با خودم فکر کردم خدایا این پسر بر مبنای چه احساسی این را می‌گوید؟!

بعد از ۱۹ سال، زمانی که به اوج قدرت رسیدم، تصمیم گرفتم این فرد رو پیدا کنم تا گذشته رو جبران کنم. گروهی را تشکیل دادم و گفتم بگردند و ببینند در فلان فرودگاه، چه کسی روزنامه می‌فروخته؟ حدود یک ماه و نیم تحقیق کردند تا متوجه شدند، یک فرد سیاه‌پوست مسلمان بوده که الان دربان یک سالن تئاتره. خلاصه دعوتش کردند دفترم. از او پرسیدم: «منو می‌شناسی؟» گفت: «بله! جنابعالی آقای بیل گیتس معروفید که همه‌ی دنیا شما رو می‌شناسند.» گفتم: «سال‌ها قبل، زمانی که تو پسر بچه بودی و روزنامه می‌فروختی، دو بار به دلیل اینکه من پول خُرد نداشتم به من روزنامه‌ی مجانی دادی، چرا این کار را کردی؟» گفت: «طبیعی است، چون این حس و حال خودم بود.» گفتم: «حالا می‌دونی چه کارت دارم؟ می‌خواهم اون محبتی که به من کردی را جبران کنم.» جوان پرسید: «چطوری؟» گفتم: «هر چیزی که بخواهی بهت می‌دهم.» جوان سیاه

پوست گفت: «هر چی بخوام بهم میدی؟» گفتم: «هر چی که بخوای!» اون جوان دوباره پرسید: «واقعاً هر چی بخوام؟» بیل گیتس گفت: «آره هر چی بخوای بهت میدم، من به ۵۰ کشور آفریقایی وام داده‌ام، به اندازه‌ی تمام آن‌ها به تو می‌بخشم.» جوان گفت: «آقای بیل گیتس نمیتونی جبران کنی!» گفتم: «یعنی چی؟ نمی‌توانم یا نمی‌خواهم؟» گفت: «می‌خواهی اما نمی‌تونی جبران کنی» پرسیدم: «چرا نمی‌توانم جبران کنم؟» جوان سیاه پوست گفت: «فرق من با تو در اینه که من در اوجِ نداشتنم به تو بخشیدم ولی تو در اوجِ داشتنت می‌خواهی به من ببخشی و این چیزی رو جبران نمی‌کنه. اصلاً جبران نمی‌کنه. با این کار نمی‌تونی آروم بشی. تازه لطف شما از سر ما زیاد هم هست!» بیل گیتس می‌گوید: «همواره احساس می‌کنم ثروتمندتر از من کسی نیست جز این جوان ۳۲ ساله‌ی مسلمانِ سیاه‌پوست.»

در حقیقت شما ثروتمند واقعی نیستید مگر آنکه مالک چیزی باشید که آن را نمی‌توان با پول خرید و در عصر حاضر چیزهای کمی وجود دارند که این قابلیت را دارند! شادی حقیقی، عقل و خرد، استعداد درونی و عشق نمونه‌هایی از این موارد هستند.

• ثروت واقعی

جستجو و کنکاش در مورد ثروت واقعی، انسان را به این نتیجه خواهد رساند که ثروت واقعی، ثروتی است که دارای مشخصه‌های زیر باشد:

- ماندگار و همیشگی باشد و امکان سرقت توسط دیگران را نداشته باشد.

^۱ آنچه با پول نمی‌توان خرید نوشته‌ی مایکل سندل

- گذشت زمان به جای آنکه موجب کاهش آن گردد به افزایش و غنای آن کمک نماید.
 - هر چه دارنده‌ی ثروت از آن به دیگران می‌بخشد به جای کاهش یافتن، افزایش می‌یابد (دارای برکت است).
 - دلخوشی انسان محسوب شده و وجه تمایز انسان از سایر موجودات است.
 - مالکیت انسان در خصوص آن واقعی و ابدی است (سند ندارد).
 - قابل خرید و فروش و نیز قرض دادن و قرض گرفتن نباشد.
 - در هر دین و فرهنگی پذیرفتنی و مورد تایید است.
 - موجب ایجاد شادی و لذت در انسان می‌شود.
- در حقیقت ثروتمند واقعی نیز کسی خواهد بود که دارای ثروت واقعی باشد. سؤالی که پیش خواهد آمد این است که آیا نعمت‌هایی که جنبه‌ی مادی دارند، دارای ویژگی‌های ثروت واقعی هستند؟ آیا نعمت‌هایی که جنبه‌ی امانت دارند (اعضای بدن، پدر و مادر، همسر، فرزند، خانواده، دوستان، مدرک تحصیلی، خودرو، مسکن و ...) و نقش انسان در مقابل آن‌ها مانند یک امانتدار است، واقعی هستند؟ آیا چیزی که مالکیت آن با مادیات (سند و کاغذ) است واقعی است؟
- وقتی با دقت بیشتر به اطراف خود نگاهی بیاندازید خواهید دید اکثر چیزهایی که ما به آنها دل خوش کرده‌ایم، موقتی و امانت هستند. در واقع هیچ فرد عاقلی امانت را ثروت خود تلقی نخواهد کرد. بهتر است کمی در این مورد از مثال استفاده کنیم.
- والدین، یکی از ارزشمندترین نعمتهایی است که خداوند به انسان عطا فرموده است و برخی از انسانها نیز از ابتدای تولد از این نعمت محروم هستند. در

مورد احترام به والدین و فرمان‌برداری از آنها بسیار تاکید شده است^۱ و خداوند چهار بار در قرآن کریم والدین را جانشین خود معرفی نموده است^۲. اما والدین برای انسان امانت محسوب می‌شوند همانطور که فرزندان برای والدین امانت هستند. در تاریخ بشر، کم نیستند والدینی که بندگان شایسته‌ای نزد خداوند نبودند اما به بشر تاکید شده است تا جایی که موجب نافرمانی از خدا نشود باید از آنها فرمان‌برد و به آنها احترام گذاشت.

همسر و فرزندان هم امانت هستند. به هر حال دو نفر بر اساس آیین و رسومی با یکدیگر ازدواج می‌کنند. ممکن است به هر دلیلی (نداشتن تفاهم، خیانت، مرگ و ...) نتوانند با هم باشند. در برخی از موارد نیز تفاوت زیادی بین دو نفر وجود دارد و آنها به ناچار یکدیگر را تحمل می‌کنند.

در آیه‌ی ۱۰ سوره‌ی مبارکه‌ی تحریم، خداوند از زنان نوح و لوط مثال می‌زند که با اینکه شوهرانشان بهترین‌های زمان خود بودند اما به شوهرانشان خیانت کردند و خوشبخت نشدند. در آیه‌ی ۱۱، از همسر فرعون می‌گوید که با وجود جهنمی بودن فرعون، بهشتی شد. در آیه‌ی ۱۲، از مریم دختر عمران مثال می‌زند که دامان خود را پاک نگاه داشت و خداوند از روح خود در او دمید و به خوشبختی رسید. بنابراین داشتن یا نداشتن همسر، ملاکی برای خوشبختی و بدبختی انسان نیست.

فرزندان نیز امانت هستند و ثروت واقعی محسوب نمی‌شوند. برخی از انسانها حاصل عمر و زندگی خود را فرزندان می‌دانند در صورتی که امانت نمی‌تواند

^۱ و بِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا، آیه‌ی ۳۶ سوره‌ی مبارکه‌ی النساء

^۲ آیه‌ی ۸۳ سوره‌ی بقره، آیه‌ی ۳۶ سوره‌ی نساء، آیه‌ی ۱۵۱ سوره‌ی انعام، آیه‌ی ۲۳ سوره‌ی اسراء

حاصل زندگی باشد. مواردی که فرزندان موجب ناامیدی و افسردگی والدین شده‌اند نیز کم نیستند. داستان پسر نوح نمونه‌ای از این حالت است.

خانواده، دوستان، همکاران، همسایه‌ها، مدرک تحصیلی، املاک و مستغلات، موجودی نقدی، طلا، پُست و مقام، شهرت، اعتبار، منابع طبیعی و ... همه امانت هستند. وقتی چیزی امانت باشد، امانت‌دهنده می‌تواند هر لحظه آن را از امانت‌گیرنده مطالبه کند.^۱ نقش انسان در مورد امانت‌ها این است که به نحو احسن از آنها نگهداری کند و یک امانتدار واقعی باشد. حتی اگر انسان علاقه‌ای به آن امانت نداشته باشد، باید وظیفه‌ی خود را درست انجام دهد اما اگر به امانت علاقه‌ی قلبی داشته باشد، می‌تواند تأثیر مثبتی نیز بر آن داشته باشد. به عنوان مثال فرض کنید فردی می‌خواهد به مسافرت برود و برای این منظور مراقبت از گیاهان خود را به همسایه‌اش بسپارد. اگر همسایه‌ی او به گیاهان علاقه‌ای نداشته باشد ممکن است حتی به آنها آسیب برساند و در مقابل اگر گیاهان را دوست باشد به نحو احسن به آنها رسیدگی خواهد کرد.

یکی از ثروت‌های واقعی، تفکر انسان است. تفکر چیزی است که حد و مرز ندارد و محصور به زمان و مکان خاصی نیست و نیز در اثر گذشت زمان، به‌جای کاهش یافتن، پخته‌تر و کامل‌تر می‌شود. این ثروت، از دست رفتنی نیست و قابلیت به اشتراک گذاشتن را دارد. اگر فردی مبلغی را به فردی دیگر داده و در ازای آن مبلغی به همان اندازه دریافت کند هیچ‌یک، از این معامله سودی نمی‌برند اما اگر کسی فکری را در مقابل فکری دیگر ارائه دهد، هر دوی

^۱ داستان حضرت ابراهیم (ع) و فرزند ایشان حضرت اسماعیل (ع)

آن‌ها ۱۰۰ درصد از این معامله سود کسب می‌کنند.^۱ همچنین تقویت و توسعه‌ی تفکر، لزوماً نیاز به سرمایه‌ی مادی ندارد و تفکر چیزی است که از مشخصه‌های انسان در مقایسه با سایر موجودات محسوب می‌شود.

شاید بتوانید دست و پای مرا به غُل و زنجیر کشید و یا مرا به زندانی تاریک بیافکنید ولی افکار مرا که آزاد است نمی‌توانید به اسارت در آورید (جبران خلیل جبران)

تحصیل علم و دانش، معاشرت با انسان‌های متفکر و فرهیخته، مطالعه‌ی کتابهای سودمند و جستجوی حقیقت، به تقویت و تکامل فکری انسان کمک خواهد کرد. از سویی از آنجایی که افکار در گفتار، رفتار در رفتار، عادات، عادات در شخصیت مؤثر بوده و در نهایت شخصیت به سرنوشت انسان منتهی می‌شود لذا این ثروت واقعی در نهایت به تعیین سرنوشت انسان منتهی خواهد شد.

بنابراین چه سرمایه‌گذاری از این بهتر می‌تواند باشد؟ اگر انسان زمان و فرصت خود را در جهت تکامل فکری خود و دیگران صرف کند، نتایج و ثمرات آن، هم در دنیا و هم در آخرت به سوی او بر می‌گردد. جالب اینکه اگر تفکرات انسان ارزشمند و بی‌همتا باشد و نشر پیدا کند، می‌تواند موجب کسب ثروت مادی، شهرت و اعتبار نیز گردد.

رسول خدا (ص) می‌فرماید: «یا عالم باش یا در حال آموختن دانش، و وقت خود را در بیهودگی و خوشگذرانی صرف نکن». همچنین در جایی دیگر می‌فرماید:

^۱ کلید طلایی ثروت نوشته‌ی ناپلئون هیل

«جوینده‌ی علم نزد خدا از جهادگران، مرزداران، حج‌گزاران، عمره‌گزاران، معتکفان و مجاوران خانه‌ی خدا برتر و او از فرشتگان نزد من محبوب‌تر است»^۱.

پرورش فکر صحیح به انسان توان می‌دهد که با نیروی اراده و کمک مبدأ، در حالی که در اجتماع، فعالانه زندگی می‌کند و دائم در معرض وسوسه‌ها قرار می‌گیرد، روح ملکوتی خود را تقویت کند.^۲

بین تفکر، عقل، شعور و خرد رابطه‌ی معناداری وجود دارد به طوری که از عقل نیز به عنوان یگانه تفاوت انسان و حیوان نام برده شده است.^۳ پیامبر اسلام می‌فرمایند: «اولین چیزی که خداوند خلق نمود، عقل است و یک لحظه عبادت انسان عاقل از هزاران سال عبادت انسان جاهل ارزشمندتر است». بنابراین گوهر وجودی انسان عقل است. علی علیه‌السلام نیز می‌فرمایند: «بدترین گناه، جهل است».

آیا آنان که می‌دانند با آنان که نمی‌دانند برابرند؟^۴

حضرت علی (ع) در تبیین تفاوت انسان‌ها با فرشتگان و حیوانات، می‌فرمایند: «خداوند، در نهاد فرشتگان، خردی بدون شهوت، و در نهاد حیوانات، شهوتی بدون خرد و در نهاد آدمیان خرد و شهوت را با هم قرار داد». و امام صادق (ع) نیز فرموده‌اند: «هر کس که عقلش بر جهلش غالب گردد از فرشتگان برتر و هر کس که جهلش بر عقلش غالب گردد از حیوانات پست‌تر است».

^۱ مفاتیح الحیات نوشته‌ی آیت‌الله جوادی آملی

^۲ راه کمال نوشته‌ی دکتر بهرام الهی

^۳ لطفاً گوسفند نباشید نوشته‌ی محمود نامنی

^۴ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ، آیه‌ی ۹ سوره‌ی مبارکه‌ی زمر

ابنِ یَمین در قرن هشتم هجری، شعری در این خصوص سراییده است:

آن‌کس که بداند و بداند که بداند، اسبِ خَرَد از گُنبد گردون بجهاند
آن‌کس که بداند و نداند که بداند، بیدار نماید که بَس خُفته نماند
آن‌کس که نداند و بداند که نداند، لنگانِ خَرکِ خویش به منزل برساند
آن‌کس که نداند و نداند که نداند، در جهلِ مُرکَبِ اَبْدَالِدَهَر بماند

اما تفکر و تعقل نوعی خودشناسی و تقویت گوهر درونی است. بی‌شک هر چه انسان تلاش بیشتری در خودشناسی و جستجوی حقایق نماید به یگانه ثروتِ واقعی هستی، یعنی خداوند دست خواهد یافت^۱ و هر کس به خدا توکل کند، خدا برای او کافی است^۲.

در روایتی از امام علی (ع) آمده است که جمعیت زیادی در مسجد حضور داشتند. ۱۰ نفر به صورت یکی یکی وارد مسجد شدند و همگی از حضرت علی یک سؤال مشابه پرسیدند که علم بهتر است یا ثروت؟ علی (ع) در پاسخ به ایشان فرمودند: «علم بهتر است» و برای هر یک دلیل متفاوتی را عنوان کردند:

۱- زیرا علم میراث انبیاست و مال و ثروت میراث قارون و فرعون و هامان و شداد.

۲- زیرا علم تو را حفظ می‌کند، ولی تو مجبوری مال و ثروت را حفظ کنی.

۳- زیرا برای شخص عالم دوستان بسیاری است، ولی برای ثروتمند دشمنان بسیار.

^۱ مَنْ عَرَفَ نَفْسَهُ فَقَدْ عَرَفَ رَبَّهُ، فرموده‌ی پیامبر اسلام (ص)

^۲ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ، آیه‌ی ۳ سوره‌ی مبارکه‌ی طلاق

- ۴- زیرا اگر از مال انفاق کنی کم می شود ولی اگر از علم انفاق کنی و آن را به دیگران بیاموزی بر آن افزوده می شود.
 - ۵- زیرا مردم شخص پولدار و ثروتمند را بخیل می دانند، ولی از عالم و دانشمند به بزرگی و عظمت یاد می کنند.
 - ۶- زیرا ممکن است مال را دزد ببرد، اما ترس و وحشتی از دستبرد به علم وجود ندارد.
 - ۷- زیرا مال، به مرور زمان کهنه می شود، اما علم هر چه زمان بر آن بگذرد، پوسیده نخواهد شد.
 - ۸- زیرا مال و ثروت، فقط تا هنگام مرگ با صاحبش می ماند، ولی علم، هم در این دنیا و هم پس از مرگ همراه انسان است.
 - ۹- زیرا مال و ثروت، انسان را سنگدل می کند، اما علم موجب نورانی شدن قلب انسان می شود.
 - ۱۰- زیرا ثروتمندان تکبر دارند، تا آنجا که گاه ادعای خدایی می کنند، اما صاحبان علم همواره فروتن و متواضع اند.
- پس از آن حضرت علی (ع) فرمودند: «اگر تمام مردم دنیا همین یک سؤال را از من می پرسیدند، به هر کدام پاسخ متفاوتی می دادم!»
- پیامبر اسلام (ص) نیز می فرمایند: «خوابِ عالم از عبادتِ جاهل برتر است» البته فاصله‌ی زیادی بین کسب علم و دریافت مدرک وجود دارد. در حقیقت کسب معلومات، شرکت در آزمون، دریافت نمره و اخذ مدرک به معنای علم-آموزی نیست. علم واقعی موجب تغییرات درونی در انسان شده و هدایت-کننده‌ی انسان در مسیر کمال است. علم واقعی، مستقل از رشته و تخصص، موجب تقرب به خداوند شده و موجب دور شدن انسان از خوی حیوانی

می‌گردد. بنابراین عالم واقعی نه تنها سنگدل، متکبر و بخیل نیست بلکه علم و دانش خود را با پول و دارایی مقایسه نمی‌کند و با نشر علم خود، از آگاه کردن دیگران لذت می‌برد.

تغییرات فرهنگی، تغییر ارزش‌ها، نتیجه‌گرایی، مقایسه‌های نابجا، تجمل‌گرایی و فاصله‌ی طبقاتی موجب گردیده است که عالمان امروزی دائماً علم خود را با معیار پول و مادیات مقایسه کنند. جامعه نیز تا زمانی که علم نتواند ثروت مادی ایجاد نماید، آن را ارزشمند ندانسته و دائماً علوم را با ارزش مادی محک می‌زند. عالمان امروزی بعضاً در رفع نیازهای اولیه‌ی زندگی خود با مشکلات عدیده‌ای مواجه هستند. آن‌ها عمدتاً از راه آموزش معلومات و آموخته‌های خود امرار معاش می‌کنند لذا داشتن متعلمین بیشتر به معنای کسب درآمد بیشتر است. تدریس از روی جزوه‌های از قبل آماده، تدریس دروس تکراری، نبود وقت کافی برای مطالعه و تعمیق علم، نمره‌گرایی متعلمین، یادگیری‌های یک شبه و شب امتحانی و ... همه موجب شده است که علم، از ارزش کمتری نسبت به ثروت برخوردار بوده و پاسخ اکثر انسان‌ها در عصر امروز به سؤال علم بهتر است یا ثروت، ثروت باشد.

یکی دیگر از ثروت‌های واقعی، اختیار است. خداوند به انسان، نعمت اختیار را عطا فرموده است اما جالب اینجاست که انسان در داشتن یا نداشتن اختیار،

اختیاری ندارد. به واقع انسان در تولد و مرگ طبیعی، اختیار ندارد و در بین این دو بی‌اختیاری (جبر)، اختیار دارد.^۱

در قرآن کریم نیز در خصوص داشتن اختیار اشاراتی وجود دارد. خداوند در سوره مبارکه‌ی فُصَلت می‌فرماید: «کسی که عمل صالحی بجا آورد نفعش برای خود اوست و هر کسی بدی کند به خویشتن بدی کرده، و پروردگار هرگز به بندگان ستم نمی‌کند»^۲. با وجود اختیار، انسان خواهد توانست نیل به سوی کمال را طراحی و اجرا نماید. همچنین مختار است مسیر حیوانی زیستن یا انسانی نگرستن را برگزیند. اما چنانچه اجبار باشد، طراحی مسیر کمال با چالش مواجه خواهد شد. جبر، موجب کاهش قوه‌ی ابتکار و نیز کاهش انگیزه خواهد شد و عدالت معنا و مفهومی نخواهد یافت.

اختیار یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد انسان در قیاس با سایر موجودات و حتی فرشتگان درگاه الهی است. بنابراین چه ثروتی از این بالاتر که انسان کاملاً در تعیین موفقیت و شکست خود مختار باشد و پتانسیل رسیدن به جایگاهی فراتر از فرشتگان را داشته باشد.

اینکه انسان، آینه‌ی تجلی خداوند در دنیاست، نشان‌گر جایگاه منحصر به فرد انسان نزد خداوند است و این مهم بدون وجود اختیار میسر نخواهد بود. شاید آنچه موجب برتری ذات انسان بر سایر پدیده‌های خلقت می‌شود، اختیار

^۱ قضا و قدر الهی با اختیار انسان منافاتی ندارد و اختیار انسان از مظاهر قضا و قدر است. از طرفی قضا و قدر الهی به امور جزئی مربوط نمی‌شود. مثلاً اگر بر مبنای قضا و قدر الهی قرار است فردی به مسافرت برود در مورد اینکه با چه وسیله‌ای و یا با چه کسی برود حکمی صادر نمی‌شود.

^۲ مَنْ عَمِلَ صَالِحًا فَلِنَفْسِهِ وَمَنْ أَسَاءَ فَعَلَيْهَا وَمَا رَبُّكَ بِظَلَّامٍ لِّلْعَبِيدِ. آیه‌ی ۴۶ سوره‌ی مبارکه‌ی فُصَلت

اوست و خداوند نیز به همین بهانه، هنگام آفرینش انسان، به خود تبریک گفته است: «آفرین باد بر خدا که بهترین آفرینندگان است»^۱.

یکی دیگر از ثروت‌های واقعی، شکرگزاری است. امام صادق (ع) می‌فرماید: «هر نعمتی که بابت آن، خدا را شکر کنید، خداوند آن نعمت را افزون می‌گرداند». شکرگزاری در هر دین، آیین و فرهنگی، مورد توجه و ارزشمند است. بهترین نوع نیایش، شکرگزاری است به گونه‌ای که حضرت داوود (ع) از خداوند می‌پرسد: «خدایا، چگونه من شکرگزار تو باشم چرا که شکر، خود نعمتی است که شکر دیگری می‌طلبد».

یک انسان واقعی، بایسته و شایسته است که شکرگزار داشته‌ها و نداشته‌هایش باشد. شکرگزاری در زمان بیماری و هنگام مواجهه با ناملایمات و سختی‌ها، موجب تقویت نیروی ایمان و صبر و نزدیکی به خداوند می‌شود. شکرگزاری، موجب خواهد شد که در درون و بیرون انسان آرامشی به وجود آید و خود را متصل به نیروی لایزال الهی بداند.

بی‌تردید با تدبیر در نعمت‌های بیکران خداوند، می‌توان ثروت‌های واقعی را شناسایی و در حفظ و بهره‌برداری از آن‌ها تلاش نمود. همه‌ی انسان‌ها، ثروتمند آفریده شده‌اند و باید در شناسایی ثروت‌هایی که دارای آن هستند، تفکر نمایند.

^۱ آیه‌ی ۱۴ سوره‌ی مبارکه‌ی مؤمنون

خلاصه‌ی مطالب فصل

- هر چه ثروت، بُعد مادی کمتری داشته باشد ارزش بیشتری خواهد داشت.
- ثروتمند واقعی کسی است که نیاز کمتری دارد و مالک چیزی است که امکان خرید آن با پول میسر نیست.
- نمونه‌هایی از روزی عبارتند از: علم، تقوا، همسر خوب، فرزند صالح، پدر و مادر شایسته، آرامش، امید، امنیت، سلامت جسم و روح
- مشخصات ثروت واقعی: ماندگار و همیشگی، با برکت، غیرقابل خرید و فروش، موجب دلخوشی، پذیرفتنی در هر دین و فرهنگ
- بسیاری از چیزهایی که انسان‌ها به آن دل بسته‌اند، امانت بوده و ثروت واقعی محسوب نمی‌شوند.
- افکار و اندیشه‌ها یکی از ثروت‌های واقعی انسان‌ها محسوب می‌شود.
- علم میراث پیامبران، حافظ انسان، غیرقابل سرقت، موجب نورانی شدن قلب و همراه انسان حتی پس از مرگ بوده و نیز در اثر بخشش، کاهش نمی‌یابد.
- عالم واقعی هیچ‌گاه ارزش علم خود را با پول و مادیات مقایسه نمی‌کند.
- اختیار و شکرگزاری از ثروت‌های واقعی انسان‌ها محسوب می‌شود.

فصل هشتم : نگرش^۱ و نوع نگاه

تنها تفاوت بین موفقیت و شکست، نوع نگاه یا نگرش است.^۲ بزرگترین کشف بشر این است که انسان‌ها می‌توانند با اصلاح نگرش خود، زندگی خویش را تغییر دهند. برای منشأ اثر بودن، باید بین تولید^۳ و قابلیت تولید^۴ تعادل برقرار شود.^۵

برای روشن شدن مفهوم تولید و قابلیت تولید، بازگویی یک داستان قدیمی و افسانه‌ای خالی از لطف نیست. روزی دهقان فقیری در لانه‌ی غاز دست‌پورده‌اش، تخمی درخشان پیدا می‌کند و در نهایت تعجب متوجه می‌شود که طلای خالص است. روز بعد که تخم طلای دیگری پیدا می‌کند، حیرتش دوچندان می‌شود. هر روز با این امید از خواب برمی‌خیزد که به سوی لانه‌ی غاز بشتابد

^۱ Attitude

^۲ مدیریت نگرش نوشته‌ی جان ماکسول

^۳ Production

^۴ Production Capability

^۵ هفت عادت مردمان مؤثر نوشته‌ی استفان کاوی

تا تخم طلای دیگری پیدا کند. هر چه ثروتش بیشتر می شود، بی صبری و طمعش نیز افزایش می یابد. لذا تصمیم می گیرد به جای اینکه صبر کند و روزی یک تخم طلا نصیبش شود، همه ی تخم ها را به صورت یکجا بدست آورد. بنابراین غاز را می کشد و وقتی شکم غاز را پاره می کند، آن را خالی می یابد. با این کار او قابلیت تولید را فدای تولید می کند.

قابلیت تولید با نوع نگاه و نگرش رابطه ی مستقیم دارد. توجه به قابلیت تولید (تقویت نوع نگاه)، نوعی سرمایه گذاری برای کسب منافع بیشتر در آینده است. قابلیت تولید یعنی هدف بلندمدت و تولید یعنی هدف کوتاه مدت و اگر بین هدف بلندمدت و کوتاه مدت تعادلی برقرار نشود، نتایج خوبی بدست نخواهد آمد.

نگرش (قابلیت تولید یا هدف بلندمدت) نقش مهمی در زندگی انسان ها بازی می کند. در دنیای علم نیز پیشرفت های بزرگ، ناشی از گسستن از شیوه ی قدیم یا نگرش سنتی بوده است. به عنوان مثال فیزیک اینشتین (قانون نسبیت)، به واسطه گسستن از فیزیک نیوتن (حرکت ساعت) متولد شد. اینشتین می گوید: «به هنگام مواجه شدن با مسائل اساسی، نمی توان از همان سطح تفکری که مسأله به وجود آمده است، آن را حل کرد».

بنابراین برای منشأ اثر بودن باید بین تولید و قابلیت تولید تعادل وجود داشته باشد و برای دستیابی به ثمرات بی نظیر و شگفت انگیز، باید به قابلیت های تولیدِ منحصر به فردی دست یافت. اگر فردی به دنبال تغییرات بزرگ و

پیشرفت‌های فوق‌العاده است و می‌خواهد گام‌های کوانتومی^۱ بردارد، باید نگرش (قابلیت تولید) خود را تغییر دهد.

رهبران واقعی در مقایسه با سایر افراد جامعه، برتری‌های متمایزی دارند. این برتری‌ها در ولادت استثنایی، هوش بالا و استعداد خاص نیست بلکه برتری آن‌ها در دیدگاه و نگرش آن‌هاست.^۲

به این حکایت توجه کنید: دو فروشنده مأمور شدند به جزیره‌ای دور افتاده بروند و در آن جا کفش بفروشند. فروشنده‌ی اول به محض ورود به جزیره یک‌ه خورد زیرا دید در آن جزیره هیچ‌کس کفش ندارد. بنابراین بلافاصله تلگرافی به شرکت سازنده‌ی کفش فرستاد و پیغام داد: «ما فردا برمی‌گردیم. در این جا هیچ‌کس کفش نمی‌پوشد.»

فروشنده‌ی دوم در اثر دیدن همان صحنه، ذوق زده شد و بلافاصله به شرکت تلگرافی فرستاد و در آن تقاضا کرد: «فوراً ۱۰۰۰ جفت کفش برای من بفرستید زیرا همه‌ی افراد این جزیره کفش لازم دارند.»

از این حکایت نتیجه می‌گیریم پدیده‌هایی که انسان‌ها با آن مواجه هستند مشابه و یکسان است اما زاویه‌ی دید و نوع نگاه انسان‌ها به آن پدیده‌ها متفاوت است. همه‌ی ما با نگرش مثبت، به دنیا می‌آییم؛ اما در مسیر زندگی و در نتیجه‌ی شرطی شدن‌ها، به انسانی منفی‌گرا تبدیل می‌شویم.^۳ همچنین در صورتی که نگرش‌ها

^۱ جهش‌های بلند

^۲ برتری برندگان نوشته‌ی دنیس ویتلی (Denis Waitly, The Winners Edge)

^۳ هنر فروش موفق نوشته‌ی ریچارد دنی

در معرض یکدیگر قرار گیرند، میل به ترکیب پیدا می‌کنند. در حقیقت نگرش - ها واگیردار هستند و تأثیر نگرش‌های منفی بیشتر است. بسیاری از رکوردهایی که در عرصه‌ی ورزش شکسته می‌شود لزوماً به واسطه‌ی استعداد و نوع تمرین نیست بلکه به دلیل نوع نگرش است. مثلاً سال‌ها طول کشید که بشر به این باور رسید که انسان می‌تواند ۱۰۰ متر را در کمتر از ۱۰ ثانیه طی کند. بعضی مواقع سال‌های متمادی می‌گذرد و هیچ‌کس نمی‌تواند یک رکورد ورزشی را بشکند اما به محض اینکه خبر شکسته شدن آن رکورد در رسانه‌های خبری دنیا پخش می‌شود، طولی نمی‌انجامد که چندین و چند پدیده‌ی دیگر ظهور می‌کنند که آن‌ها هم توانسته‌اند همان رکورد را بشکنند. نگرش، حالتی درونی است و در اثر رفتار و اعمال، به نمایش در می‌آید. مثلاً خودخواهی، حسادت و تنگ‌نظری، همه نگرش‌هایی هستند که در رفتار و اعمال انسان‌ها بروز می‌کند. از طرفی، سرعت انتشار نگرش‌های منفی، بسیار بیشتر از سرعت انتشار نگرش‌های مثبت است.

می‌توان گفت به تعداد انسان‌های دنیا، داستان زندگی وجود دارد اما الگوهایی که این داستان‌ها از آن‌ها سرچشمه می‌گیرند انگشت‌شمارند.^۱ در حقیقت می‌توان گفت ممکن است نوع نگاه و نگرش انسان‌ها با یکدیگر متفاوت باشد اما می‌توان شباهت‌های زیادی بین نگرش‌های مختلف پیدا نمود.

در ابتدای قرن بیستم روان‌شناس معروف، کارل گوستاو یونگ دریافت که شخصیت‌ها و وقایع زندگی انسان‌ها، عمومی و تکراری هستند. همچنین

^۱ زندگی برانده‌ی من نوشته‌ی کارول پیرسون و کی‌مار

نتیجه‌ی پژوهش‌های مختلف نشان داد که داستان‌های موجود در فرهنگ‌ها، ادبیات و هنرهای جهان، ساختار زندگی انسان‌ها را تشکیل می‌دهد.

بررسی این داستان‌ها و دنبال کردن وقایع بیرونی آن‌ها، موجب می‌گردد آگاهی بیشتری نسبت به مسیر درونی زندگی‌مان پیدا کنیم و به عبارتی از درون آگاه شویم. لذا یکی از عواملی که می‌تواند نقش به سزایی در شکل‌گیری نگرش ما داشته باشد، مطالعه‌ی داستان زندگی دیگران است.

اکثر انسان‌ها در طول دوره‌ی عمر خود ۵ تا ۱۲ داستان را تجربه می‌کنند. موضوع اصلی داستان‌ها، دگرگونی و رشد فردی است و معمولاً در جزئیات با یکدیگر متفاوت هستند. در حقیقت موقعیت‌های مختلف زندگی، انسان را وارد داستان‌های متفاوتی می‌کند.

بررسی مجموعه‌ی داستان‌های نقاط مختلف جهان نشان می‌دهد که هر فردی دارای ۱۲ شخصیت نهفته‌ی متفاوت و متنوع است. این شخصیت‌ها را آرکی-تایپ یا کهن‌الگو^۱ می‌نامند. کهن‌الگو در واقع یک واژه‌ی یونانی است و به معنای الگویی بوده است که چیزهای همانند را از روی آن می‌ساختند. در روانشناسی کارل گوستاو یونگ، کهن‌الگوها، شخصیت‌ها و ساختارهای درونی هستند که در سمبل‌ها، نقش‌ها و الگوهای فرهنگ‌های مختلف شناسایی و مطرح شده‌اند. اگر احساس می‌کنید از یک سو به چیزی علاقه دارید و از سوی دیگر به چیز دیگری فکر می‌کنید، این دوگانگی به دلیل وجود دو کهن‌الگوی متفاوت در شماست.

^۱ Archetype

به عنوان مثال "معصوم" و "یتیم" دو کهن‌الگوی شناخته شده و برگرفته از داستان‌های مختلف هستند. اگر ایام کودکی شما بسیار آرام و دلپذیر بوده و دیگران به نیازهای شما رسیدگی می‌کردند و زیربنایی از اعتماد و خوش‌بینی برای شما فراهم شده است، شما داستان "معصوم" را تجربه کرده‌اید. و در صورتی که کودکی شما سخت و تلخ سپری شده باشد و کسانی که مسئولیت بزرگ کردن شما را برعهده داشته‌اند (حتی والدین)، بی‌حواس‌تر و بی‌مهارت‌تر از آن بودند که به درستی به نیازهای شما (جسمی، فکری و احساسی) پاسخ دهند، زیربنایی از واقع‌بینی و منفی‌گرایی در شما ایجاد نموده‌اند و شما داستان "یتیم" را زندگی کرده‌اید. بنابراین این دو داستان و دو تجربه‌ی متفاوت، موجب شکل‌گیری دو دیدگاه یا نگرش متفاوت در شما گردیده است.

بسیاری از انسان‌ها خواب‌آلود و ندانسته با روایت‌های زندگی خود برخورد می‌کنند و به همین دلیل اغلب احساس پوچی، بی‌هدفی و بی‌انگیزگی دارند. این اشتباه، آن‌ها را از هدایای ارزشمندی که در راه پیگیری داستان‌های اصلی زندگی‌شان به دست خواهد آمد، محروم می‌سازد.

در ادامه به معرفی ۱۲ کهن‌الگوی مختلف می‌پردازیم:

- ۱- معصوم: داشتن حس اعتماد و خوش‌بینی
- ۲- یتیم: پذیرش اتفاق‌های بد زندگی و داشتن تفکر واقع‌بینانه
- ۳- جنگجو: آموختن راه‌های رقابت، هدف‌گذاری و دفاع از خود
- ۴- حامی: دوست داشتن، کمک کردن و مهربانی نسبت به دیگران
- ۵- جستجوگر: شجاعت انجام کارهای جدید و تفاوت با دیگران
- ۶- عاشق: عشق ورزیدن، عطف و داشتن تعهد نسبت به دیگران
- ۷- نابودگر: توانایی رها کردن و دوباره آغاز کردن

۸- آفرینش‌گر: نشان دادن و به کار بستن قوه‌ی تخیل و نوآوری

۹- حاکم: مسئولیت‌پذیری و به دست گرفتن مدیریت امور

۱۰- جادوگر: تغییر دادن وقایع از طریق عوض کردن افکار و رفتار خود

۱۱- فرزانه: داشتن تفکر واضح، منطقی و روشن

۱۲- دل‌فک: لذت بردن از زندگی و حضور کامل در زمان حال

به عنوان مثال فرض کنید کاری را با خوش‌بینی کامل شروع کرده‌اید (معصوم)، اما پس از چندی متوجه می‌شوید که آن‌گونه که فکر می‌کردید نیست و سختی‌های زیادی در مسیر انجام آن کار وجود دارد^۱ (یتیم). سپس تصمیم می‌گیرید برای از میان برداشتن مشکلات به وجود آمده اقدام کنید (جنگجو). اگر موضوع را کمی عمیق‌تر دنبال کنید به راه‌حل‌های تازه علاقه‌مند می‌شوید (جستجوگر) و بهای یافتن آن‌ها را هر طور که هست می‌پردازید (نابودگر). در این میان اگر لازم باشد، برای کمک به نیازمندان گام بر می‌دارید (حامی) و در عین حال که به ارزش‌های خود وفادار می‌مانید و به نیازهای اطرافیان خود رسیدگی می‌کنید (عاشق)، دیدگاهی جدید بنا می‌کنید (آفرینش‌گر) و مسئولیت عملی کردن برنامه‌های خود را به عهده می‌گیرید (حاکم). همچنین برای دستیابی به موقعیت‌های بهتر، طرز فکر خود را تغییر می‌دهید (جادوگر) و پیشرفت خود را با دقت اندازه‌گیری و بررسی می‌نمایید (فرزانه) و در ضمن طوری عمل می‌کنید که از کار خود لذت ببرید و در نهایت برای موفقیت خود جشنی برپا می‌کنید (دل‌فک).

^۱ که عشق آسان نمود اول، ولی افتاد مشکل‌ها

این مثال، عملکرد و تأثیر همه‌ی کهن‌الگوها را نشان می‌دهد اما در بسیاری از اوقات بیش از یک یا چند کهن‌الگو برای حل مسائل به کار گرفته نمی‌شود. همچنین ترتیب ظهور کهن‌الگوها، لزوماً بر مبنای ترتیب فوق نیست.^۱

نقش نگرش در زندگی، بسیار کلیدی و تعیین‌کننده است. نگرش به خود، نگرش به خدا، نگرش به جهان، نگرش به دین، نگرش به والدین، نگرش به تحصیل علم، نگرش به جامعه، نگرش به شغل، نگرش به همسر، نگرش به فرزندان، نگرش به پول، نگرش به فناوری و ... ماهیت زندگی انسان را مشخص می‌کند.

نقش نگرش، زمانی پررنگ‌تر می‌شود که با پدیده‌هایی مواجه می‌شویم که از حیطه کنترل ما خارج هستند. قضا و قدر الهی و حوادث و بلایای طبیعی نمونه‌هایی از این پدیده‌هاست. بدون تردید همه‌ی ما در اینکه پدر و مادر ما چه کسانی هستند، چه زمانی و در کجا متولد شده‌ایم و نیز چه هوش و استعداد ذاتی داریم، هیچ کنترلی نداشته‌ایم اما نگرش و نوع نگاه ما می‌تواند به این موضوعات رنگ و بوی متفاوتی بدهد. بنابراین سرنوشت انسان‌ها به میزان زیادی به نگرش آن‌ها وابسته است.

تنگ‌چشمان نظر به میوه کنند، ما تماشاکنان بُستانیم (سعدی)

یکی از نگرش‌های حاکم بر جامعه، نگرش به همه‌چیز با محوریت پول و مادیات است. مثلاً نگرش ما به علم و دانش، کسب پول است و یا اینکه نگرش انسان‌ها به پول این است که آن را درمان هر دردی می‌دانند. مادامی که

^۱ زندگی برانزده‌ی من نوشته‌ی کارول پیرسون و کی‌مار

این نگرش پا بر جا باشد، ارزش همه چیز با پول سنجیده می‌شود. بنابراین هر فردی فارغ از حل یک مسأله، به دنبال آن است که ببیند حل آن مسأله، چقدر ارزش مادی دارد.

در کشور ما روزگاری مردم برای اینکه به جای یکدیگر در صف نفت قرار گیرند و یا اینکه به جای یکدیگر به جبهه بروند، رقابت می‌کردند. شاید آن روزها تعداد کسانی که فقط به پُر کردن جیب خود می‌اندیشیدند، کم بودند. در آن روزها جوانان ما برای باز کردن مَعبرها، روی مین‌های مدفون در خاک می‌دویدند. در آن روزها، پیرزن‌ها با جان و دل برای رزمندگان کشمش و بادام بسته‌بندی می‌کردند. به راستی مردم ما در آن دوران چه نگرشی داشتند؟ جوانان امروز ما، چه نگرشی دارند؟

وقتی که بسیاری از مردم ما در فکر خانه و سرپناه برای زندگی هستند و در مقابل عده‌ای با اتومبیل‌های میلیاردی در خیابان‌های شهر جولان می‌دهند. وقتی عده‌ای ماه‌ها از مصرف گوشت محروم هستند و در مقابل، جمعی با هزینه‌های میلیونی از حیوانات خانگی خود مراقبت می‌کنند. وقتی عده‌ای در عطش علم‌آموزی، به این در و آن در می‌زنند و درآمدی از آن کسب نمی‌کنند و در مقابل جمعی دیگر با داشتن بالاترین مدرک دانشگاهی و کسب درآمد از آن، از مطالعه‌ی روزانه و علم‌آموزی دل‌زده هستند. وقتی مصرف غذاهای سریع^۱ تبدیل به رُکن اساسی و فرهنگ زندگی ما شده است، چگونه می‌توان انتظار داشت نگرش درآمد سریع، در ما شکل نگیرد. مجموعه‌ی این موارد در اثر زمان، موجب شکل‌گیری نگرشی خاص در جوانان ما می‌شود. جوانان ما کم‌کم می‌آموزند که پول، نقشی محوری

^۱ Fast Food

در زندگی آن‌ها دارد. و این همان نگرشی است که آن‌ها را وادار خواهد کرد که برای انجام هر کاری، منفعت مادی مطالبه شود.

گرایش به غذای سریع، استفاده از مایکروویو برای گرم کردن غذا، استفاده از آسانسور و پله برقی برای جابجایی عمودی، استفاده از خودرو برای طی مسافت‌های کوتاه و مواردی از این دست، نگرشی را در ما به وجود آورده است که به واسطه‌ی آن سرعت، چاشنی تمام امور شده و ما را کم حوصله نموده است. اینکه حوصله نداریم پشت چراغ راهنمایی قرار بگیریم، اینکه به دنبال درآمد سریع هستیم، اینکه تحمل شیطنت بچه‌ها را نداریم و می‌خواهیم زودتر بزرگ شوند و اینکه حوصله‌ی گذر از مسیر را نداریم و می‌خواهیم زودتر به مقصد برسیم، همه زاییده‌ی این نگرش است.

نگرش می‌تواند زیربنایی در مسیر زندگی ایجاد نماید که به واسطه‌ی آن، هدف، شغل، موفقیت و ثروت، معنا و مفهوم ویژه‌ای پیدا کند. اینکه چه هدفی و با چه نیت و منظوری مدنظر قرار گیرد، چه شغلی و برای حل چه مسأله‌ای انتخاب گردد، به موفقیت و ثروت چگونه نگریسته شود، بستگی به نوع نگاه و نگرش دارد. بنابراین یکی از ثروت‌های واقعی انسان، نگرش منحصر به فردی است که با تلاش و پشتکار به دست آمده است و مبنایی برای سعادت و نیک‌بختی خواهد بود.

عظمت در چیزی که به آن می‌نگری نیست، بلکه عظمت در نگاه توست^۱

^۱ لطفاً موفقیت را باور کنید نوشته‌ی محمود نامنی

خلاصه‌ی مطالب فصل

- تنها تفاوت بین موفقیت و شکست، نگرش یا نوع نگاه است.
- برای منشأ اثر بودن، باید بین تولید و قابلیت تولید تعادل برقرار شود.
- به تعداد انسان‌های دنیا، داستان زندگی وجود دارد اما الگوهایی که این داستان‌ها از آن‌ها سرچشمه می‌گیرند انگشت‌شمارند و اکثر انسان‌ها در طول دوره‌ی عمر خود ۵ تا ۱۲ داستان را تجربه می‌کنند.
- ۱۲ کهن‌الگو یا شخصیت نهفته‌ی افراد عبارت است از : معصوم، یتیم، جنگجو، حامی، جستجوگر، عاشق، نابودگر، آفرینش‌گر، حاکم، جادوگر، فرزانه و دلقک
- گرایش به غذای سریع، استفاده از مایکروویو برای گرم کردن غذا، استفاده از آسانسور و پله‌برقی، استفاده از خودرو برای مسافت‌های کوتاه، نگرشی در ما به وجود آورده است که کم‌حوصله و کم‌صبر باشیم.
- نگرش، نمونه‌ای از ثروت واقعی به حساب می‌آید.

نسخه الکترونیکی

کلام آخر

آفرینش ما بی هدف و بی منظور نیست. همه‌ی ما گمشده‌ای داریم و در طول حیات خود می‌کوشیم تا نیمه‌ی پنهان خود را پیدا کنیم. تفاوت انسان‌ها، در شناسایی گمشده‌ی خود، طراحی مسیر و تلاش در جهت یافتن آن و رسیدن به کمال است. زمان، بدون توقف در گذر است و زندگی، خواسته یا ناخواسته در جریان است اما کیفیت بهره‌مندی از زندگی (عرض زندگی)، به خود ما بستگی دارد. زندگیِ برازنده‌ی ما، آن چیزی است که در اندیشه و تفکر ماست و تفکر ما بی حد و مرز است.

بنابراین باید هر چه زودتر بیدار شویم. اینکه در گذشته چه بر ما گذشته است و چه عاقبتی در انتظار ماست خیلی اهمیتی ندارد. چیزی که اهمیت دارد همین الان یا به قول خیام نیشابوری همین آن است چرا که مجموعه‌ی این الان‌ها یا آن‌هاست که گذشته و آینده را می‌سازد. باید هر چه زودتر اهدافمان را شناسایی کنیم و تا می‌توانیم در انتخاب آن‌ها دقت کنیم. باید بدانیم که برای رسیدن به اهداف، علاوه بر خودمان، به خدا و بندگان خدا (دیگران) نیاز داریم. باید بدانیم که چه استعدادهایی داریم و به طور مداوم در پرورش این استعدادها تلاش کنیم. باید توانمند شویم و به دنبال تحصیل توانمندی باشیم. باید ثروتمند شویم. ثروتمند واقعی کسی است که دارای ثروت واقعی است و این یعنی دستیابی به موفقیت واقعی، یعنی کمال.

اگر به دنبال این پاداش هستیم باید خود را وقف آن کنیم. موفقیت و ثروت واقعی و دائمی، از آن کسی است که همه‌ی وقت و انرژی خود را وقف آن می‌کند.

سکون و تنبلی در این فرآیند جایی نخواهد داشت. نمی‌توان انتظار داشت که به موفقیت و ثروت برسیم و بعد از آن لذت ببریم چرا که دستاوردهای این چنینی، موقت و زودگذر هستند. موفقیت‌ها و ثروت‌های دائمی نیازمند ایمان راسخ و پشتکار دائمی هستند.

اما چرا اکثر انسان‌ها در این مسیر ناکام هستند؟ پاسخ به این سؤال بسیار ساده است. شناسایی و تعیین هدف، کشف و پرورش استعدادها، داشتن ایمان و پشتکار و ... همه عوامل درونی هستند و به خود انسان بستگی دارند. در صورتی که نقش عوامل بیرونی (سایر پدیده‌ها و موجودات) هم مهم است. شاید انسان بتواند عوامل درونی را کنترل نماید اما عوامل بیرونی معمولاً از کنترل انسان خارج هستند. پس راه چاره چیست؟

پاسخ این سؤال هم ساده است. نگرش و نوع نگاه. وقتی که ما بر چیزی کنترل نداریم تنها راه چاره، نوع نگاه به آن است. به عنوان مثال پدیده‌ی زلزله که معمولاً از کنترل انسان خارج است را در نظر بگیرید. می‌توان با این پدیده به صورت انفعالی برخورد نمود به این صورت که در مقابل زلزله هیچ کاری از عهده‌ی ما ساخته نیست و ما زندگی خواهیم کرد به امید اینکه هیچ‌گاه زلزله‌ای رخ نمی‌دهد. از سویی دیگر می‌توانیم نوع نگاهمان را عوض کنیم. به هر حال زلزله اتفاق خواهد افتاد. می‌توانیم به جای مقابله با زلزله با آن زندگی کنیم. پس کافی است ساختمانی طراحی کنیم که حداقل خسارت و هزینه را در برابر زلزله داشته باشد و نیز در جایی بنا شود که احتمال وقوع زلزله کمتر باشد. همین نوع نگاه، موجب پیشرفت علم و دانش بشر، طی سالیان گذشته شده است.

ثروتمندی و علم‌اندوزی لازمه‌ی زندگی بشر هستند. بشر امروز دریافته است که علم‌اندوزی و ثروتمندی مکمل یکدیگرند. علم موجب کسب ثروت و

ثروت موجب توسعه‌ی علم می‌شود. بشر امروز درک کرده است که بین ثروت و پول تفکیک قائل شود. بشر امروز در حال بازگشت به گذشته است. در گذشته برای رفع نیاز، یک کالا با کالای دیگر مبادله می‌شد. امروز هم همین شرایط برقرار است. در عصر حاضر یک برگه‌ی کاغذ از میلیاردها دلار با ارزش‌تر است. دنیای الکترونیک که نوعی ثروت است و با علم ایجاد شده است، سبک زندگی انسان‌ها را تغییر داده است. امروزه برای یک خرید هنگفت، نیازی به همراه داشتن پول هنگفت نیست. کافی است دنیای صفر و یک به مدد ما بیایند و از یک حساب بانکی مبلغی کسر شود و به حساب بانکی دیگر اضافه شود. امروزه با یک تماس تلفنی میلیاردها دلار جابجا می‌شود. اما نقش انسان در این جریان چیست؟

انسان‌ها در حال تبدیل شدن به ابزار هستند. اینکه انسان‌ها دائماً در حال دویدن و تکاپو هستند و هدف خاصی را جز کسب پول دنبال نمی‌کنند یعنی اینکه انسان‌ها به ابزار تبدیل شده‌اند. بعضاً سال‌ها می‌گذرد و وقتی به عقب می‌نگرند، می‌بینند، جز اینکه نقش انتقال دهنده‌ی پول را داشته‌اند و در نهایت به یک تکه کاغذ (سند مالکیت) رسیده‌اند، کار خاصی نکرده‌اند. و آیا این هدف نهایی از زندگی برازنده‌ی ماست؟ آیا پول، تعادل زندگی ما را بر هم نزده است؟ آیا کسب پول نهایت و پایانی دارد؟

ثروتمندی بسیار فراتر و ارزشمندتر از پولدار بودن است. کسانی که ثروت را در پول می‌بینند، چشمان خود را بر روی بسیاری از واقعیت‌ها بسته‌اند. آن‌ها دائماً به فکر معامله کردن هستند. آن‌ها پول را درمان تمام دردها می‌دانند. اما باید دانست که هنوز چیزهایی هستند (و خواهند بود) که هرگز نمی‌توان آن‌ها را با پول خرید.

بین علم و زندگی رابطهی معناداری وجود دارد. ما باید علم بیاموزیم و علم بیافرینیم که بهتر زندگی کنیم. اگر نگرش ما به زندگی به مثابه‌ی یک بازی مهیج باشد، علم به ما کمک خواهد کرد که قواعد این بازی را بهتر بشناسیم و به واسطه‌ی آن زندگی را در کنترل خود در آوریم. اما بی‌شک تفاوت زیادی بین اندوختن علم و دانش و به کار بردن آن که نشانه‌ی خردورزی است وجود دارد. بنابراین لزوماً علم‌اندوزی که از عهده‌ی هر کس بر می‌آید، به خردورزی، ختم نمی‌شود. چه بسا علم بی‌عمل، کم‌ارزش‌تر از ثروت و مال‌اندوزی باشد. خداوند در خصوص عالمان بی‌عمل در قرآن می‌فرماید: «آنان مانند چارپایانی هستند که بر دوش خود کتاب حمل می‌کنند»^۱.

با توجه به اینکه انسان‌ها، نماینده‌ی خداوند روی زمین هستند^۲ لذا باید رسالت خود که همانا تلاش در جهت تعمیق اندیشه‌ها و تفکراتشان است، را به‌جا آورند و بدانند که بین بینا و نابینا^۳ و نیز دانا و نادان^۴ تفاوت وجود دارد و بدترین جنبندگان نزد خداوند، افراد کر و لالی هستند که نمی‌اندیشند^۵. لذا:

تنها دلیل هستی انسان در این دنیا، رشد و کمال از طریق بندگی خداست

کلام آخر را با جمله‌ای از دکتر علی شریعتی به پایان می‌رسانیم:

«این تمام چیزی بود که می‌توانستیم، نه تمام چیزی که می‌خواستیم»

^۱ آیه‌ی ۵ سوره‌ی مبارکه‌ی جمعه

^۲ آیه‌ی ۳۰ سوره‌ی مبارکه‌ی بقره

^۳ آیه‌ی ۱۹ سوره‌ی مبارکه‌ی فاطر

^۴ آیه‌ی ۹ سوره‌ی مبارکه‌ی زمر

^۵ آیه‌ی ۲۲ سوره‌ی مبارکه‌ی انفال

منابع و مراجع:

۱. قرآن کریم

2. Afuah, Allan; (2003), Business Models, McGraw-Hill
3. Gardner, Howard; (2011), Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences, Basic Books
4. Mehrabian, Albert; (1971), Silent Messages, Wadsworth Publishing Company
5. Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves; (2010), Business Model Generation, John Wiley & Sons
6. Stampi, Claudio; (1992), Why We Nap, Birkhäuser
7. Waitly, Denis; (1986), The Winner's Edge, Berkley

۸. اربن، هال؛ (۱۳۹۰)، بزرگترین درسهای زندگی، (ترجمه: مهدی قراچه داغی)، نشر آسیم
۹. استیونز، مایکل؛ (۱۳۸۹)، چگونه مسائل خود را حل کنیم، (ترجمه: جهانشاه معینی)، کتابخانه دانش
۱۰. اسدی نیا، حسین؛ (۱۳۹۲)، اسراری که ثروتمندان به شما نمی گویند، گوتنبرگ
۱۱. اسکندری، غلامرضا؛ (۱۳۹۳)، مدیریت از دیدگاه مشاهیر و مشاوران برجسته‌ی جهانی، اعلامی
۱۲. الوانی، سید مهدی؛ (۱۳۸۵)، مدیریت عمومی، نشر نی
۱۳. الهی، بهرام؛ (۱۳۸۲)، راه کمال، جیحون
۱۴. بازان، تونی؛ (۱۳۹۱)، قدرت هوش اجتماعی، (ترجمه: مهدی مددی)، بو کتاب
۱۵. بازان، تونی؛ (۱۳۸۷)، نیروی نبوغ کلامی، انتشارات پل
۱۶. بایرن، روندا؛ (۱۳۸۷)، راز، (ترجمه: بیتا حکمی)، قاصدک صبا
۱۷. بلانچارد، کن؛ (۱۳۸۳)، مدیریت بر قلب‌ها، (ترجمه: عبدالرضا رضایی نژاد)، انتشارات فرا
۱۸. پوپر، کارل؛ (۱۳۸۳)، زندگی سراسر حل مسأله است، (ترجمه: شهریار خواجهان)، نشر مرکز
۱۹. پویسانت، چارلز آلبرت؛ (۱۳۷۵)، توانگران چگونه می اندیشند، (ترجمه: محمدرضا آل یاسین)، هامون
۲۰. پیرسون، کارول؛ کی مار، هیو؛ (۱۳۹۱)، زندگی برازنده من، (ترجمه: کاوه نیری)، بنیاد فرهنگ زندگی
۲۱. پیز، آلن؛ پیز، باربارا؛ (۱۳۹۰)، زبان بدن، (ترجمه: سمین موحّد)، قاصدک صبا
۲۲. تارو، لسترو؛ (۱۳۹۰)، ثروت آفرینان، (ترجمه: عزیز کیاوند)، انتشارات فرا
۲۳. تریسی، برایان؛ (۱۳۸۵)، قورباغه ات را قورت بده، (ترجمه: مرجان تاجیک)، نشر پلک

۲۴. تریسی، برایان؛ (۱۳۹۳)، مدیریت زمان، (ترجمه: مهدی قراچه داغی)، ذهن آویز
۲۵. تریسی، برایان؛ (۱۳۹۳)، موفقیت در فروش نامحدود، (ترجمه: مهدی قراچه داغی)، ذهن آویز
۲۶. تریسی، برایان؛ (۱۳۸۶)، هدف، (ترجمه: مهدی قراچه داغی)، نشر آسیم
۲۷. کاس، جان؛ (۱۳۵۲)، بازی چیست و چرا بچه‌ها بازی می‌کنند؟، (ترجمه: پاک‌گوهر)، مکتب مام (۴۵)
۲۸. جوادی آملی، عبدالله؛ (۱۳۹۲)، مفاتیح الحیات، مرکز نشر اسراء
۲۹. جونز، ون؛ استوارت، یان؛ (۱۳۹۳)، تحلیل روابط متقابل، (ترجمه: بهمن دادگستر)، نشر دایره
۳۰. حافظ، شمس الدین محمد؛ (۱۳۸۸)، دیوان غزلیات حافظ، نشر البرز
۳۱. حسابی، سید ایرج؛ (۱۳۹۰)، استاد عشق، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی
۳۲. حلت، احمد؛ یادگاری، رضا؛ (۱۳۹۱)، سخنرانی کنید و موفق شوید، جهان اندیش
۳۳. حورایی، سید مجتبی؛ (۱۳۹۱)، همه چیز با خدا ممکن است، دکلمه گران
۳۴. دنی، ریچارد؛ (۱۳۸۹)، هنر فروش موفق، (ترجمه: جواد شافعی مقدم)، نشر سلیس
۳۵. رابینز، آنتونی؛ (۱۳۷۹)، به سوی کامیابی ۱، (ترجمه: مهدی مجردزاده کرمانی)، راه بین
۳۶. رابینز، استیفن پی؛ (۱۳۹۱)، مبانی رفتار سازمانی، (ترجمه: علی پارسایان، سید محمد اعرابی)، دفتر پژوهشهای فرهنگی
۳۷. سعدی، مصلح بن عبدالله؛ (۱۳۸۴)، گلستان سعدی، نشر زوار
۳۸. سمیعی گیلانی، احمد؛ (۱۳۹۲)، آیین نگارش، مرکز نشر دانشگاهی
۳۹. سندل، مایکل؛ (۱۳۹۳)، آنچه با پول نمی توان خرید، (ترجمه: حسن افشار)، نشر مرکز
۴۰. علی مدد، مصطفی؛ ملک آرای، نظام الدین؛ (۱۳۷۹)، اصول حسابداری، سازمان حسابرسی
۴۱. غفاریان، وفا؛ کیانی، غلامرضا؛ (۱۳۸۴)، استراتژی اثربخش، انتشارات فرا
۴۲. فرانکل، ویکتور؛ (۱۳۸۵)، انسان در جستجوی معنا، (ترجمه: نهضت صالحیان، مهین میلانی)، نشر درسا
۴۳. فیشر، راجر؛ یوری، ویلیام؛ (۱۳۸۸)، اصول و فنون مذاکره، (ترجمه: مسعود حیدری)، سازمان مدیریت صنعتی
۴۴. فیشر، مارک آلن، مارک؛ (۱۳۸۹)، چگونه مانند میلیونرها فکر کنیم، (ترجمه: مهدی قراچه داغی)، نشر پیکان
۴۵. فیشر، مارک؛ (۱۳۸۳)، حکایت دولت و فرزاندگی، (ترجمه: گیتی خوشدل)، نشر قطره
۴۶. فیشر، مارک؛ (۱۳۹۳)، گلف باز و میلیونر، (ترجمه: هاجر هوشمندی)، نشر افکار
۴۷. قلی پور اسکویی، نیلوفر؛ جلینی، مجید؛ (۱۳۹۲)، راهنمای جامع نامه نگاری، پارمیس

۴۸. کاتلر، فیلیپ؛ آرمسترانگ، گری؛ (۱۳۸۹)، اصول بازاریابی، (ترجمه: علی پارسایان)، جهان نو
۴۹. کاوی، استفان؛ (۱۳۸۶)، هفت عادت مردمان مؤثر، (ترجمه: گیتی خوشدل)، نشر پیکان
۵۰. کلاسون، جورج ساموئل؛ (۱۳۹۰)، ثروتمندترین مرد بابل، (ترجمه: مهدی مجردزاده کرمانی)، راه بین
۵۱. کلینی، محمدبن یعقوب؛ (۱۳۷۹)، اصول کافی، (ترجمه: محمدباقر کمره ای)، دفتر مطالعات تاریخ و معارف اسلامی
۵۲. کیوساکی، رابرت؛ (۱۳۸۷)، بابای پولدار، بابای بی پول، (ترجمه: پروین قائمی)، معیار اندیشه
۵۳. کیوساکی، رابرت؛ (۱۳۹۱)، به فکر یک تجارت باشید قبل از آنکه بیکار شوید، (ترجمه: هنگامه خدابنده)، طاهریان
۵۴. کیوساکی، رابرت؛ (۱۳۹۲)، ثروتمندان چه می دانند؟، (ترجمه: مجتبی مهری)، آوین
۵۵. کیوساکی، رابرت؛ (۱۳۹۱)، راهنمایهای پلر پولدار برای سرمایه گذاری، (ترجمه: ناهید سپهرپور)، آوین
۵۶. کیوساکی، رابرت؛ (۱۳۹۲)، کسب ثروت به روش پلر پولدار، (ترجمه: مامک بهادرزاده ناهید سپهرپور)، آوین
۵۷. کیوساکی، رابرت؛ (۱۳۹۲)، هوش مالی خود را افزایش دهید، (ترجمه: سیدمحمد حسینی بهشتیان، امیر کامگار)، نشر پارسیا
۵۸. گرین، رابرت؛ (۱۳۹۳)، قوانین قدرت، (ترجمه: محمدرضا آل یاسین)، آبان
۵۹. گزنفون؛ (۱۳۸۹)، مدیریت کوروش بزرگ، (ترجمه: محمد ابراهیم محبوب)، انتشارات فرا
۶۰. لئچیونی، پاتریک؛ (۱۳۸۲)، پنج دشمن کار تیمی، (ترجمه: فضل اله امینی)، انتشارات فرا
۶۱. ماکسول، جان؛ (۱۳۸۷)، مدیریت نگرش، (ترجمه: فضل اله امینی)، انتشارات فرا
۶۲. مجلسی، محمدباقر؛ (۱۳۸۶)، بحار الانوار، اسلامیه
۶۳. مطهری، مرتضی؛ (۱۳۶۷)، انسان کامل، صدرا
۶۴. مک کورمک، مارک؛ (۱۳۹۲)، هاروارد چه چیزهایی را یاد نمی دهد، (ترجمه: محمود طلوع)، نشر رسا
۶۵. میلر، رابرت؛ پینکوس، مری لین؛ (۱۳۸۵)، مدیریت جلسه مؤثر، (ترجمه: عزیز کیاوند)، انتشارات فرا
۶۶. نامنی، محمود؛ (۱۳۹۰)، لطفاً گوسفند نباشید، نامن
۶۷. نامنی، محمود؛ (۱۳۹۰)، لطفاً موفقیت را باور کنید، نامن
۶۸. والتاری، میکا؛ (۱۳۷۴)، سینوهه پزشک مخصوص فرعون، (ترجمه: ذبیح الله منصوری)، زرین
۶۹. هیل، ناپلئون؛ (۱۳۹۴)، ببندشید و ثروتمند شوید، (ترجمه: مهدی قراچه داغی)، شباهنگ
۷۰. هیل، ناپلئون؛ (۱۳۸۹)، کلید طلایی ثروت، (ترجمه: غلامحسین خانقایی)، نسل نواندیش

منابع و مراجع به ترتیب حرف الفبا بر اساس نام کتاب:

- ۱- قرآن کریم
- ۲- آنچه با پول نمی‌توان خرید نوشته‌ی مایکل سندل
- ۳- آیین نگارش نوشته‌ی احمد سمیعی گیلانی
- ۴- استاد عشق نوشته‌ی سید ایرج حسابی
- ۵- استراتژی اثربخش نوشته‌ی غفاریان و کیانی
- ۶- اسراری که ثروتمندان به شما نمی‌گویند نوشته‌ی حسین اسدی‌نیا
- ۷- اصول بازاریابی نوشته‌ی فیلیپ کانلر و گری آرمسترانگ
- ۸- اصول حسابداری نوشته‌ی علی‌مدد و ملک‌آرایی، سازمان حسابرسی
- ۹- اصول کافی نوشته‌ی محمدبن یعقوب کلینی
- ۱۰- اصول و فنون مذاکره نوشته‌ی راجر فیشر و ویلیام یوری
- ۱۱- انسان در جستجوی معنا نوشته‌ی ویکتور فرانکل
- ۱۲- انسان کامل نوشته‌ی استاد شهید مرتضی مطهری
- ۱۳- بابای پولدار، بابای بی پول، نوشته‌ی رابرت کیوساکی
- ۱۴- بحارالانوار نوشته‌ی علامه محمدباقر مجلسی (جلد ۷۵)
- ۱۵- برتری برندگان نوشته‌ی دنیس ویتلی
- ۱۶- بزرگترین درس‌های زندگی نوشته‌ی هال اربن
- ۱۷- به سوی کامیابی نوشته‌ی آنتونی رابینز
- ۱۸- طراحی مدل کسب و کار نوشته‌ی اوستروالدر و پیگنور
- ۱۹- به فکر یک تجارت باشید قبل از آنکه بیکار شوید نوشته‌ی رابرت کیوساکی
- ۲۰- بیندیشید و ثروتمند شوید نوشته‌ی ناپلئون هیل
- ۲۱- پنج دشمن کار تیمی نوشته‌ی پاتریک لنچیونی
- ۲۲- پیغام سکوت نوشته‌ی آلبرت محرایان
- ۲۳- تحلیل رفتار متقابل نوشته‌ی جونز و استوارت

- ۲۴- توانگران چگونه می‌اندیشند نوشته‌ی چارلز آلبرت پویسانت
- ۲۵- ثروت آفرینان نوشته‌ی لسترو تارو
- ۲۶- ثروتمندان چه می‌دانند؟ نوشته‌ی رابرت کیوساکی
- ۲۷- ثروتمندترین مرد بابل نوشته‌ی جورج کلاسون
- ۲۸- چارچوب‌های ذهن نوشته‌ی هاوارد گاردنر
- ۲۹- چرا چُرت می‌زنیم نوشته‌ی کلودیو استمپی
- ۳۰- چگونه مانند میلیونرها فکر کنیم نوشته‌ی مارک فیشر و مارک آلن
- ۳۱- چگونه مسائل خود را حل کنیم نوشته‌ی مایکل استیونز
- ۳۲- حکایت دولت و فرزاندگی نوشته‌ی مارک فیشر
- ۳۳- دیوان غزلیات حافظ شیرازی
- ۳۴- راز نوشته‌ی روندا بایرن
- ۳۵- راه کمال نوشته‌ی دکتر بهرام الهی
- ۳۶- راهنمای جامع نامه‌نگاری نوشته‌ی قلی‌پور و جلینی
- ۳۷- راهنمایی‌های پدر پولدار برای سرمایه‌گذاری نوشته‌ی رابرت کیوساکی
- ۳۸- زبان بدن نوشته‌ی آلن و باربارا پیز
- ۳۹- زندگی برازنده‌ی من نوشته‌ی کارول پیرسون و کی‌مار
- ۴۰- زندگی سراسر حل مسأله است نوشته‌ی کارل پوپر
- ۴۱- سخنرانی کنید و موفق شوید نوشته‌ی احمد حلت و رضا یادگاری
- ۴۲- سینه‌په پزشک مخصوص فرعون نوشته‌ی میکا والتاری
- ۴۳- قدرت هوش اجتماعی نوشته‌ی تونی بازان
- ۴۴- قوانین قدرت نوشته‌ی رابرت گرین
- ۴۵- قورباغه‌ات را قورت بده نوشته‌ی برایان تریسی
- ۴۶- کسب ثروت به روش پدر پولدار نوشته‌ی رابرت کیوساکی و شارون لِچِر
- ۴۷- کلید طلایی ثروت نوشته‌ی ناپلئون هیل

- ۴۸- گلستان سعدی
- ۴۹- گلف باز و میلیونر نوشته‌ی مارک فیشر
- ۵۰- لطفاً گوسفند نباشید نوشته‌ی محمود نامنی
- ۵۱- لطفاً موفقیت را باور کنید نوشته‌ی محمود نامنی
- ۵۲- مبانی رفتار سازمانی نوشته‌ی استیفن پی رابینر
- ۵۳- مجله‌ی مکتب مام شماره‌ی ۴۵ نوشته‌ی جان کاس ترجمه‌ی پاک‌گوهر
- ۵۴- مدل‌های کسب و کار نوشته‌ی آلن آفوا
- ۵۵- مدیریت از دیدگاه مشاهیر و مشاوران برجسته‌ی جهانی نوشته‌ی غلامرضا اسکندری
- ۵۶- مدیریت بر قلب‌ها نوشته‌ی کن بلانچارد
- ۵۷- مدیریت جلسه‌ی مؤثر نوشته‌ی میلر و پینکوس
- ۵۸- مدیریت زمان نوشته‌ی برایان تریسی و ترجمه‌ی مهدی قراچه‌داغی
- ۵۹- مدیریت عمومی نوشته‌ی دکتر سید مهدی الوانی
- ۶۰- مدیریت کوروش بزرگ نوشته‌ی گزننفون
- ۶۱- مدیریت نگرش نوشته‌ی جان ماکسول
- ۶۲- مفاتیح الحیات نوشته‌ی آیت‌الله جوادی آملی
- ۶۳- موفقیت در فروش نامحدود نوشته‌ی برایان و مایکل تریسی
- ۶۴- نیروی نبوغ کلامی نوشته‌ی تونی بازان
- ۶۵- هاروارد چه چیزهایی را یاد نمی‌دهد نوشته‌ی مارک مک‌کورمک
- ۶۶- هدف نوشته‌ی برایان تریسی
- ۶۷- هفت عادت مردمان مؤثر نوشته‌ی استفان کاوی
- ۶۸- همه چیز با خدا ممکن است نوشته‌ی مجتبی حورایی
- ۶۹- هنر فروش موفق نوشته‌ی ریچارد دنی
- ۷۰- هوش مالی خود را افزایش دهید نوشته‌ی رابرت کیوساکی

فرازهایی از کتاب:

- موفقیت مقصد نیست بلکه مسیر است و زندگی یعنی در مسیر بودن و از مسیر لذت بردن.
- موفقیت یعنی دستیابی به خود، خدا و خلق خدا به صورت همزمان و هماهنگ و انسان موفق و کامل، کسی است که قهرمان همه ی ارزش های انسانی باشد.
- ثروتمند واقعی کسی است که مالک چیزی باشد که آن را نمی توان با پول خرید.
- تحصیل کرده کسی است که می تواند فکرش را توسعه داده و به کمک آن به خواسته هایش در زندگی برسد.
- رفتن به مدرسه و دانشگاه با هدف دریافت مدرک، موجب هدر رفتن منابع و فرصت ها و خشک شدن ریشه های جسارت و خلاقیت می شود.
- انسان های موفق، قبل از رسیدن به موفقیت، تکلیف خود را با شغل مورد علاقه ی خود روشن کرده اند.
- مشکلات مالی صرفاً با کار طاقت فرسا و زحمت کشیدن، حل و فصل نخواهد شد.
- زندگی واقعی انسان ها از تاریخ تحول آنها شروع می شود نه تاریخ تولد.

www.saaedbook.com

حامی کتاب :



www.saaedco.com
شرکت ساعد

انتشارات نور علم

