

چاپ نهم

جادوی کار پاره وقت

جیم رآن

پیاده سازی، ترجمه و ویرایش:

توحید فریدونی

امیررضا هاشمی

رامین درگاهی



ذهن آویز



جیم رآن
(Jim Rohn)

جادوی کارِ پاره‌وقت

(رشد و پرورش در تجارت بازاریابی شبکه‌ای)

پیاده‌سازی، ترجمه و ویرایش:

توحید فریدونی

امیررضا هاشمی

رامین درگاهی

نشر ذهن آویز

تهران، ۱۳۸۸

سرشناسه: ران جیم - Rohn, E. Jim
 عنوان و نام پدیدآور: جادوی کار پاره‌وقت / جیم ران: پیاده‌سازی، ترجمه و ویرایش
 توحید فریدونی، امیررضا هاشمی، رامین درگاهی.
 مشخصات نشر: تهران: ذهن‌آویز، ۱۳۸۸.
 مشخصات ظاهری: ۷۴ ص.
 شابک: 978-600-5219-44-9
 وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا
 یادداشت: عنوان اصلی: Building your network marketing business.
 یادداشت: چاپ قبلی: آسیم، ۱۳۸۵.
 یادداشت: چاپ نهم.
 موضوع: بازاریابی چندسطحی.
 شناسه افزوده: فریدونی، توحید، ۱۳۶۲ - مترجم.
 شناسه افزوده: هاشمی، امیررضا، ۱۳۵۲ - مترجم.
 شناسه افزوده: درگاهی، رامین، ۱۳۵۶ - مترجم.
 رده‌بندی کنگره: ۱۳۸۸ ج ۲ ر ۱۲۶ / HF ۵۴۱۵
 رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲
 شماره کتابخانه ملی: ۱۲۹۶۸۴۸

این کتاب ترجمه‌ای است از:

BUILDING YOUR NETWORK MARKETING BUSINESS

by

Jim Rohn

Jim Rohn International U.S.A.

حروف‌نگار: نیلوفر فریدونی

طرح و اجرای جلد: نیما جداری سیفی

آماده‌سازی و اجرا: پژمان آرایش

ناظر فنی: عماد دورنایی

چاپ نهم: ۱۳۸۸

شمار نسخه‌های این چاپ: ۳۰۰۰

حق چاپ برای نشر ذهن‌آویز محفوظ است

چاپ: چاپخانه‌سهند

صحافی: صحافی گسترش ۷۷۳۴۹۴۶۴

مرکز بخش: مؤسسه گسترش فرهنگ و مطالعات

تلفن و دورنگار: ۸۸۷۹۴۲۱۸ (خط ۸)

آدرس اینترنتی: www.gbook.ir

قیمت: ۲۰۰۰ تومان

«فهرست مطالب»

| | |
|----|--|
| ۷ | پیش‌گفتار مُترجمان |
| ۹ | درباره‌ی نگارنده |
| ۱۱ | گفتار یکم: یافتن یک فرصتِ کاری (Awakening to the Opportunity) |
| ۱۵ | گفتار دوم: سود بُردن، بهتر از مُزد گرفتن است! (Profits Are Better Than Wages) |
| ۱۷ | گفتار سوم: جادوی کارِ پاره‌وقت (The Magic of Part-Time) |
| ۲۱ | گفتار چهارم: تنظیم بادبان (The Set of the Sail) |
| ۲۷ | گفتار پنجم: قانون نسبت‌ها (The Law of Averages) |
| ۳۱ | گفتار ششم: قانون کاشت و برداشت (The Law of Sowing & Reaping) |
| ۳۷ | گفتار هفتم: پرورش مهارت‌ها (Developing New Skills) |
| ۴۳ | گفتار هشتم: بی‌آید با هم کار کنیم! (Working Together: Let's Go Do It) |
| ۴۷ | گفتار نهم: ارتباط، معرفی و تمجید (Communication, Presentation & Testimonials) |
| ۵۱ | گفتار دهم: سزاواری در برابر نیازمندی (Deserve vs. Need) |
| ۵۵ | گفتار یازدهم: مهارت‌های شما، آینده‌تان را رقم می‌زند! (Your Skills Determine Your Future) |
| ۵۷ | گفتار دوازدهم: خوب زنده‌گی کنید! (Living a Good Life) |
| ۶۱ | پیوست: گفت‌وگوهایی با «جیم رآن» |

«پیش‌گفتار مترجمان»

یکی از عناصر موفقیت در تجارت امروز، توانایی مدیریت، راه‌بری، رشد شخصی و قابلیت افراد برای هدایت کردن و کار گروهی است. نقش این توانایی‌ها به خصوص در شیوه‌های تجارت نوین، بیش‌تر نمود می‌کند. «جیم رآن»، یکی از افرادی است که نقش بسیار مؤثر و برجسته‌ای در ترویج و اشاعه‌ی مهارت‌های لازم، برای راه‌بری و شیوه‌های مدیریتی نوین را داشته است.

این کتاب، حاصل پیاده‌سازی (Transcription)، ترجمه و ویرایش سخنرانی آقای «جیم رآن» با عنوان اصلی «چگونه گی رشد و موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای»^۱ می‌باشد. به دلیل ساختار کلامی متن اصلی پیاده‌سازی شده و تفاوت‌های زیرساختی، فرهنگی و زبانی، مترجمان، ناگزیر از دخل و تصرف و ویرایش آن بوده‌اند. شایان ذکر است از آن‌جا که منبع اصلی به صورت لوح فشرده‌ی صوتی (Audio CD) بوده است، واژه‌ی «گفتار» را برای هر بخش از ترجمه‌ی فارسی کتاب برگزیده‌ایم. نوار کاست و لوح فشرده‌ی این سخنرانی، یکی از پرفروش‌ترین منابع علم راه‌بری و موفقیت در کسب و کار و صنعت بازاریابی شبکه‌ای^۲ است.

«جیم رآن» چهره‌ای شناخته شده در سطح بین‌المللی است و یکی از اهداف مترجمان در تهیه‌ی این اثر، معرفی هر چه بیش‌تر این شخصیت موفق و برجسته به جامعه‌ی ایران می‌باشد. به همین منظور، در پیوست کتاب، متن مصاحبه‌هایی با «جیم رآن»، ارایه گردیده است تا خواننده‌گان ایرانی، با شخصیت و افکار وی،

۱. برای اطلاعات بیش‌تر، به مقاله‌ی «بازاریابی شبکه‌ای: جنبه‌های مثبت و منفی»، نوشته‌ی Monte Enbysk، سردبیر مرکز تجارت خرد شرکت Microsoft، منتشر شده در شماره‌ی ۴۱۵ روزنامه‌ی پول، مورخ ۱۷ آبان ۱۳۸۴ خورشیدی و مقاله‌ی «بازاریابی شبکه‌ای: بازی هرمی یا موتور اقتصاد قرن ۲۱»، منتشر شده در شماره‌ی ۶۳۳ روزنامه‌ی پول، مورخ ۴ شهریور ۱۳۸۵ خورشیدی، ترجمه‌ی همین مترجمان، مراجعه کنید.

۲. شایان ذکر است که امروزه بسیاری از شرکت‌ها در دنیا، به فعالیت‌های کلاهبرداری هرمی (Pyramid Scheme) تحت این نام پرداخته‌اند. بسیاری از دولت‌ها توسط هیئت‌های تخصصی (مانند Federal Trade Commission) و با هم‌کاری مؤسسات مستقل (مانند Direct Selling Association) به مبارزه با این‌گونه شرکت‌های کلاه‌بردار می‌پردازند.

بیش‌تر آشنا شوند. از دیگر دلایل اصلی ترجمه و نشر این کتاب، اطلاع‌رسانی کافی و آموزش‌های لازم برای موفقیت هرچه بیشتر در کسب و کار و زنده‌گی خواننده‌گان می‌باشد. این کتاب می‌تواند برای همه‌ی علاقه‌مندان به راه‌بری و مدیریت موفق و مؤثر، مفید فایده باشد.

لازم به ذکر است که سبک نگارش این کتاب، براساس شیوه‌ی نگارشی «جدا - نزدیک نویسی»^۱، واژه‌گان می‌باشد؛ زیرا مترجمان، این سبک نگارش را به دلیل آسان‌خوانی و آسان‌نویسی آن برگزیده‌اند.

در پایان از زحمات و همراهی‌های آقایان حسن پرهام، علی دبیرسیاقی و نیما جداری‌سیفی، سپاس‌گزاری می‌نماییم. هم‌چنین از مدیر انتشارات ذهن‌آویز که در چاپ و نشر مطلوب این کتاب، تلاش نمودند، صمیمانه قدردانی می‌نماییم.

توحید فریدونی، امیررضا هاشمی، رامین درگاهی

تهران - پاییز ۱۳۸۷ خورشیدی

۱. به طور مثال در این سبک نگارش کلمه «زندگی» به صورت «زنده‌گی» نوشته می‌شود.

«درباره‌ی نگارنده»

«ا. جیمز رآن» (E. James Rohn)، معروف به «جیم رآن» (Jim Rohn) در مزرعه‌ای واقع در شهر «آیداهو» (Idaho) ایالات متحده‌ی آمریکا به دنیا آمده است. وی دانش‌جوی انصرافی «دانشکده‌ی برآن» (Brown) واقع در ایالت «مینسوتا»ی آمریکاست. او به مدت چهار دهه است که به دیگران آموزش «راه‌بری»، «رفتارشناسی انسان»، «ارتباط مؤثر» و «موفقیت تجاری» می‌دهد. او تا به حال به صورت مستقیم و غیرمستقیم، چهار میلیون نفر را در سراسر دنیا آموزش داده است. از شاگردان او می‌توان «آنتنی رابینز» (Anthony Robins)، «برایان تریسی» (Brian Tracy) را نام برد. وی به عنوان یکی از بزرگ‌ترین متفکران تأثیرگذار و فیلسوفان تجاری زمانه‌ی ما شناخته می‌شود. او به صدها نفر از مدیران عال‌رتبه‌ی بزرگ‌ترین شرکت‌های آمریکایی، آموزش داده است. او در سال ۲۰۰۳م. به عنوان مربی و عضو افتخاری «موزه‌ی پاوک» (Pavek Museum of Broadcasting) مشغول به برگزاری جلسات آموزشی برای کودکان و بزرگسالان بوده است. شرکت وی در «ساوت‌لیک» (Southlake) ایالت تگزاس، با نام «جیم رآن اینترنشنال» (Jim Rohn International)، در زمینه‌های «فروش»، «مدیریت» و «رشد شخصی»، به فعالیت می‌پردازد و یکی از پُرطرف‌دارترین مشاوران موفقیت در آمریکا به حساب می‌آید. گرچه وی اکنون ۷۵ سال دارد، ولی هم‌چنان به فعالیت‌های آموزشی خود در دور دنیا ادامه می‌دهد. او علاوه بر آمریکا، سمینارها و کارگاه‌های آموزشی بسیاری در اروپا، آسیا، استرالیا و آفریقا نیز برگزار کرده است. وی در سال ۱۹۸۵م. از طرف «انجمن سخن‌رانان ملی»^۱ به عنوان بهترین و حرفه‌ای‌ترین سخن‌ران سال، موفق به دریافت جایزه‌ی CPAE^۲ شد. او در سن ۳۱ سالگی با ورود به صنعت بازاریابی شبکه‌ای، میلیونر شده است و هم‌اکنون جزو ۱۰ مربی برگزیده‌ی این صنعت در دنیا به حساب می‌آید.

۱. برای آشنایی بیشتر با این نویسنده، می‌توانید به کتاب‌های وی که توسط نشر آسیم ترجمه و چاپ شده است، مراجعه کنید.

۲. National Speakers Association.

۳. Council of Peers Award for Excellence.

یافتن یک فرصتِ کاری

هنگامی که متوجه شدم می‌توان در ازای کار، درآمد کسب کرد، مهارت‌های چندانی نداشتم. مثلاً می‌دانستم که چطور می‌توان شیر گاو را دوشید؛ اما می‌دانستم که از این طریق، نمی‌توان پول زیادی به دست آورد. تا این که با «بازاررسانی شبکه‌ای» (Network Marketing) آشنا شدم. با یک کار پاره‌وقت، می‌توانستم پله‌های ترقی را یکی پس از دیگری، پیمایم. این سیستم، بی‌اغراق زنده‌گی‌ام را به طور بنیادین، برای همیشه متحول کرد. من دیگر آن آدم قبلی نبودم. در حال حاضر، بزرگ‌ترین وظیفه‌ی من، در میان گذاشتن چگونه‌گی رشد و موفقیت در بازاررسانی شبکه‌ای، با مردم سراسر دنیاست؛ چون فلسفه‌ای حاکم بر آن است که باعث کارآمدی این سیستم می‌شود.

مادرم به من تغذیه و بهداشت درست را آموخت و من نیز از این دانش بهره‌مند شدم. این دانش، از مادربزرگ و پدربزرگ‌ام به میلدرم انتقال داده شده بود؛ و او نیز به نوبه‌ی خود، این آموخته‌ها را به من یاد داد و من نیز آن‌ها را به فرزندان‌ام یاد دادم. بنا به گفته‌ی پزشکان، مادرم با استفاده از

۱. واژه‌ی "Marketing"، در لغت، به معنای «داد و ستد، خرید و فروش، عرضه به بازار» می‌باشد. از آنجا که «بازاریابی»، تنها بخشی از فرآیند تجارت و فروش به حساب می‌آید؛ لذا اصطلاح «بازاررسانی» برای این منظور، مناسب‌تر است؛ زیرا این اصطلاح، کل فرآیند تجارت و فروش که شامل: تولید، عرضه به بازار، بازاریابی، بازاریابی و خدمات پس از فروش است را در بر می‌گیرد. [م.]

دانش تغذیه‌ی صحیح و رعایت اصول بهداشتی و سلامتی، حداقل ۲۰ سال به عمر طبیعی خود افزود. هم‌چنین پدرم تا سن ۹۳ ساله گی، هرگز به بیماری سختی دچار نشد و تا کنون نیز نوه‌های من، به هیچ بیماری مُهلکی مبتلا نشده‌اند. همان‌طور که مطالعه، توجه و رعایت تغذیه‌ی مناسب، باعث سالم زنده گی کردن می‌شود، یکی از بهترین ویژه گی‌های سیستمی که شما پیش رو دارید نیز توجه کامل و درگیر شدن با آن است. شما یاد می‌گیرید و یاد می‌دهید که چگونه می‌توان زنده گی بهتری داشت. شما می‌توانید برای فرزندان خود، زنده گی بهتری را فراهم کنید. بنابراین، داشتن فلسفه‌ی شخصی در این زمینه، بسیار مُهم است. چیزی که شما به آن باور دارید و شما را در قرن ۲۱م، یاری خواهد کرد.

می‌خواهم چند مورد از فلسفه‌های شخصی خود را که زنده گی مرا برای همیشه تغییر داد، بیان کنم. بعضی از این فلسفه‌ها، تمامی این سال‌ها در درون‌ام زنده گی کرده‌اند و من آنها را به افراد زیادی انتقال داده‌ام. بسیاری از این افراد، پس از مدتی می‌آیند و می‌گویند: «آقای ران! من سال‌ها پیش، در کلاس‌ها و سمینارهای شما شرکت کردم و در تمام این سال‌ها، در حال تمرین و انجام آن چیزهایی هستم که شما از آن زمان به من آموخته‌اید!» چند وقت پیش بود که مردی نزد من آمد و یادداشت‌هایی که ۲۳ سال پیش در کلاس من نوشته بود را به من نشان داد و از من خواست که آنها را امضا کنم. او به من گفت از این یادداشت‌ها، در تمامی طول این سال‌ها، برای رُشد زنده گی شخصی و کاری خود، استفاده کرده است. او هنگام نوشتن این یادداشت‌ها، ۱۸ سال بیش‌تر نداشت! واقعاً جالب نیست؟

من از تمامی این سال‌ها سپاس گزارم که توانسته‌ام بر زنده‌گی بسیاری از مردم، تأثیرگذار باشم تا آن‌ها بتوانند به آرمان‌های‌شان دست یابند و زنده‌گی خود را آن طور که می‌خواهند، متحوّل سازند.

سود بُردن، بهتر از مُزد گرفتن است!

نخستین اصل، این است: «سود بُردن، بهتر از مُزد گرفتن است!». هنگامی که این مسئله را درک کردم، توانستم ثروت مند شوم. هیچ کس در دبیرستان این مطلب را به من نگفته بود. من یک سال و نیم به دانشگاه رفتم، ولی هیچ گاه سُخنی در این مورد نشنیدم. ۲۵ ساله بودم و هیچ پولی نداشتم. من بی چیز نبودم؛ فقط پول نداشتم! اما در پایان هر ماه، باید مبالغ زیادی را پرداخت می کردم. در همین حال بود که اصل «سود بُردن، بهتر از مُزد گرفتن است!» را شنیدم. مطلبی که در پی این اصل می آمد این بود که: «حقوق گرفتن، باعث گذران زنده گی می شود که البته این به نوبه ی خود خوب است؛ ولی سود بُردن، باعث ایجاد ثروت می شود و این فوق العاده است!».

حال مکانیزم فعالیت در این اصل را می بینید: سرمایه ی زیادی برای شروع این تجارت سودآور لازم نیست. من به بچه ها یاد می دهم که چگونه با ۲ دوچرخه ای که دارند، یکی را سوار شوند و یکی دیگر را کرایه دهند. مطلب این است که چه مدت طول می کشد که آن ها با این سرمایه ی کم، سود کنند. آن ها تنها با کمی ابتکار، در مسیر ایجاد سود قرار می گیرند. زمانی که خودم شروع به کار کردم، معرفی کننده ی کالایی به نام «باندا وایدا» (Banda Vida) بودم. مُربی ام آقای «شُف» (Shoaff) به من گفت: «می توانی

۱. در این جا، منظور از «بی چیزی»، نداشتن «توانایی»، «مهارت»، «میل به پیش رفت»، «انگیزه» و «همت» است. [م.]

با معجزه‌ی کار پاره وقت، فعالیت خود را شروع کنی و دیگر مجبور نیستی تمام وقت کار کنی! من شغلی تمام وقت داشتم و به طور پاره وقت هم برای ثروت مند شدن فعالیت می کردم. همان طور که دیدید، بسیار ساده است! تو به صورت پاره وقت، مثلاً ۱۰ تا ۱۵ ساعت در هفته، شروع به کار می کنی، آن هم به منظور سود بردن، و نه مُزد گرفتن! فوق العاده بود! من راهی پیدا کرده بودم که نه تنها باعث گذران زنده گی ام می شد، بل که مرا ثروت مند نیز می کرد. شاید باور نکنید که این، «راهی ساده»^۱ برای ایجاد ثروت باشد!

باورتان نمی شود زمانی که برای سود و ثروت کار می کنید و نه برای پرداخت کرایه‌ی خانه، صبح را با چه انرژی‌ای آغاز می نمایید! شما با کار کردن در این سیستم، شانس بزرگی برای ثروت مند شدن دارید.

با خودم مُرور می کردم که الآن شغلی تمام وقت دارم و به طوّر پاره وقت هم برای ثروت مند شدن فعالیت می کنم. اما زمان زیادی نخواهد گذشت که به طور تمام وقت برای ایجاد ثروت کار خواهم کرد. آیا می توانید چنین زنده گی شگفت انگیزی را تصوّر کنید؟

۱. لازم به ذکر است که در این جا، از واژه‌ی «ساده» (Simple) استفاده شده است که از لحاظ مفهومی، با واژه‌ی «آسان» (Easy) کاملاً متفاوت است. بسیار یک فرآیند، در اوج ساده گی، بسیار سخت و دشوار باشد! [م.]

نخستین هدف من در آغاز فعالیت، این بود که «می‌خواستم سودی که از کار پاره‌وقت به دست می‌آورم، برابر با درآمدِ حاصل از شغل ثابت‌ام باشد!» این مطلب، «جادوی کار پاره‌وقت» نامیده می‌شود. برای مردم بسیار هیجان‌انگیز است که یک کار پاره‌وقت را شروع کنند. کافیست فقط ۱۰ تا ۱۵ ساعت در هفته برای آن وقت صرف کنید. اگر کارتان را درست انجام دهید و برخی مهارت‌ها و تکنیک‌ها را یاد بگیرید، خیلی طول نخواهد کشید که درآمدِ حاصل از کار پاره‌وقت (به منظور ثروت‌مند شدن)، با درآمدِ حاصل از شغل تمام‌وقت شما، برابر می‌شود. برای من، این موضوع، در کم‌تر از شش ماه اتفاق افتاد. با در نظر داشتن این هدف، روشی که برای دعوت افراد دارم و همیشه از آن استفاده می‌کنم، این‌گونه است: «من یک کار پاره‌وقت برای ایجاد ثروت پیدا کرده‌ام که با آن به اندازه‌ی شغل تمام‌وقت‌ام پول درمی‌آورم. دوست دارید داستان مرا بشنوید؟ این داستان واقعاً جالب است!»

هدف دوم من این بود که «شغل تمام‌وقت‌ام را داشته باشم و ضمناً بتوانم با پاره‌وقت کار کردن برای ایجاد ثروت، دو برابر پولی را که در شغل ثابت‌ام درمی‌آوردم، کسب کنم.» با این هدف، افراد را این‌گونه دعوت می‌کنم: «من یک کار پاره‌وقت، با موقعیت منحصراً به‌فرد، برای ایجاد ثروت، پیدا کرده‌ام و توسط آن، هم‌اکنون، دو برابر شغل تمام‌وقت‌ام، درآمد دارم.

دوست دارید داستان مرا بشنوید؟» آیا تصوّر می کنید کسی بگوید: «نه! من علاقه‌ای به شنیدنش ندارم.»؟ تا حالا به هر کسی که گفته‌ام، جواب داده است: «آه...! بله! تو چطوری این کار را کرده‌ای؟» و من هم گفته‌ام: «خوش حال‌ام که این را پرسیدی. بگذار برای ات بگویم وقتی از طریق کار پاره وقت‌ام برای ایجاد ثروت، دو برابرِ شغل تمام وقت‌ام پول در آوردم، در وضعیت دشواری بودم. بر سرِ دوراهی بودم. دیگر نمی خواستم تمام وقت کار کنم؛ و این سؤال که چرا به سرِ کارِ تمام وقت‌ام نروم نیز مطرح بود.» این دعوت، خیلی قدرتمند بود. هیچ کسی نمی توانست در برابرش مقاومت کند و یا حداقل، نگاهی به آن نیاندازد. هم چنان روی این اعتقاد پافشاری کردم. نمی دانم چه مدت بود که مثل دیوانه‌ها بودم. تا این که نهایتاً با بی میلی، شغل تمام وقت‌ام را رها کردم. حالا می توانید هیجان و شوق این که به طور تمام وقت برای ایجاد ثروت تلاش می کنم را تصوّر کنید. واقعاً شگفت‌انگیز است!

بگذارید کار پاره وقت، جادویش را به شما نشان دهد! چیزی که این جا به چالش کشیده می شود، سَبکِ زنده گی شماست. درآمدِ زیادی لازم نیست تا زنده گی شما را به طور اساسی تغییر دهد؛ تنها هزار دلار درآمدِ بیش تر در ماه، کافی ست. به همین خاطر، کار پاره وقت، واقعاً ارزش مند است؛ چرا که می تواند نحوه و سَبکِ زنده گی هر شخصی را تغییر دهد. همین موضوع، موجب جذب مشتریان می شود. یکی از جذابیت‌های این سیستم، پولی ست که به صورت پاره وقت درمی آورید. کسی از من می پرسد: «چگونه تو امسال، سه بار به تعطیلات رفتی؟ چگونه دو تا ماشین نو خریدی، یکی برای خودت و یکی برای همسرت؟ بچه‌هایت همه لباس نو دارند!

چگونه؟» و من می‌گویم: «تنها با هزار دلار درآمدِ بیش‌تر در ماه!» و به او پیش‌نهاد می‌کنم که او هم کار پاره‌وقتی را شروع کند؛ توجه کنید که اگر این هزار دلار، ناشی از یک شغل تمام‌وقت بود، کسی به داستان شما گوش نمی‌کرد!

نخستین هزار دلاری که از کار پاره‌وقت به دست می‌آورید، زنده‌گی شما را به تغییر وامی دارد؛ و آن موقع است که همه می‌خواهند داستان شما را بشنوند. جادو و جذابیّت فعالیت پاره‌وقت شما، یک دعوت کلاسیک را برای کسی که بخواهد به داستان شما گوش دهد و ببیند شما چه کاری کرده‌اید که توانسته‌اید زنده‌گی تان را تغییر دهید، به همراه خواهد داشت. لزوماً پول نیست که زنده‌گی شما را تغییر می‌دهد؛ بل که نحوه‌ی استفاده از پول تان است که زنده‌گی شما را متحوّل می‌کند و سبکِ زنده‌گی شما را تغییر می‌دهد. این مسئله، به نوبه‌ی خود، باعث یک دعوت کلاسیک می‌شود؛ چون برای مردم این سؤال پیش می‌آید که شما چه کاری دارید انجام می‌دهید. این‌گونه بود که من کار «بازاررسانی شبکه‌ای» را آغاز کردم. در ۲۵ ساله‌گی، این دیدگاهی بود که زنده‌گی من را تغییر داد! ای کاش این چیزها را در دبیرستان یاد گرفته بودم. ای کاش در دبیرستان، درس‌های ثروت ۱ و ثروت ۲ ارایه می‌شد. آن کلاس‌های بی‌هوده‌ی کلیشه‌ای، هیچ چیزی به من یاد نداد تا این که در ۲۵ ساله‌گی به خود آمدم!

اتفاقاتی که در زنده‌گی شما روی می‌دهند، مسیر زنده‌گی شما را تعیین نمی‌کنند؛ بل که این چگونگی برخورد شما با این وقایع است که آینده‌ی شما را می‌سازد. همه‌ی ما، شبیه به یک قایق بادبانی در وسط دریا هستیم؛ این مسیر وزش باد نیست که مقصد ما را تعیین می‌کند؛ بل که این قایقران و تنظیمات بادبان است که مسیر را مُعین می‌سازد. از این مثال، هر کسی می‌تواند به نحوی در زنده‌گی خود استفاده کند. بادها برای همه‌ی ما، به طور یک‌سان می‌وزند: باد مصایب، باد فرصت‌ها، باد تغییرات! آن‌ها حتا زمانی که قایق ما سر و ته شده است نیز می‌وزند! بادهای موافق و ناموافق، همواره در حال وزیدنند. اما به خاطر داشته باشید، بادها برای همه‌ی ما، به طور یک‌سان می‌وزند: باد اقتصاد، باد اجتماع، باد سیاست! فقط تفاوت در این است که شما قایق را کی به مقصد می‌رسانید؟ یک سال؟ سه سال؟ پنج سال؟ تفاوت، در زمان رسیدن و تنظیمات بادبان قایق شماست، نه بادی که می‌وزد! موضوعی که این‌جا مطرح می‌شود، یادگیری است. درس گرفتن از تجربیات، به شما کمک می‌کند تا هر دفعه بهتر از دفعه‌ی پیش، بادبان قایق را تنظیم کنید.

نخستین چیزی که در زنده‌گی مالی تجربه کردم، ورشکسته‌گی بود! و دومین چیزی که می‌خواستم به دست آورم، ثروت! در این گونه مواقع، عده‌ای به خود می‌گویند: «دیدم! دیگر نمی‌توانیم برنامه‌هایمان را عملی

کنیم. فلان حزب، قدرت را به دست گرفته و سیاست‌های اقتصادی دولت، در حال تغییر است.»

بگذارید نکته‌ای را به شما یادآور شوم: تغییر و تحول در زنده‌گی، اساساً به سیاست وابسته نیست. زمانی نگرش من به زنده‌گی تغییر کرد، که با خود گفتم: «جیم! ۶ سال کاری تو گذشت و هیچ اتفاق مهمی در زنده‌گی ات نیافتاد. حالا باید حال و هوای گذشته را عوض کنی و نظم و مقررات جدیدی برای آینده‌ات وضع کنی.» با همین تفکر، زنده‌گی من دگرگون شد. حال فکر می‌کنید چه کسانی می‌توانند این‌گونه متحول شوند؟ جواب خیلی آسان است: «همه!»

شما می‌توانید راهی را که از ۲ سال پیش رفته‌اید، در ۲ سال آینده نیز ادامه دهید و مطمئن باشید همان نتایجی را که از ۲ سال پیش داشته‌اید، خواهید داشت. اما اگر می‌خواهید تغییر کنید، به شما می‌گویم که امروز وقت‌اش فرا رسیده است که ۲ سال آینده‌ی شما، اساساً با ۲ سال گذشته‌ی شما متفاوت شود. هر کسی قادر به ایجاد چنین تحولی است. شما می‌توانید در هر سنی، از ۱۳ تا ۶۰ ساله‌گی، این تغییر را در خود ایجاد کنید. شما در هر دوره‌ای از زنده‌گی که به سر می‌برید، اگر بخواهید می‌توانید ۲ سال آینده یا ۵ سال آینده‌ی خود را تغییر دهید؛ تنها کافی است به طور درونی و قلبی، در پی دست‌یابی به آرزوهای‌تان باشید. به خاطر داشته باشید که آینده‌ی شما، نوشته نشده است و هیچ قانونی برای نرسیدن به آرزوهای‌تان وجود ندارد؛ پس آینده‌تان را خودتان تعیین می‌کنید و این چیزی است که ما آن را «فرصت» می‌نامیم. ولی اگر آگاه نباشید که می‌توانید زنده‌گی، آینده، درآمد، ازدواج و هر چیز دیگری را تغییر دهید، مثل بسیاری از مردم، سال‌های

سال همین طور بدون تغییر، همان جایی که هستید، خواهید ماند. می‌دانید چرا اغلب مردم هیچ‌گاه اتفاق مهمی در زنده‌گی‌شان نمی‌افتد؟ به خاطر این که هرگز به دنبال دانش «من چگونه می‌توانم بهتر زنده‌گی کنم؟» نبوده‌اند و در این زمینه، در کلاسی شرکت نکرده‌اند، کتابی نخوانده‌اند و به سمیناری نرفته‌اند. اگر باور دارید روالی که برای زنده‌گی خود انتخاب کرده‌اید، مناسب است و چیز بیش‌تری از زنده‌گی نمی‌خواهید، پس انتخاب شما این است و مجبورید از آن احساس رضایت کنید! هر کسی می‌تواند بر اساس انتخاب خود زنده‌گی کند؛ ولی من به شما می‌گویم اگر بخواهید، می‌توانید سه سال آینده را کاملاً متفاوت از سال گذشته بسازید. فقط کافی‌ست مواردی را در زنده‌گی خود به کار بیندید.

تا این‌جا به این موضوع پی‌بردییم که وزش بادهای، میزان درآمد و ثروت ما را تعیین نمی‌کنند؛ بل که این جهت‌گیری و تنظیمات بادبان قایق فکری ما است که تعیین‌کننده می‌باشد. شاید این موضوع بتواند به نحو چشم‌گیری، سود شما را در سه سال آینده، نسبت به سال‌های پیشین، چندین برابر کند. به یاد داشته باشید اتفاقاتی که در محیط بیرونی برای شما رخ می‌دهند، چندان اهمیت ندارند؛ زیرا این اتفاقات، به طور یک‌سان برای همه، وجود دارد.

آقای «شورن» (Shevron)، چند سال پیش مرا به جلسه‌ی مدیران ارشد شرکت‌اش دعوت کرد. او در این جلسه از من پرسید: «آقای «ران»! شما به سراسر جهان سفر می‌کنید و انسان‌دنیادیده و مطلع می‌هستید. فکر می‌کنید دنیا تا ۱۰ سال آینده چگونه خواهد بود؟» به ایشان گفتم: «آقایان! پیام من به شما و تاریخ بشریت این است: اگر مانند انسان‌های تأثیرگذار، به مسایل

توجه نکنیم، شنونده‌ی خوبی نباشیم و دُشواریِ فرصت‌ها را نپذیریم، مطمئن باشید که در ۱۰ سال آینده نیز مانند ۱۰ سال گذشته، بعد از شب، روز؛ و بعد از پاییز، زمستان فرا می‌رسد؛ و چیزی تغییر نخواهد کرد! شانس و فرصت، همواره با دُشواری عجیب است؛ هر چند، گاهی فرصت‌ها بیش‌تر از دُشواری‌ها و گاهی دُشواری‌ها بیش‌تر از فرصت‌ها به نظر می‌رسند! ولی مجموع این ترکیب، تغییری نخواهد کرد. فکر نکنید برای ایجاد تحول، بی‌تجربه و خام هستید. هنگامی که این موضوعات تا حدی برای شما درونی شود، توانایی پیش‌بینی مسایل و آماده‌گیِ مواجهه با آن‌ها را به دست خواهید آورد.

اگر می‌خواهید نتایج‌تان تغییر کند، این شما هستید که نخست باید تغییر کنید. در سال‌های اولیه‌ی شروع فعالیت‌ام، امیدوار بودم که سیاست‌های دولت تغییر کند، قوانین مالیاتی عوض شوند، وضعیت اقتصادی بهتر شود و یا رییس‌ام سخاوتمندتر شود! من آرزو داشتم همه چیز عوض شود! ولی مُربی‌ام گفت: «برای این که نتایج مطلوبی داشته باشی، این تو هستی که باید تغییر کنی. نخواه که مسایل آسان‌تر شوند، تلاش کن که تو توانمندتر شوی.» این موضوع، یکی از درس‌های بزرگ زنده‌گی من شد. «نخواه که مسایل آسان‌تر شوند و مشکلات کم‌تری داشته باشی، بل که تلاش کن که تو توانمندتر شوی و مهارت‌های پیش‌تری کسب کنی!» هیچ‌گاه نخواهید چالش‌های کم‌تری داشته باشید، بل که بخواهید خرد و آگاهی بیش‌تری پیدا کنید. همواره آماده‌ی رویارویی با چالش‌ها باشید، زیرا بدون آن‌ها، هرگز رشد نخواهید کرد. بدون دست و پنجه نرم کردن با این چالش‌ها، هرگز ثروت‌مند نمی‌شوید. شما هیچ‌گاه بدون نیروی جاذبه‌ی زمین نمی‌توانید پرواز کنید.

درک چالش‌ها، کلید وسعت دادن آگاهی و خرد شماست تا بتوانید بر آنها
چیره شوید.

سخن آخر این که باور داشته باشید:

«انسان، قادر به انجام کارهای شگفت‌انگیزیست؛ به شرط آن که از اتفاقات
آینده، نهراسد!»

۵ قانون نسبت‌ها

اصل دیگری که من در «بازاررسانی شبکه‌ای» آموختم، «قانون نسبت‌ها» بود. اگر شما کاری را به دفعات کافی انجام دهید، درصد نسبت از کل پدیدار می‌شود.

حال این موضوع بسیار جالب را با یک مثال، توضیح می‌دهم. اگر شما به ۱۰ نفر پیشنهادی دهید، به احتمال زیاد، یک نفر به شما جواب مثبت خواهد داد. از این جاست که درصد نسبت از کل، پدیدار می‌شود. درک این مطلب، بسیار مهم است. اگر با ۱۰ نفر صحبت کنید، می‌توانید نظر مثبت یک نفر را جلب نمایید. اگر با ۱۰ نفر دیگر صحبت کنید، شانس شما برای جذب یک نفر دیگر، بسیار بالاتر خواهد بود. این، شروع بسیار خوبی خواهد بود و می‌توانید با هر کسی به رقابت پردازید. لازم به ذکر است که میزان بازدهی و موفقیت هر کسی، بسته‌گی به درصد نسبت از کل معرفی‌های آن شخص دارد. به عنوان مثال، من تازه وارد یک «شبکه‌ی بازاررسانی» شده‌ام و می‌توانم از هر ۱۰ نفر، ۱ نفر را متقاعد کنم؛ در حالی که شما، مدت‌هاست در این شبکه، مشغول به فعالیت هستید. ولی اگر یک مسابقه‌ی ۳۰ روزه داشته باشیم، من شما را شکست خواهم داد! ممکن است از خودتان پرسید چگونه مرا شکست می‌دهد؟ جواب این است: «شما به خاطر داشتن آشنایی و اعتبار قبلی، تنها با ۱۰ نفر از آشنایان‌تان صحبت می‌کنید و شاید حتی ۹ نفر را متقاعد سازید؛ ولی من با ۱۰۰ نفر صحبت می‌کنم و ۱۰ نفر را

متقاعد می‌سازم. این گونه است که من شما را شکست خواهم داد! به نظر شما آیا این ایده، هوش‌مندانه نیست؟! من این کار را به دو علت انجام می‌دهم: نخست این که صادقانه دلام می‌خواهد ببرم. دلیل دیگر این است که می‌خواهم شما ببازید! و این موضوع قسمت شرافت‌مندانه‌ی کار من است! لابد می‌پرسید چرا شرافت‌مندانه؟ چون شما از باخت‌های خود، بیش‌تر از بُردهایتان یاد می‌گیرید و من می‌خواهم به شما فرصت این تجربه را بدهم. بدین روش است که قانون نسبت‌ها نتیجه می‌دهد. زمانی که این موضوع را فهمیدم، با بالا بردن «نتایج عددی»، «فقدان مهارت‌های لازم» را جبران کردم. حال سؤال این است که چه کسی قادر به انجام این کار است؟ پاسخ، آسان است: «همه!» هر کسی با کمی ابتکار و زیرکی می‌تواند این نتیجه را ایجاد کند. تأکید می‌کنم: «همه!» هر کسی که میل به پیش‌رفت داشته باشد، می‌تواند از عهده‌ی این کار برآید. برای این منظور، لزومی ندارد آدم خاصی باشید.

مطلب دیگر درباره‌ی قانون نسبت‌ها، قابلیت افزایش بازدهی قانون نسبت‌ها است. توضیح این که چگونه این بازدهی می‌تواند افزایش یابد این است که مثلاً شما با ۴ گروه ۱۰ نفره صحبت می‌کنید و از هر ۱۰ نفر، ۱ نفر جذب شما می‌شود. پس از مدتی مثلاً در پنجمین ۱۰ نفر، ۲ نفر جذب شما می‌شوند. شاید برای شما این سؤال پیش آید که چگونه این افزایش به وجود می‌آید؟ جواب خیلی آسان است: چون مهارت‌های شما بالا رفته است، قادر به جذب بیش از یک نفر هستید. شاید یک سؤال دیگر پیش بیاید که چه کسی می‌تواند مهارت‌های خود را افزایش دهد؟ پاسخ باز هم آسان است: «همه!» نهایتاً بعد از گذشت مدتی، این عدد حتّاً به ۳ نفر از ۱۰

نفر هم می‌تواند برسد. شاید برای رسیدن از عدد ۳ به ۴، نبوغ خاصی نیاز باشد، اما می‌خواهم یک مثال برای تان بزنم. یک مهاجم فوتبال از هر ۱۰ توپ‌ی که به او پاس داده می‌شود، اگر تنها ۱ توپ را گل کند، سالانه تا میلیون‌ها دلار می‌تواند برای خود در آمد کسب کند. او به خاطر ۲۰ تا ۳۰ گلی که در هر سال می‌زند، قادر به دریافت چنین دست‌مزدی است، نه به خاطر چند صد ضربه‌ای که نمی‌تواند گل کند! این را بدانید که جذب ۱ نفر از ۱۰ نفر، نتیجه‌ی خوبی است. ۲ نفر از ۱۰ نفر، عالی است. ۳ نفر از ۱۰ نفر، نتیجه‌ی خیره‌کننده‌ای است. شاید بعضی از این اعجوبه‌ها، قادر به جذب ۴ نفر از ۱۰ نفر باشند. اما به یاد داشته باشید برای رسیدن به بالاترین اهدافی که هم‌اکنون در ذهن خود دارید، جذب ۳ نفر از ۱۰ نفر کفایت می‌کند. این چیزی بود که باعث شد من در شروع کارم برای جذب افراد، حتا به اقوام همسایه‌ی دوستانم نیز مراجعه کنم. به آن‌ها گفتم من کسب و کار تازه‌ای را شروع کرده‌ام و از هر ۱۰ نفر، ۳ نفر را متقاعد به ورود به این کسب و کار کرده‌ام و اصلاً نگران این موضوع نیستم که شما در جلسه شرکت کنید و یکی از آن ۷ نفری باشید که وارد این کسب و کار نمی‌شوند. شما دوست من هستید و حضور شما در جلسه، هم‌راهی شما با من است. برای من مهم این است که به حرف‌هایم گوش دهید؛ نه این که وارد شوید یا خوش‌تان بیاید یا خرید کنید یا حتا نکنید. یکی از دلایلی که می‌خواهم حتماً گوش کنید، این است که اگر یک سال بعد من در این کار موفق شدم، شما به عنوان یک دوست، به من نگوید که: «چرا با من تماس نگرفتی و به من خبر ندادی؟ تو چطور خودت را یک دوست می‌دانی؟ این همه پول درمی‌آوری و این زحمت را به خودت ندادی که سال پیش

گوشی تلفن را برداری و به من نیز راجع به این کار توضیح دهی؟» و من این گونه به او جواب می‌دهم: «به دو علت می‌خواهم که بدانم من در حال انجام چه کاری هستم. در این صورت اگر پس از یک سال موفق شدم، می‌توانم به تو بگویم که این فرصت را به تو نیز دادم. دومین دلیل این که فقط می‌خواهم حمایت‌ات کنم تا تو هم موفق شوی. تو می‌توانی یکی از آن ۷ نفری که وارد نمی‌شوند باشی. اصلاً موضوع این نیست که تو خرید کنی یا نه. اگر خرید کنی، یکی از آن ۳ نفر هستی که وارد این کسب و کار می‌شوند و اگر خرید نکنی، باز هم فوق‌العاده است. این مسئله که وارد این کسب و کار شوی شاید برای تو مهم باشد، اما برای من مهم نیست. البته در عالم دوستی برای ام مهم است ولی در چارچوب قانون نسبت‌ها اصلاً مهم نیست.»

اگر تصمیم دارید ثروت‌مند شوید، «قانون نسبت‌ها» را در نظر بگیرید و آن را در کسب و کار خویش، به کار بندید.

۶ قانون کاشت و برداشت

دومین قانونی که فرا گرفتم، قانون «کاشت و برداشت» بود. قانون «کاشت و برداشت»، در راستای قانون نسبت‌هاست. در این‌جا، داستان کشاورزی را از کتاب مُقدّس، برای‌تان نقل می‌کنم. من در مورد کتاب مُقدّس، تخصصی ندارم؛ ولی این داستان، بسیار آموزنده است. پیش‌نهاد می‌کنم به این داستان، خوب توجه کنید؛ چون درک جزییات آن، بسیار مهم است. کشاورز داستان ما، تمایل داشت در کار خود، پیش‌رفت کند. او شخص بلندپروازی بود و بذره‌های بسیار مرغوبی داشت. توجه کنید که این بذرها می‌توانند فرصت‌های طلایی، محصولی مرغوب و یا داستانی آموزنده باشند؛ و همه‌ی ما به نوعی می‌توانیم کشاورزی بلندپرواز، با بذرهایی مرغوب باشیم. این ماجرا می‌تواند داستان زنده‌گی همه‌ی ما باشد. بنابراین می‌توانیم به راحتی آن را در زنده‌گی روزمره‌ی خود، مشاهده کنیم. من با آموختن این داستان، توانستم در سن ۳۱ ساله‌گی، ثروت‌مند شوم!

روزی کشاورز، برای کاشتن بذرها، از منزل خارج شد؛ در بین راه، مقداری از بذرها به زمین ریخت و پرنده‌گان، آن‌ها را خوردند. همیشه در زنده‌گی، پرنده‌گانی هستند که قسمتی از بذرها را می‌خورند! ممکن است بپرسید که منظور از این عبارت چیست؟ حال برای‌تان توضیح می‌دهم: روزی من یکی از دوستان‌ام را به جلسه‌ای دعوت کردم و او گفت که

سه‌شنبه شب آن‌جا خواهد بود. سه‌شنبه شب من به محلّ قرار رفتم، ولی دوست‌ام نیامد و از نیامدن‌اش، بسیار تعجب کردم. امروز علت این مسئله را متوجه شده‌ام. وی در نظر داشت که به این جلسه بیاید و یک موقعیت کاری را بررسی کند. ولی یک نفر، رأی او را زد و به او گفت: «تو که برای شرکت در یک جلسه‌ی مربوط به بازاریابی شبکه‌ای وقت نمی‌گذاری!» و دوست من هم گفت: «آره! راست می‌گویی.» پس پرنده‌گان، قسمتی از بذرها را خوردند! هنگامی که پرنده‌گان این کار را می‌کنند، شما دو انتخاب دارید: انتخاب اول این است که پرنده‌گان را دنبال کنید که برای این منظور، مجبورید از مزرعه خارج شوید و این مسئله، شما را از آینده‌ی مطلوب‌تان دور می‌سازد و در ضمن، نمی‌توانید بذرها را از پرنده‌گان باز پس بگیرید. سرخورده‌گی، یکی از پی‌آمدهای این انتخاب است. آیا جالب نیست؟! این مطلب، می‌آموزاند که من مطمئن بودم دوست‌ام می‌آید؛ زیرا او به من قول داده بود؛ ولی فهمیدم که پرنده‌ای در کار بوده است!

اما ادامه‌ی داستان: کشاورز، به کاشتن ادامه داد. می‌بینید؟! این رازی است که منجر به موفقیت او گردید. او به کاشتن ادامه داد. اگر شما به کاشتن ادامه دهید، بیش‌تر از مقداری که پرنده‌گان می‌توانند بخورند، می‌کارید. زیرا تعداد پرنده‌گان برای این که همه‌ی بذرها را بخورند، کافی نیست. اگر شما به کاشتن ادامه دهید، پرنده‌گانی وجود دارند؛ ولی نه به اندازه‌ای که همه‌ی بذرها را از بین ببرند. «قانون نسبت‌ها» این‌جا به کمک شما می‌آید. مربی‌ام این مطلب را به من یاد داد. او گفت: «آقای رآن! در کلّ دنیا، تنها ۹ یا ۱۰ نفر آدم‌هایی این‌چنینی وجود دارند و الآن زیاد این طرف، آن طرف می‌روند. شما هر از گاهی، با یکی از این‌ها برخورد

می‌کنید.» هر وقت با چنین افرادی برخورد کردید، بگویید: «تنها ۹ تا آدم شبیه تو وجود دارند و من از پس تو بر می‌آیم!»

مطلب دیگری که این داستان به ما می‌آموزاند این است که کشاورز، هم‌چنان به کاشتن خود ادامه داد. بی آن که شما بخواهید، قسمتی از بذرها، روی سنگلاخ‌ها و خاک‌های نامطلوب، پاشیده می‌شوند؛ چون شما، کشاورزی بلندپرواز با بذرهایی بسیار مطلوب هستید، پس سنگلاخ‌ها و خاک‌های نامطلوب، اصلاً خوش آیند نیستند؛ اما ببینیم که چه اتفاقی افتاده است. بذر در زمین شروع به رشد می‌کند و در پی آن، گیاهی کوچک می‌روید. اما نخستین هوای گرم، آن را پژمرده و خشک می‌کند. این موضوع، ناراحت‌کننده است. درست مانند دوست من که بالاخره شروع به فعالیت می‌کند، ولی پس از چند روز، به واسطه‌ی حرف‌های شخصی دیگر، دست از فعالیت خود می‌کشد و مانند آن گیاه، خشک و پژمرده می‌شود. این دوست من، در دومین جلسه، دیگر شرکت نمی‌کند و در حالی که من با خود فکر می‌کردم که او حداقل یک هفته را دوام بیاورد. پس چه اتفاقی افتاده است؟ هر بار این اتفاق می‌افتد، باید با خود بگویید: «هوای گرم، قسمتی از بذرها را از بین می‌برد و این خارج از برنامه است.» آیا جالب نیست؟! چه می‌توان کرد؟ هیچ کار! شما شاید با اطمینان بگویید: «می‌خواهم این مسئله را عوض کنم.»

شما همه‌گی می‌دانید که خورشید از شرق طلوع می‌کند ولی آیا می‌گویید چرا از شرق؟ من شخصاً، خیلی روی این موضوع وقت نمی‌گذارم. بگذارید این موضوع به روال خود اتفاق بیفتد. دنبال چراهای این موضوعات نروید. پاسخ، در ساختار و نتایج ماجراست و هر چیزی فراسوی

آن، چندان جای تأمل و مطالعه ندارد. چگونه است که کسانی برای مدت بیش تری به فعالیت خود ادامه می‌دهند؟ من هیچ گاه زمانی برای یافتن علت این موضوع صرف نمی‌کنم. پاسخ این است: «بعضی‌ها به کار و فعالیت خود ادامه نمی‌دهند.» شما فقط همین مطلب را لازم است به یاد داشته باشید و هنگامی که کسی از ادامه‌ی فعالیت خود دست بر می‌دارد، شما به خود بگویید: «او یکی از کسانی است که به فعالیت خود ادامه نمی‌دهد.» حالا شما تنها می‌دانید که این افراد را چگونه طبقه‌بندی کنید و به این مطلب آگاه شوید که قادر به تغییر آن‌ها نیستید. مانند آن است که بخواهید جای فصل‌های سال را تغییر دهید! شما تنها باید تا جایی که می‌توانید، با موضوعات، آن گونه که هستند روبه‌رو شوید. من این مسایل را تنظیم نکرده‌ام. شما نباید با خود بگویید چرا من در چنین وضعیت و شرایطی هستم؛ البته شما می‌توانید به سیاره‌ی دل‌خواه خود بروید و تمام شرایط و مسایل را تغییر دهید! ولی در این سیاره (گره‌ی زمین)، ما مهمان هستیم. شما باید با مسایل، آن گونه که هستند روبه‌رو شوید.

اما راز موفقیت کشاورز بلندپرواز، با آن بذره‌های خوب، این بود که او به کاشتن ادامه داد و برای این کار، باید این نکته را در نظر می‌داشت: «او باید یاد می‌گرفت که ناامیدی‌های خود را کنترل کند.» این همان نکته‌ی کلیدی است که شما باید در تمام زنده‌گی، آن را به کار گیرید: «کنترل بر ناامیدی‌ها» (Discipline Your Disappointments).^۱ بدانید که شما تنظیمات دنیا را بر اساس برنامه‌ها و خواسته‌های خودتان، به وجود نیاورده‌اید که کسی از

۱. مفهوم این عبارت آن است که به جای در ناامیدی به سر بردن، آن‌ها را با خویشتن‌داری و آرامش، اداره

کنید و آگاهانه جهت دهید. [م.]

ادامه‌ی کار دست نکشد! پس شما مقصّر نیستید و در قبال آن مسئولیتی ندارید. اما اگر در دفتر کارتان، مشکلی پیش بیاید، این موضوع متفاوت است و شما در قبال آن مسئول هستید!

کشاورز به کاشتن ادامه می‌دهد و قسمتی از بذرها روی زمین نامناسب و خاردار می‌ریزد. ممکن است به نظر آید که از دست دادن این بذرها، باعث متضرر شدن کشاورز شده است؛ اما این پایان داستان و ماجرا نیست. کمی از بذرها روی زمین خاردار می‌ریزند و تعدادی گیاه نیز شروع به رشد می‌کنند. ولی خارها باعث از بین رفتن این گیاهان می‌شوند. خارها قسمتی از بذرها را از بین می‌برند. در واقع این خارها، همان دل‌واپسی‌ها، نگرانی‌های بی‌مورد، حواس‌پرتی‌ها و مشکلات دیگری‌ست که بر سر راه همه‌ی ما قرار دارند. آیا کسی می‌تواند خارهایی که بر سر راه ما در مسیر زنده‌گی قرار می‌گیرند را پیش‌بینی کند؟

به یکی از دوستان‌ام گفتم: «جان! ما دیشب جلسه داشتیم ولی تو نیا مدی!» جواب داد: «من که نمی‌توانم در تمام جلسات شرکت کنم!» و من به او گفتم: «چرا نمی‌توانی؟ تو که پاره‌وقت کار می‌کنی!» بسیاری از مردم اجازه می‌دهند که اتفاقات کوچک و کم‌اهمیت، آن‌ها را از دست‌یابی به فرصت‌های بزرگ محروم کند. شاید پرسید که برای این‌گونه افراد چه می‌توان کرد؟ به شما می‌گویم که هیچ کاری نمی‌توان انجام داد! شما می‌پرسید اصلاً چرا این اتفاقات رخ می‌دهد؟ من از شما می‌خواهم که روی این چراها، وقت صرف نکنید! این اتفاقات رخ می‌دهند، همان‌طور که زمستان بعد از پاییز و بهار پس از زمستان می‌آید!

پس تا این جا به این نتیجه رسیدیم که خارها قسمتی از بذرها را نابود می‌کنند. کشاورز، به کاشتن بذرها هم‌چنان ادامه می‌دهد، همان گونه که ما به دعوت کردن از دیگران ادامه می‌دهیم. «قانون نسبت‌ها» هم‌چنان به عمل کرد خود ادامه می‌دهد و چیزی که این داستان نهایتاً به ما می‌گوید این است که «اگر شما به کاشتن بذرها ادامه دهید، بذرها در نهایت به روی زمین حاصل‌خیز می‌ریزند.» اگر شما برای کاری به دنبال شخص مناسبی بگردید، نهایتاً شخص مورد نظر خود را پیدا خواهید کرد. در بعضی از زمین‌های حاصل‌خیز، شاید تنها ۳۰٪ از بذرها شکوفا شوند. در بعضی ۶۰٪ و شاید در بعضی حتاً ۱۰۰٪ بذرها! شاید شما پرسید چرا این درصدها با هم تفاوت دارند؟ باز می‌گویم وقت خود را به روی این چراها صرف نکنید! به کار خود ادامه دهید! من می‌خواستم ۳۰٪ حاصل‌خیزی را به ۶۰٪ برسانم، ولی متوجه شدم که این کار، خارج از حدّ توان من است. می‌خواستم کاری کنم تا همه کاملاً موفق شوند، ولی این موضوع داشت مرا از پا درمی‌آورد! مطمئن باشید که شما هم قادر به انجام چنین کاری نیستید! کاری که شما باید انجام دهید این است که بگذارید کسی که بازدهی ۳۰٪ دارد، با بهترین توانایی موجودش به کار خود ادامه دهد؛ و کسی که توانایی و بازدهی ۶۰٪ دارد نیز به کارش ادامه دهد؛ و کسی که ۱۰۰٪ بهره‌وری دارد نیز کارش را انجام دهد. شما با درک این مسایل می‌توانید حاصل‌خیزی زمین کشاورزی‌تان را به ۱۰۰٪ برسانید.



پرورش مهارت‌ها

تجربه‌ی فعالیت در «بازاررسانی شبکه‌ای»، منجر به کسب مهارت‌های جدیدی در من شد. من می‌دانستم چگونه می‌توان شیر گاوها را دوشید، اما نمی‌توانستم پول زیادی از این طریق به دست آورم. نخستین مهارتی که تغییری شگرف در زنده‌گی من ایجاد کرد، «مُشری‌یابی» و «فروشنده‌گی» بود. فروشنده‌گی، کار آسانی‌ست، زیرا یک عمل تکنیکی محسوب نمی‌شود. عملی تکنیکی‌ست که در آن، راجع به نحوه‌ی کارکرد چیزی صحبت شود. در حالی که در عمل فروش، شما به ساده‌گی تنها محصول‌تان را معرفی می‌کنید. اگر راجع به یک محصول منحصر به فرد صحبت می‌کنید، حتماً درباره‌ی قابلیت‌هایش توضیح دهید. شخص مقابل را قانع کنید که این محصول، بهترین محصول است و این‌جاست که مشتری، حاضر به خرید محصول می‌شود. این، هنر ساده‌ی فروشنده‌گی‌ست!

در تجارت، «سهیم شدنِ اطلاعات»، مسئله‌ی بسیار مهمی‌ست؛ زیرا با مشتری، در رابطه با محصولی که خودتان استفاده می‌کنید و نظرات موافق کسانی که از این محصول استفاده کرده‌اند، سهیم می‌شوید. ما راجع به مهارت‌های فنی پیش‌رفته‌ی یک سفینه‌ی فضایی صحبت نمی‌کنیم؛ تنها درباره‌ی سهیم شدنِ اطلاعات و کاربرد مناسب آن، به منظور جلب نظر مثبت دیگران در این تجارت، صحبت می‌کنیم. هنگامی که من فروشنده‌گی را یاد گرفتم، درآمد من، ۵ برابر شد! مشتری‌یابی و فروشنده‌گی، زیربنایی

بود برای ساختن یک زنده گی حرفه‌ای و موفق. پس تا این جا من دو مهارت کسب کرده بودم: «دوشیدن شیر گاوها» و «فروشنده گی».

مهارت دیگری که زنده گی مرا متحول ساخت، مهارت «جذب افراد تازه» و معرفی یک فرصت درآمدزا به آنها بود. فراگیری این که چگونه افراد را دعوت و جذب کنم. اصولاً دو نوع معرفی وجود دارد: معرفی رسمی و معرفی غیررسمی.

یکی از مهم‌ترین بخش‌های جذب افراد تازه، «پی گیری» می باشد. زمانی که زنده گی تازه‌ای را آغاز می کنید، باید از آن به درستی مراقبت نمایید. مانند مادری که از نوزاد خود مراقبت می کند. شما هیچ گاه زنده گی تازه‌ای را شروع نمی کنید که آن را رها و ترک نمایید! شما زنده گی تازه‌ای را آغاز می کنید و مانند یک مادر آن را تغذیه و مثل یک پدر از آن محافظت می نمایید. شما باید برای هر فرد تازه، هم پدر باشید و هم مادر! تغذیه به وسیله‌ی ایده‌های سازنده، محافظت و کمک در دفاع از صداهای معترض بیرونی که سعی در خارج کردن شما از راه‌تان را دارند! به این موضوع، «حمایت»^۱ می گویند.

حامی بودن و حمایت کردن یعنی برای افراد پُلی باشیم میان تاریکی و نور، میان شک و باور، میان جهل و آگاهی، میان عدم اعتماد به نفس و

۱. «حمایت کردن» (Sponsorship)، درک و باور به «توانایی‌های یک فرد و ایجاد امکانات و فضایی برای شکوفایی و پرورش آن توانایی‌هاست؛ در حالی که «کمک کردن» (Help)، یعنی درک و توجه به «توانایی‌های یک فرد در انجام کاری و انجام دادن آن برای او. در واقع، حمایت کردن مانند آموزش ماهی گیری به فرد گرسنه‌ای است که توانایی و استعداد ماهی گیری را دارد؛ و کمک کردن مانند ماهی دادن به فرد گرسنه‌ای است که در ماهی گیری ناتوان است. البته گاهی اوقات، برای حمایت کردن افراد، ناگزیر از کمک کردن به آنها هستیم. [م.]

رسیدن به اعتماد به نفس، میان از سایه به سوی نور خورشید حرکت کردن. این یکی از هیجان‌انگیزترین جای‌گاه‌هایی است که شما می‌توانید در صنعت «بازاررسانی شبکه‌ای» به دست آورید. هنگامی که شما نقش این پُل را برای افراد تازه ایفا می‌کنید، جادوی جذب افراد تازه پدیدار می‌شود. شما به پرسش‌های آن‌ها پاسخ می‌دهید و کمک می‌کنید تا بتوانند از این پُل عبور کنند. شما توانایی‌های آن‌ها را پیش از آن که خودشان بتوانند درک کنند، در آن‌ها تشخیص می‌دهید. شما این اطمینان را به آن‌ها می‌دهید که می‌توانند فراتر از چیزی که هستند باشند و بدین سبب آن‌ها چیزی بیش از آنچه که دارند، به دست می‌آورند.

این یکی از بزرگ‌ترین هنرهایی است که در دنیا وجود دارد. مطلب هیجان‌انگیز در مورد این هنر آن است که درآمد سرشاری را می‌تواند برای شما ایجاد کند. چرا که شما هم‌اکنون در حال عمل کردن به نکته‌ی منحصر به فردی هستید که در کتاب مُقدّس نیز به آن اشاره شده است! این نکته‌ای است که «جان ف. کندی» (John F. Kennedy) نیز در نطق ریاست جمهوری خود، بدان اشاره کرده است. «زیگ زیگلر» (Zig Ziglar) نیز این موضوع را به بهترین شکل بیان کرده است. این موضوع، چیزی نیست جز «دراز دست‌یابی به ثروت»! به این راز، نخستین بار در کتاب مُقدّس اشاره شده است. در کتاب مُقدّس، سوآلی مطرح شده است، به این عنوان که «چگونه می‌توانیم به «بزرگی و عظمت»^۱ دست پیدا کنیم؟» پاسخ کتاب مُقدّس به این سوآل، این است: «با ثروتی بی‌گران، عزّت نفسی بالا، تأثیرگذاری زیاد،

۱. «بزرگی و عظمت» (Greatness) به معنی مانده‌گاری طولانی مدت شهرت و تأثیرات مثبت بک نفر

سَرشناسی و خوش‌نامی». این، سوأل و راه‌کاری‌ست برای دست‌یابی به «عظمت شخصی» که توسط حضرت مسیح مطرح شده است: «راهی بیاید تا با آن بتوانید به انسان‌های زیادی خدمت کنید؛ زیرا که خدمت به عده‌ی زیادی از انسان‌ها، شما را به سوی بزرگی و عظمت هدایت می‌کند!». ممکن است عده‌ای به این مطلب علاقه نداشته باشند، ولی کسانی که علاقه دارند، آن را همیشه به یاد داشته باشند. ممکن است عده‌ای بگویند که حداکثر کاری که من می‌توانم انجام دهم این است که تنها به رَتق و فَتقِ اُمورِ خودم پردازم! البتّه این موضوع کاملاً قابل قبول است؛ اما شما از این طریق، به بزرگی و عظمت دست پیدا نمی‌کنید. ممکن است کُهی بگویند من خودم کُلی صورت‌حساب دارم که باید پرداخت کنم و دیگر نمی‌توانم نگران پرداخت صورت‌حساب دیگران باشم! همان‌طور که گفتم، این طرز برخورد، اصلاً ایرادی ندارد؛ اما تأکید می‌کنم که با این نوع نگاه، هرگز به بزرگی دست پیدا نخواهید کرد. بزرگی یعنی این که انسان‌های دیگر را حمایت کنیم تا بتوانند صورت‌حساب‌های خود را پرداخت کنند! هنگامی که شما دیگران را حمایت می‌نمایید، آن‌گاه به ساده‌گی می‌توانید صورت‌حساب‌های خود را نیز پرداخت کنید و مسئله‌ی انجام تعهدات مالی شما در این میان، دیگر اصلاً به چشم نخواهد آمد. دیگران را در حل مشکلات‌شان یاری دهید. چرا که اگر این کار را انجام دهید، مشکلات شما نیز حل می‌شوند. کلید دست‌یابی به بزرگی، همان‌طور که حضرت مسیح آموزش داده است، یافتن چنین راه‌کاری‌ست. بسیاری از مردم علاقه دارند که به دیگران خدمت کنند، ولی راه‌کار مناسبی برای این موضوع ندارند.

اما مطلب هیجان‌انگیز در مورد این تجارت، آن است که شما راهی برای خدمت به سایر افراد دارید. این که از این امکان استفاده نمایید یا نه، دیگر به خودتان مربوط است. این دیگر با شماست که از طریق این راه کار، ثروت زیادی به دست آورید یا نه.

موفقیت، بسته‌گی به میزان تمایل هر شخص، در پیش‌رفت دارد. سیستم «بازاررسانی شبکه‌ای»، به علت ارایه‌ی بازاررسانی یک‌سان و محصولاتی یک‌سان، برای همه یک‌سان است. تفاوت، تنها در نگرش هر شخص و میزان تمایل وی در پیش‌رفت است. اهداف و بلندپروازی‌های شما هر چه که باشند، برای رسیدن به آن‌ها، راه کارها و ابزارهای لازم را دارید. راه کار مهم این است: «تا جایی که می‌توانید، به دیگران خدمت کنید.» موضوع هیجان‌انگیز در جذب افراد تازه این است که به هر علتی که شما وارد سیستم شده‌اید، اکنون توانایی تأثیرگذاری مستقیم و غیرمستقیم روی دهنده‌ها و یا شاید صدها انسان را دارید. بسیاری از کسانی که شما روی آن‌ها تأثیر گذار هستید نیز به نوبه‌ی خود، به طور مستقیم و غیرمستقیم، بر زنده‌گی هزاران انسان دیگر تأثیر می‌گذارند. شما به هر اندازه روی انسان‌ها تأثیر بگذارید، به همان اندازه نیز درآمد کسب می‌کنید؛ ولی راز دستیابی به بزرگی، همان‌طور که در کتاب مقدس آمده است، خدمت به عده‌ی زیادی از انسان‌هاست.

رییس جمهور وقت آمریکا، «جان ف. کندی»، در نخستین نطق ریاست جمهوری خود، چنین گفت: «توقع نداشته باشید! (Don't Ask!) آیا دوست نداشتید این فلسفه، هم‌اکنون بر فلسفه‌ی سیاسی ایالات متحده حاکم می‌بود؟ بسیار مهم است که بتوانیم این فلسفه را درک کنیم.» کندی گفت از

دیگران انتظار و توقع انجام کاری برای خودتان را نداشته باشید! از کشور، دولت و حکومت، انتظار و توقعی نداشته باشید! به جای این توقعات، ببینید که شما چه کاری می‌توانید برای کشورتان انجام دهید؛ زیرا کشور، یعنی مردم! با این توقعات، نمی‌توانید ثروت مند شوید و یا به عزت نفس بالا دست بیابید. هر انسانی می‌تواند طالب و خواهان سود، سرشناسی، خوش‌نامی، عزت نفس بالا و شانس ثروت مند شدن باشد. «جان ف. کندی» می‌گفت این بسیار آسان است که بگوییم دیگران چه کاری می‌توانند برای ما انجام دهند؛ اما چنین انتظاری نداشته باشید؛ بل که به این فکر باشید که شما چگونه می‌توانید به مردم کشورتان خدمت نمایید! آیا می‌توانید به طور مستقیم و یا غیرمستقیم به مردم کشورتان خدمت کنید؟

دوست قدیمی و بسیار خوب‌ام، «زیگک زیگلر» (Zig Ziglar) می‌گوید: «پول همه چیز نیست؛ ولی از نظر اهمیت، هم‌رده‌ی اکسیرن است!» «زیگلر» به واسطه‌ی همین مطلب، فرد بسیار مشهوری شد. یکی دیگر از دیدگاه‌های «زیگلر» که در راستای کلام کتاب آسمانی می‌باشد، این است: «گرچه تعداد کافی، مردم را در جهت رسیدن به خواسته‌هایشان حمایت کنید، آن‌گاه شما نیز می‌توانید به خواسته‌های خود برسید!» این که شما می‌خواهید به خواسته‌هایتان برسید، منفعت شخصی‌ست که در جای خود، کاملاً قابل قبول است و اگر می‌خواهید منافع شخصی خود را در مسیر سازنده‌ای قرار دهید، حمایت کنید تا دیگران بتوانند به خواسته‌ها و اهداف‌شان دست پیدا کنند.

پس تا این‌جا، من سه مهارت کسب کرده بودم: «دوشیدن شیر گاوها»، «فروشنده‌گی» و «جذب افراد تازه».

بیا یید با هم کار کنیم!

مهارت دیگری که یادگیری آن سود سرشاری را نصیبام کرد، «سازمان‌دهی» بود. هنگامی که چند نفر با یک‌دیگر شروع به کار می‌کنند، شما پی به جادوی این مسئله می‌برید. آری! این که آدم‌ها بتوانند با یک‌دیگر کار کنند، سحرآمیز است! هر چند این موضوع، چالش برانگیز نیز می‌باشد. مانند زمانی که چند نفر از اعضای خانواده‌ی شما بخواهند با هم کار کنند. این که زن و شوهری با هم کار کنند، چالش بزرگی است، ولی در صورت اتفاق، معجزه پدیدار می‌شود. هر چیز سحرآمیز، چالش برانگیز است. اما زمانی که شما نمی‌دانید این چالش برای چیست، آن‌جاست که معجزه اتفاق می‌افتد. اما چگونه هنگامی که مردم با هم کار می‌کنند، این معجزه اتفاق می‌افتد؟ بگذارید نقل قولی از کتاب مقدس بیاورم. کتاب مقدس می‌گوید: «هنگامی که دو یا سه نفر، در قصد مشترکی توافق داشته باشند، آن‌گاه هیچ چیز، غیرممکن نخواهد بود.»

زنده‌گی، چالش‌های بسیاری به همراه دارد. مطلبی که من همیشه به کودکان، در رویارویی با چالش‌ها آموزش می‌دهم، این است: «بیا بریم انجام‌اش بدیم!»، نه این که «برو انجام‌اش بده!». اگر دو یا سه نفر با قصد مشترکی بخواهند کاری را انجام دهند، دیگر هیچ چیز غیرممکن نخواهد بود. کار کردن با یک‌دیگر، به سازمان‌دهی نیاز دارد. هنگامی که هر کس بخواهد مستقل از دیگری عمل کند، چالش‌ها زیادتر می‌شوند. درست مانند

بچه‌های شما که هر کدامشان نظر خاصی برای خود دارند و همین تنوع آراء است که زنده گی را متنوع می‌کند. در تجارت و کسب و کار نیز، کار کردن با افراد مختلف، چالش برانگیز، اما نتیجه‌بخش است. ملوانی را در نظر بگیرید که می‌خواهد به تنهایی لنگر کشتی را از آب بالا بکشد. مسلماً به تنهایی، این کار را نمی‌تواند انجام دهد و دُچار آسیب می‌شود؛ در حالی که با کمک دیگر ملوانان، به خوبی از پس این کار بر خواهد آمد. اگر از عهده‌ی کاری به تنهایی بر می‌آید، انجام‌اش دهید؛ اما به خاطر داشته باشید که قدرت عظیمی در کار کردن با دیگران وجود دارد.

عامل دیگری که در کار کردن با دیگران به شما قدرت می‌دهد، «بیان نقاط قوت یکدیگر» است. مثلاً، اگر من یک عضو تازه‌وارد باشم و شما معرف من باشید، بیان نقاط قوت من توسط شما در یک جمع، باعث رشد و حرکت من خواهد شد و از من، انسان جدیدی خواهد ساخت. بیان نقاط قوت دیگران، بسیار قدرت‌مند است. به همین دلیل است که پیش‌نهاد می‌کنم با یکدیگر کار کنید. هر چند به تنهایی کار کردن نیز خوب است؛ ولی هر انسان آگاهی می‌تواند تشخیص دهد که منفعت در چیست! با سازمان‌دهی کارها، پول بیش‌تر و نتایج مطلوب‌تری را می‌توان کسب کرد. منفعت من، در این نکته بود.

نکته‌ی دیگری که لازم است به آن اشاره کنم، «تشویق کردن» است. زمانی از یک شرکت قدردانی می‌شود که آن شرکت، قدم‌های بزرگی را در مسیر پیش‌رفت برداشته باشد؛ در حالی که شما به خاطر قدم‌های کوچک رو به رشد خود، می‌توانید مورد قدردانی قرار گیرید. تشویق کردن افراد، برای روند رو به رشد آنها، یکی از اسرار تجارت به حساب

می‌آید. هر چند این تشویق‌ها ممکن است در حدّ یک قدردانی ساده در جمع، و یا معرفی و تمجید از آن فرد باشند.

پس می‌توان فهمید که «تشویق کردن»، چگونه بر دیگران تأثیر می‌گذارد و اگر آن را به درستی به کار بریم، می‌توانیم تجارت خوبی را انجام دهیم. «تشویق کردن»، باعث ترغیب افراد، به انجام کارهایی می‌شود که آن‌ها را در حالت معمول، انجام نمی‌دهند. هر شخصی، قادر به انجام کارهای منحصر به فردی است که فقط خود از عهده‌ی آن برمی‌آید؛ به شرط آن که بدانید چگونه وی را به انجام آن کار، ترغیب نمایید!

این جاست که جادوی کار، نقش مهم‌تری از پول و درآمد را ایفا می‌کند. در تجارت، آن‌چه که از پول بااهمیت‌تر است، «ابتکار» و «خلاقیت» می‌باشد. بهترین جا برای به کارگیری «خلاقیت»، در معرفی محصولی منحصر به فرد، جذب مشتریان، تربیت بازاریابان شبکه‌ای و ... است. «ابتکار» یعنی یافتن راه حلی دیگر. اگر راهی جواب نداد، راه دیگری بیابید. شما با کمی «ابتکار»، می‌توانید راهی برای ثروت‌مند شدن بیابید.

جمله‌ی کلیدی و کلام آخر، این است:

«بشر قادر است تمام آرمان‌های خود را مُحقق سازد؛ چرا که این آرمان‌ها به وجود آمده‌اند تا در انسان، انگیزش و پویایی ایجاد کنند.»

مطلب دیگری که می‌خواهم بازگو نمایم، «ایجاد ارتباط» است. حال به شما می‌گویم که چگونه می‌توانیم جلسه‌ای را هدایت کنیم. من «تشخیص دادن» و «استدلال منطقی» را یاد گرفتم. هر ارتباطی، نوعی معامله‌ی ساده است. ارتباط برقرار کردن، در ابتدا برای من آسان نبود. هنگامی که می‌خواستم نخستین معرفی‌کاری (Presentation) را انجام دهم، تمرکز ذهنی و روانی لازم را نداشتم. حتماً همه‌ی شما در چنین موقعیتی قرار گرفته‌اید. دهان‌ام را باز کردم، ولی برای مدتی هیچ چیزی نتوانستم بگویم! اما واکنش من این بود: «دوباره سعی کردم!» این رازی‌ست که مرا پس از ۳۵ تا ۴۰ سال، به جای گاه کنونی‌ام رساند. آن‌قدر این کار را انجام دادم، تا کاملاً مسلط شدم. نخستین جلسه‌ی معرفی من، بسیار مُفترض بود! ولی اگر این جلسه را برگزار نمی‌کردم، مجبور بودم به خانه برگردم و به سراغ کارهای سابق‌ام بروم! اما بالاخره توانستم بر ترس‌هایم غلبه نمایم و آن‌ها را ضربه‌ی فنی کنم! اما رازی که امروز مرا به این جای‌گاه رسانده، این است: «بارها، بارها و بارها تلاش کردم!»

به یاد دارم نخستین باری که تصمیم گرفتم کمی سرزنده‌تر باشم، بدون این که پشت تریبون سخن‌رانی بروم، از روی سگوی سخن‌رانی پایین آمدم. سپس فکر کردم که چگونه می‌توانم پشت تریبون برگردم. احساس ماهی‌ای را داشتم که از آب بیرون افتاده است. هنوز هم آن روزها را به

خوبی به یاد می آورم. انجام هر کاری در ابتدا سخت است. اما به مرور، در «بازاررسانی شبکه‌ای»، این چیزها را یاد خواهید گرفت. افراد زیادی هستند که برای نخستین بار می‌خواهند سخنرانی کنند. آن‌ها آن قدر عصبی می‌شوند که حتا ممکن است نام خود را نیز فراموش کنند! اما همین افراد، در مدت زمان کم‌تر از ۳۰ روز، می‌توانند سه ساعت سخنرانی کنند، به طوری که به سختی می‌توان آن‌ها را از پشت تریبون پایین آورد!

پس «برقراری ارتباط» و «فن بیان» را یاد بگیرید؛ این که چگونه می‌توان با بیان کلمات مناسب، روی انسان‌های دیگر تأثیر گذار بود. این، بزرگ‌ترین هنری است که در دنیا می‌توان فراگرفت. زیرا «فن بیان»، ابزاری است برای برقراری ارتباط مؤثر. عبارت کلیدی آن که در فراگیری «فن بیان» تنبلی نکنید. یاد بگیرید که از نعمت قدرت تکلم خود، خردمندانه استفاده کنید. این نعمت می‌تواند برای شما ثروت و زنده‌گی شگفت‌آوری به ارمغان آورد.

در این جا لازم است به چند نکته‌ی مهم، اشاره کنم:

آموزش و پرورش افراد: پرورش افراد برای نحوه‌ی تجارت و آموزش آن‌ها برای نحوه‌ی زنده‌گی، بسیار ضروری است. تمام آن‌چه که شما برای زنده‌گی در قرن ۲۱م. نیاز دارید، در «مهارت‌های نحوه‌ی تجارت» و «مهارت‌های نحوه‌ی زنده‌گی» خلاصه می‌شود. مهارت‌های زنده‌گی، جزو مهارت راه‌بری به حساب می‌آیند. مهارت‌های زنده‌گی، چگونه‌گی هدف‌گذاری را به ما یاد می‌دهند. مهارت راه‌بری، همان توانایی «انگیزش بخشی» (Inspiration) به دیگران است. این یکی از قوی‌ترین مهارت‌های است که می‌توان آموخت و با آن، تغییر شگرفی در زنده‌گی، ایجاد کرد. انگیزش بخشی، یعنی

ترغیب و تشویق افراد برای رسیدن به جای گاهی بالاتر از جای کنونی شان؛ و این که این موضوع، امکان پذیر است. یک راه بر، با بیان این جمله که «تو می توانی این کار را انجام دهی!»، می تواند دیگران را ترغیب کند. مطمئن باشید اگر کسی به جای گاه مورد نظر شما رسیده است، شما نیز می توانید به آن جای گاه برسید. اکنون به افراد انگیزش دهید تا خود را بهتر، توان گزتر و مُستعدتر از آنچه که هستند، ببینند و خود را در آینده بجویند.

به کودکان و افرادتان، این نکات را بیاموزانید: کمک کنیم انسانها خود را آن گونه که هستند، ببینند. اگر اشتباهی مرتکب می شوند، آنها را باید متوجهی اشتباهاتشان کنیم. هیچ کسی نمی تواند با تکرار اشتباهاتش، اُمید به موفقیت داشته باشد. اشتباهات باید تصحیح شوند. شما باید این موضوع را به کودکان خود بیاموزید. کمک کنید آنها خود را آن گونه که هستند، ببینند. اگر کودکان، خراب کاری می کنند، باید خراب کاریشان را به آنها گوشزد کرد؛ اما کار مهم تر آن است که نباید آنها را در خراب کاری هایشان تنها گذاشت. بعضی وقتها والدین، کودکان را با خراب کاری هایشان، تنها و به حال خود می گذارند. والدین با این کار، کودکان را نابود می کنند و باعث می شوند که کودکان، به خراب کاری هایشان ادامه دهند. این چیزی است که شما باید به آن برسید. تنها با کمی تغییر، چه کارها که نمی توانید بکنید!

پس ما باید کمک کنیم تا کودکان، خود را آن گونه که هستند ببینند. اما بزرگ ترین موهبت آن است که به آنها کمک کنیم تا خود را «بهتر» از آنچه که هستند، ببینند. تنها نباید به گوشزد کردن اشتباهاتشان اکتفا

کنیم؛ بل که باید به آنها آینده و فرصت‌ها را نشان دهیم تا بتوانند به آن چیزی که می‌خواهند، برسند.

بزرگ‌ترین هدیه‌ی مُربی‌ام به من این بود که کمک کرد تا خود را بهتر از آنچه هستم بینم. در ابتدا این کار برای من دشوار بود؛ اما با باور کردن این موضوع، توانستم به جای گاهی که می‌خواهم، برسم. مُربی‌ام می‌گفت: «روزی آن‌قدر موفق، مشهور و سرشناس می‌شوی که مردم تو را به یک‌دیگر نشان می‌دهند و تحسینات می‌کنند.» من می‌گفتم: «امکان ندارد من این‌قدر موفق و مشهور بشوم!» اما مُربی‌ام می‌گفت: «به من اعتماد کن! اگر سخت‌کوش باشی و با نظم و ترتیب، در کارهایت استمرار داشته باشی، حتماً موفق و مشهور می‌شوی.» او امروز مرا دیده بود و با این صحبت‌اش، باعث شد من این موضوع را باور کنم و نهایتاً به موفقیت و شهرت برسم. اگر من موفق به انجام این کار شدم، پس شما هم قادر به انجام این کار هستید؛ تنها کافی‌ست «انگیزش‌بخشی» به انسان‌ها را یاد بگیرید و تأثیر شگرف آن را در زنده‌گی انسان‌ها ببینید!

۱۰ سزاواری در برابر نیازمندی

مهارت ساختن یک سازمان، مطلبی بود که راجع به آن صحبت کردیم. اما در این جا می‌خواهم راجع به کار کردن با انسان‌های سزاوار و شایسته، و نه محتاج و نیازمند، صحبت کنم.

شما باید همانند زنده گی عمل کنید و به شایسته گی‌ها پاسخ دهید، نه به نیازمندی‌ها. زنده گی در ازای نیازمندی‌ها و احتیاجات، به شما محصولی نمی‌دهد! چون ماهیت عمل کرد زنده گی، این گونه نیست. زنده گی در ازای کاشتن، اجازه‌ی برداشت را می‌دهد. هر چقدر که بکاری، می‌توانی درو کنی! پس ما هم باید همانند زنده گی رفتار کنیم. به افرادی پاسخ دهیم که شایسته گی دارند، کاشته‌اند و قدم نخست را برداشته‌اند. خداوند نیز می‌گوید: «اگر برای من قدمی برداری، من هم برای تو قدمی برم می‌دارم.» این یک شرط اساسی است. «از تو حرکت، از خدا برکت!» به تعبیر دیگر، «اگر حرکتی نکنی، برکتی نیز در کار نخواهد بود!» این موضوع، در فیزیک نیز صادق است: «هر واکنشی، پی‌آمد یک کنش است!» پس باید یاد بگیریم با افراد شایسته کار کنیم، نه با افراد نیازمند.

اما قدم بعدی آن است که به افراد پیرامون خود یاد دهید که چگونه می‌توانند شایسته گی وقت، توجه و حتا تماس تلفنی شما را داشته باشند. به آن‌ها بگویید اگر شما یک قدم بردارید، من دو قدم برای شما برم می‌دارم. اگر دو قدم بردارید، من پنج قدم برای تان برم می‌دارم. اما اگر قدمی

برندارید، از من هم توقعی نداشته باشید! فکر می‌کنم کاملاً موضوع را درک کرده باشید. اگر حرکت کنید، من نیز حرکت خواهم کرد. اگر تلاش کنید، من نیز تلاش می‌کنم. اگر با من تماس بگیرید، من نیز جواب تماس شما را خواهم داد. پس به اطرافیان‌تان بیاموزانید که چگونه می‌توانند شایسته‌گی دریافت توجه و صرف وقت از طرف شما را داشته باشند.

مطلب دیگر آن که، به جای کار فردی، گروهی کار کنید. زیرا ۸۰٪ از مردم، فقط ۲۰٪ کارها را انجام می‌دهند. پس ۲۰٪ از مردم، به طور فردی کار می‌کنند. در نتیجه، شما با کار گروهی، می‌توانید ۸۰٪ از کارهای باقی‌مانده را انجام دهید! به یاد داشته باشید که گروه، هرچه قدرت‌مندتر باشد، ستیزه‌جویی در آن کم‌تر خواهد بود!

نکته‌ی مهم دیگری که لازم است به آن اشاره کنم، آن است که شما به عنوان یک حمایت‌کننده باید یاد بگیرید که سایر افراد را حمایت کنید، نه این که بار آن‌ها را به دوش بکشید. این دو مقوله، کاملاً متفاوت‌اند؛ زیرا شما می‌توانید ۱۰۰۰ نفر را حمایت کنید، ولی نمی‌توانید سه نفر را روی پشت خود حمل کنید! من مطمئن هستم که همه‌ی شما قبلاً چنین تجربه‌ای را داشته‌اید که بعضی از مردم سعی دارند از شما سواری بگیرند و این جاست که باید برای آن‌ها از عبارت «پیاده شو!» استفاده کرد. البته اگر دوست داشته باشید، می‌توانید دیگران را حمل کنید! اما اگر شما مثلاً ۲ متر قد و ۱۳۰ کیلوگرم وزن داشته باشید، شاید بتوانید یک یا دو نفر را حمل کنید؛ ولی هرگز نمی‌توانید سه نفر را جابه‌جا نمایید! نوزادان وقتی به دنیا می‌آیند، قرار نیست که همیشه دیگران آن‌ها را بغل کنند. یک روزی باید استفاده از پاها را یاد بگیرند؛ حتا اگر زمین بخورند، باز باید تلاش کنند. در

تمام طول زنده گی، نمی توان چهار دست و پا حرکت کرد. پس به یاد داشته باشید که امکان ندارد در تمام طول زنده گی، دیگران ما را حمل کنند.

من زمانی سعی می کردم، همه چیز را تغییر دهم! اما از درخت گلابی نمی توان انتظار میوه ی سیب را داشت. شما می توانید سیب ها را از درخت گلابی آویزان کنید؛ ولی این مسئله، کمکی به شما نمی کند. حتا اگر روی درخت گلابی تابلو بزنید که این درخت سیب است، باز هم در فصل خودش، میوه ی گلابی می دهد! چیزی که من یاد گرفتم این بود که کسی نمی تواند کس دیگری را تغییر دهد؛ بل که این خود انسان ها هستند که اگر بخواهند، می توانند در خود، تغییر ایجاد نمایند!

مهارت‌های شما، آینده‌تان را رقم می‌زند!

سرمایه در تجارت، چندان اهمیّت ندارد. این پول نیست که آینده را برای شما به ارمغان می‌آورد؛ بل که این مهارت‌های شماست که آینده‌تان را رقم می‌زند. اگر پول داشته باشید ولی مهارت کافی نداشته باشید، باز هم فقیر هستید! اگر پول داشته باشید ولی میل به پیش‌رفت نداشته باشید، معلوم نیست در کجا سیر می‌کنید! اگر پول داشته باشید ولی شجاعت نداشته باشید، یک ورشکسته‌ی کامل به حساب می‌آید!

چیزی که همه‌ی ما به آن نیاز داریم، پول کم و شجاعت زیاد است. من به خاطر مردم کار می‌کنم. وقتی به گذشته برمی‌گردم، می‌بینم که پول برای ام اهمیّتی نداشت و فقط سعی در جذب افراد داشتم. چیزی که برای من اهمیّت داشت، «ابتکار»، «رغبت» و «کوشایی» افراد بود.

سرمایه‌گذاری با پول زیاد، برای من خنده‌آور است! اما من می‌توانم به شما نشان دهم که چگونه می‌توان با یک دلار سرمایه و کمی میل به پیش‌رفت، ثروت‌مند شد! بگذارید یکی از داستان‌های کلاسیک سال‌های فعالیت‌ام را بگویم. روزی برای جذب فرد جدیدی، به جلسه‌ای رفتم. او به من گفت: «متأسفانه من پول ندارم!» به او گفتم: «چه خوب! اتفاقاً چون پول ندارم، بیش از شش ماه است که دارم دنبال تو می‌گردم!» می‌دانید چرا دنبال او می‌گشتم؟ چون می‌دانستم که می‌توانم به او راه و رسم ثروت‌مند شدن را نشان دهم!

شما با شرایط مالی مشخص، می‌توانید خرید و فروش کنید و موفقیت کسب نمایید، به شرط آن که میل به پیش‌رفت داشته باشید؛ زیرا این یکی از قوانین اصلی داد و ستد است. اما اگر میل به پیش‌رفت نداشته باشید، نه تعلیمات ما می‌تواند کاری برای شما بکند و نه پول.

من می‌توانم به شما نشان دهم که چگونه می‌توان با یک دلار سرمایه و کمی میل به پیش‌رفت، ثروت مند شد! ولی حتماً اگر یک دلار هم نداشته باشید، باز هم می‌توانم طریقه‌ی ثروت مند شدن را به شما نشان دهم؛ چرا که شما می‌توانید از قانون خرید و فروش استفاده کنید.

اگر کسی بگوید: «من زمانی وارد سیستم فروش می‌شوم که سود کردن تو را ببینم!»، پس احتمالاً پی به ارزش جادوی ثروت مند شدن نبرده است! من با درک این موضوع، توانستم در راه ثروت مند شدن، قدم بردارم. من از همان ابتدا، بزرگ‌منشانه رفتار می‌کردم، درست مانند ثروت‌مندان؛ چرا که به مهارت‌ها، شجاعت، ابتکار، کوشایی و قابلیت‌های خود، ایمان و باور داشتم و می‌دانستم که ثروت مند خواهم شد.

بالاترین ارزش در زنده‌گی، حساب بانکی، اتومبیل و یا خانه‌ای که در آن زنده‌گی می‌کنید، نیست؛ بل که بالاترین ارزش، این است که «خوب زنده‌گی کنید!». در ترکیبی از تمامی دست‌آوردهای مان در جذب افراد تازه، ساختن، رشد و کمک به دیگران، به عنوان عضوی از جامعه، کشور و دنیایی که در آن زنده‌گی می‌کنیم. در این میان، چیزی که اهمیت دارد، آن است که چگونه در تمامی طول عمر، خوب زنده‌گی کنیم! بگذارید فهرست کوتاهی را برای زنده‌گی بهتر، به شما معرفی کنم:

۱. «تَمَربخشی» (Productivity): اگر در زنده‌گی، چیزی نیافرینید، رضایت‌مندی نخواهید داشت.

۲. «دوستان خوب»: بهترین سیستم پشتیبان در دنیا برای شما، دوستان خوب هستند. شما باید این مسئله را درک کنید. به این موضوع، بی‌توجه نباشید. دوستان شما، افراد فوق‌العاده‌ای هستند که تقریباً درباره‌ی شما، همه چیز را می‌دانند و با این وجود، هم‌چنان به شما علاقه‌مند هستند.

۳. «معنویت» (Spirituality): من نمی‌گویم که حتماً مؤمن باشید. گرچه من خودم مؤمن هستم و باور دارم که انسان چیزی فراتر از یک حیوان پیش‌رفته است. باور دارم که ما انسان‌ها، «اشرف مخلوقات» هستیم. شما اجباری برای اعتقاد به این باورها، ندارید. اما چیزی که از شما می‌خواهم، این است: اگر شما نیز ایمان دارید، پس باید «بیاموزید!»، «عمل کنید!» و

«بیاموزانید!». هر آن چه که برای تان ارزش مند است را بیاموزید، عمل کنید و بیاموزانید؛ چرا که این کار، پایه و اساس کشور و ملت شما را می‌سازد و کمک می‌کند که در قرن ۲۱م، بتوانیم با دیگر ملل به رقابت پردازیم.

۴. «هیچ چیز را نادیده نگیرید!»: این، مطلبی بود که والدین ام به من، آموزش دادند. هیچ چیز را نباید نادیده گرفت. حتا بازی، موسیقی، تئاتر، سینما، چرا که همه‌ی آن‌ها درس‌هایی برای ما به همراه دارند؛ هم‌چنین شعر و کلمات، زیرا همه‌ی ما توسط کلمات، برانگیخته می‌شویم. شما نمی‌توانید شعر و ادبیات را نادیده بگیرید، چون این‌ها، روح و روان شما را تغذیه می‌کنند. کلمات، منعکس‌کننده‌ی تجربه هستند. مثلاً «وینستون چرچیل» (Winston Churchill) می‌گوید: «حقیقت زنده‌گی، انکار ناپذیر است. زنده‌گی، رنج و سختی به همراه دارد؛ ولی شوق به زیستن، آن‌ها را بی‌اثر می‌کند!» از شما می‌خواهم که از چیزی غفلت نکنید؛ چون در این صورت، از زیستن لذت نمی‌برید. پدر من در سن ۹۳ ساله‌گی، هیچ‌گاه زودتر از ساعت ۱۰، ۱۱ شب، به خانه باز نمی‌گشت؛ زیرا او تا آن موقع شب، مشغول دیدن بازی بچه‌ها در سالن‌های ورزشی، رفتن به کنسرت‌های موسیقی، عبادت در کلیسا و ... بود! این‌ها، بخشی از یک زنده‌گی خوب به شمار می‌روند. زیرا این موارد، برای همیشه در خدمت شما هستند. اگر خوب زنده‌گی کنید، درآمد خوب، وجهی خوب و شخصیتی جذاب، خواهید داشت. پس پدیده‌هایی که باعث تغذیه‌ی روح شما می‌شوند را نادیده نگیرید.

۵. «نیروهای نامرئی»: از انسان‌ها مراقبت کنید و به آن‌ها انگیزه دهید، تا آن‌ها نیز از شما مراقبت کنند و به شما انگیزه دهند. هیچ چیزی قُدرت‌مندتر از این نیروهای نامرئی نیست. قُدرت چیره‌گی جهان، از نیروهای نامرئی

سَرچشمه می گیرد. پدری که از خانه بیرون می رود و هرچه دورتر می شود، بوسه ی فرزند خود را روی گونه اش بیش تر احساس می کند، انسان نیرومندی ست. شوهری که از خانه خارج می شود، ولی هنوز در تمامی طول روز، حضور بازوان همسرش را گرداگرد وجودش احساس می کند، چه حسّی دارد. هیچ کسی نمی تواند اهمّیتی که انسانی برای انسان دیگر قابل می شود را لمس کند. به سَر بُردن با یک دوست در چادری کنار ساحل دریا، بسیار بهتر از به تنهایی در یک عمارت زنده گی کردن است. در همه ی عبادت ها نیز آمده است که انسان شریف و پاک دامن، کسی ست که برای دیگر انسان ها اهمّیت قابل باشد.

۶. «از خُدا کمک بخواهید!»: همه ما می توانیم از خدا کمک بگیریم. ولی کُلّ صحبت های من در این کتاب، راجع به این بود که خود ما قادر به انجام چه کارهایی هستیم؟ هر کدام از ما رسالتی به عهده داریم. نوع بشر، این فُرصتِ معجزه آسا را در اختیار دارد که بتواند در زنده گی هم نوع خود، تحوّل ایجاد کند و او را از خواب غفلت، بیدار سازد.

وقتی شما زمانی را برای دیگران صرف کنید، نام تان در گفته ها و نظرات آن ها، باقی می ماند. من به خاطر پول، این مطالب را نگفتم. من به خاطر باقی ماندن نام ام در نظرات و گفته های مخاطبان ام، این مطالب را بیان کردم. پس از چندی، نام من، همراه شما خواهد بود. چرا که امیدوارم شما، روح حرف های مرا درک کرده باشید. اما شما نیز همواره با من خواهید بود؛ زیرا من همیشه شما را در قلب و روح خود، به همراه خواهم داشت.

پیوست: گفت‌وگوهای با «جیم ران»

گفت‌وگوکننده: «یان نرمان» (Jan Norman)
(The Standard-Times: August 10, 2004)

«موفقیت، نتیجه‌ی خود-راه‌بری‌ست!»

• راه‌بری چیست؟

• راه‌بری یعنی قابلیتِ ترغیبِ افراد برای حرکت به سمتِ توانایی‌ها، مهارت‌ها و موقعیت‌هایی که شما به عنوان کارفرما یا مدیر یک سازمان، به آن‌ها عرضه می‌کنید. ارتقای مهارت‌های شما، باعثِ بیش‌تر شدنِ قدرتِ شما در جذبِ افرادِ کارآمد می‌شود. اگر می‌خواهید راه‌بری شوید که افرادِ کارآمد جذب شما شوند، نخست بایستی خود، فرد کارآمدی باشید. همه‌ی راه‌بران بزرگ، برای این که بتوانند تأثیرگذار باشند، همواره روی کارآیی خودشان کار می‌کنند. آن‌ها آگاه هستند که به جای اعمالِ سلطه، مقتدر و توان‌مند بوده؛ به جای تکبر، غرور به‌جا داشته؛ و به جای کم‌رویی، متواضع باشند. راه‌بران، افرادِ تحتِ مدیریتِ خود را به بهتر انجام دادنِ فعالیت‌ها، ترغیب می‌کنند. راه‌کار من برای راه‌بری، ترغیب و دعوت کردن است، نه تسلط، تحکم و اجبار! بخش عمده‌ی راه‌بری، به‌وجود آوردن دیدگاهی عالی برای آینده و ترغیبِ افراد به بهتر انجام دادن کارها برای نیل به هدف می‌باشد، آن هم ترغیب از طریقِ فراخوان آن‌ها به کار تا ایجاد اجبار و فشار! تأکید می‌کنم که ترغیبِ افراد، از طریقِ دعوت صورت می‌گیرد، نه اجبار!

• افراد چگونه می‌توانند این‌گونه راه‌بری کردن را یاد بگیرند؟

• آشنایی من با مُربی‌ام آقای «ارل شَف» (Earl Shoaff)، زمینه‌ساز آموزش و رشد من شد. او صاحب یک شرکت تولید محصولات غذایی بود. من نمی‌دانم شما چگونه می‌توانید چنین مُربی‌ای را پیدا کنید. شما برای این منظور، شاید نیاز به آشنایی با افراد مختلفی داشته باشید. من راجع به آموزش و تربیتِ شخصی زیاد صحبت می‌کنم. آموزش‌های رسمی در دانشگاه‌ها و مراکز

آموزشی، باعث ایجاد درآمد برای گذران زنده‌گی می‌شود؛ در حالی که آموزش شخصی باعث ثروت‌مند شدن شما می‌گردد. پیش‌نهاد می‌کنم همواره در طول زنده‌گی‌تان، مانند یک دانش‌جو باشید. کتاب‌های زیادی بخوانید. هنگامی که با یک ایده‌ی خوب برخورد می‌کنید، آن را یادداشت کنید. خیلی از مردم می‌گویند: «برای من، مطالعه کردن سخت است!». شما باید این عادت را در خودتان تغییر دهید؛ چون در غیر این صورت، شما نمی‌توانید از موانع زنده‌گی عبور کنید. به یک کلاس تندخوانی بروید؛ آن وقت یک کتاب را به جای چند ماه، در ظرف چند روز می‌توانید بخوانید؛ یا به کتاب‌های صوتی گوش کنید و زمانی که با یک ایده‌ی خوب برخورد کردید، آن را یادداشت نمایید.

• برخی از شاگردان مشهور شما، بر مطالبی که راجع به نحوه‌ی ارتباط برقرار کردن، از شما آموخته‌اند، تأکید بسیاری می‌کنند. به نظر شما چرا این مسئله به این اندازه اهمیت دارد؟

• استفاده از دایره‌ی لغات وسیع‌تر، بخش مهمی از توانایی‌های کسی است که می‌خواهد ارتباط مؤثر برقرار کند. مُحققان طبق تحقیقاتی، متوجه شده‌اند میل به رفتار ناشایست در زندانیانی که از دایره‌ی لغات محدودتری برخوردارند، بیش‌تر است. داشتن دایره‌ی لغات محدودتر، مانند داشتن بینایی کم‌تر، باعث می‌شود از دریچه‌ی کوچک‌تری به جهان نگاه کنیم. اگر نتوانیم خود را به خوبی بیان کنیم، دنیای ما کوچک‌تر می‌شود.

• شما اغلب راجع به هدف‌گذاری صحبت می‌کنید. چرا؟

• چون آموختن هدف‌گذاری (Setting Goal)، زنده‌گی مرا تغییر داده است. روزی آقای «شُف» به من گفت: «لیست اهدافات را به من نشان بده.» به او گفتم: «من چنین لیستی ندارم!» او گفت: «اگر تو لیستی از اهدافات نداری، من می‌توانم حدس بزنم که موجودی حساب بانکی تو نیز بیش‌تر از چند صد دلار نیست!» من گفتم: «آیا اگر لیستی از اهدافام را تعیین کنم، مقدار موجودی

حساب بانکی‌ام تغییر می‌کند؟» او گفت: «حتماً!». من طرفدار اهداف هوش‌مندانه (SMART) هستم: مشخص (Specific)، قابل اندازه‌گیری (Measurable)، قابل دستیابی (Attainable)، واقع‌بینانه (Realistic)، زمان‌بندی‌شده (Time-Sensitive). من از افراد می‌خواهم که لیست‌هایی با این عناوین، تهیه و یادداشت کنند: «افرادی را که می‌خواهند تا ۱۰ سال آینده ملاقات کنند»؛ «مهارت‌هایی که می‌خواهند ارتقا دهند»؛ «سرمایه‌گذاری‌هایی که می‌خواهند انجام دهند»؛ «تجربیهایی که می‌خواهند به دست آورند» و زمانی که این کارها را انجام دادند، کنار آن‌ها تیک بزنند. این مسئله خیلی مهم است.

• با توجه به رسوایی‌های سال‌های اخیر در بسیاری از شرکت‌ها، نظر شما در رابطه با اصول اخلاقی در تجارت چیست؟

• صداقت و تمامیت، برای بقای یک راه‌بر، ضرورت مطلق است؛ زیرا باعث دورماندن وی از مشکلات و نزدیک شدن‌اش به موقعیت‌ها می‌شود. این مسئله مانند نزاع بین دیو و فرشته روی شانه‌های چپ و راست شماست. آگاه باشید که در این نزاع، به جای دیو قرار نگیرید و شرارت نکنید!

• آیا صحبت دیگری دارید؟

• من سه نکته‌ی کلیدی برای موفقیت و بزرگی دارم: هدف‌گذاری (Setting Goal)، رشد شخصی (Personal Development) و برنامه ریزی مالی (Financial Planning). من قبلاً دوتای اول را توضیح دارم. اما راجع به بخش مالی، برنامه‌ای به نام «برنامه‌ی ۳۰/۷۰» دارم و آن این است که بعد از گرفتن چک حقوق‌تان، ۱۰٪ آن را برای پس‌انداز، ۱۰٪ را برای سرمایه‌گذاری و ۱۰٪ دیگر را برای امور خیریه، کنار بگذارید. مهم نیست مبلغ چک چقدر است و مبلغی که کنار می‌گذارید کم است یا زیاد؛ تنها چیزی که مهم است، برنامه‌ی مالی شماست. این مطلب، باعث شد که من قبل از سن ۳۵ سالگی، میلیونر شوم!

گفت و گوکننده: «رابرت مِگاروی» (Robert McGarvey)
(Entrepreneur Media, Inc.: January 1, 1996)

«وارد عمل شوید!»

• شما می‌گویید که ما توانایی ساختن آینده را داریم. پس تأثیر عوامل بیرونی، نظیر رقابت و قوانین دولت که خارج از کنترل ماست، چیست؟

• همه‌ی ما تمایل داریم تقصیر اتفاقاتی که بر سر ما می‌آید را به گردن عوامل بیرونی بیاندازیم؛ در حالی که ما نیاز به مسئولیت‌پذیری شخصی داریم. من همیشه می‌گفتم: «بسیار امیدوارم همه چیز تغییر کند.» ولی از مِرتی‌ام، آقای «ارل شُف» (Earl Shoaff) یاد گرفتم که تنها راه تغییر در هر چیزی برای من این است که خودم تغییر کنم! ما نمی‌توانیم شرایط را عوض کنیم؛ اما می‌توانیم نحوه‌ی عمل‌کرد خود را تغییر دهیم. حتّاً اگر کس دیگری بخواهد آینده‌ی شما را تغییر دهد، فکر می‌کنید چگونه آینده‌ای را برای‌تان خواهد ساخت؟ قطعاً نمی‌تواند آینده‌ی مطلوب و دل‌خواهی را برای‌تان بسازد! توانایی ساختن آینده، تنها در دستان خود ماست، به شرط آن که واقعاً بخواهیم!

• عامل کلیدی در تعیین آینده چیست؟

• نگرش و دیدگاه شما! جمع‌کُلّ آن‌چه که در سیستم راه‌نمای ذهن‌تان وجود دارد. ایده‌هایی که در ذهن داریم، به ما اجازه می‌دهند سیستم راه‌نمای‌مان را اصلاح کنیم و آن را توسعه دهیم. چنین سیستمی می‌تواند به ما کمک کند. اگر از تجربیات خود و دیگران، از کتاب‌هایی که می‌خوانیم، و از سمینارهایی که در آن‌ها شرکت می‌کنیم، بیاموزیم، می‌توانیم سیستم راه‌نمای ذهن‌مان را گسترش دهیم. این سیستم به ما کمک می‌کند که از اشتباهات گذشته، اجتناب کنیم و نظام فکری جدیدی را برای آینده، ایجاد نماییم. هنگامی که با مِرتی‌ام در سن ۲۵ سالگی آشنا شدم، به مدت ۶ سال بود که کار

می‌کردم، ولی هیچ پولی نداشتم؛ ولی ۶ سال پس از آن، ثروت‌مند شدم. چه چیزی باعث چنین تغییری شده بود؟ خیلی ساده است! اشتباهات قبلی‌ام را اصلاح و نظام فکری جدیدی برقرار کردم! آقای «شُف» در آن زمان به من گفت که کتاب بخوان؛ و من هم این کار را انجام دادم و کتاب‌های پُرباری را در رابطه با فروش، مدیریت، برنامه‌ریزی مالی و ... عمیقاً مطالعه کردم. او به من پیشنهاد کرد تا در کلاس‌های مختلفی شرکت کنم؛ و من نیز این کار را انجام دادم. بدین صورت بود که توانستم نگرش‌ام را تغییر دهم. شما زمانی به فکر تغییر می‌افتید که با فکر جدیدی روبه‌رو شوید. هیچ‌کس نمی‌تواند یک‌شبه تغییر نماید؛ اما می‌تواند یک‌شبه، مسیر حرکت خود را تغییر دهد!

• شما گفتید که ما می‌توانیم در یک روز، مسیر زنده‌گی‌مان را تغییر دهیم و رهنمود خودتان را نیز برای انجام این کار، بیان کردید. نقطه‌ی شروع کجاست؟

• انزجار! انزجار، یک احساس منفی‌ست؛ اما می‌تواند زمانی که در اثر بی‌پولی و ضعف مالی، از خودتان منزجر شده‌اید، تأثیر زیادی روی شما بگذارد. این زمان، زمانی‌ست که دکمه‌ی تحوّل در شما و همه‌ی ما می‌تواند فشرده شود. چندین سال پیش، دخترِ پیش‌آهنگی^۱ نزد من آمد و خواست مقداری بیسکویت از او بخرم. من پول نداشتم و به همین خاطر، به دروغ به او گفتم که من قبلاً چندین جعبه بیسکویت خریده‌ام! پس از رفتن دخترِ پیش‌آهنگ، با خودم گفتم: «دیگر نمی‌خواهم این‌گونه زنده‌گی کنم! چقدر می‌توانم پست باشم که به یک دخترِ پیش‌آهنگ دروغ بگویم!» نقطه‌ی شروع تحوّل در من، این‌جا بود.

۱. دوره‌ی پیش‌آهنگی (Scout)، دوره‌ای‌ست که در آن دختران و پسران جوان، داوطلبانه به عضویت آن درمی‌آیند و به امور خیریه و آموزشی می‌پردازند. [م.]

• امروزه، همه‌ی ما، چنین تجربیاتی را داشته‌ایم و پس از آن تصمیم گرفته‌ایم که به خودمان «تلقین» کنیم که موفق هستیم و چیزهایی شبیه «من زنده‌گی‌ای پُر از موفقیت و ثروت دارم!»، به خود بگوییم. آیا چنین چیزی درست است؟

• تلقین کردن، بدون داشتن نظام فکری، آغاز یک توهم است! من معتقدم که تلقین کردن، به شرط آن که حقیقی باشد، مفید است. مثلاً اگر شما ورشکسته باشید، بهترین تلقین آن است که به خود بگویید: «من ورشکسته هستم!» هر روز به یخچال‌تان نگاه کنید و خالی بودن آن را احساس کنید، تا آن که برای ایجاد تغییر در زنده‌گی‌تان، به اندازه‌ی کافی برانگیخته شوید! تا زمانی که شما شرایط حقیقی زنده‌گی‌تان را نبینید، مثبت‌اندیشی، تأثیری ندارد! گوش دادن به هزاران عبارت تأثیرگذار در ذهن نیمه‌هشیار، ناخودآگاه و تکنولوژی‌های موفقیت‌مُدرن، کمکی به شما نمی‌کند. تنها عبارتی که لازم است تکرار کنید، آن است که به خود بگویید: «من در زنده‌گی، در آن جای‌گاهی قرار ندارم که می‌خواهم باشم؛ یک چیزی در زنده‌گی من، درست نیست، و آن، نگرش اشتباه من است!» به محض آن که این موضوع را فهمیدید، زنده‌گی شما، کاملاً تغییر خواهد کرد.

• برای شروع تغییر در زنده‌گی، آیا به میزان مشخصی برانگیخته‌گی نیاز داریم؟

• من ۲۵ سال است که با سخن‌رانان دانش موفقیت، بحث می‌کنم. آن‌ها معتقدند که برای تحوّل در زنده‌گی یک فرد، بایستی در او برانگیخته‌گی زیادی ایجاد کرد. اما من معتقدم اگر شما در مسیر اشتباهی قرار داشته باشید و برانگیخته شوید، تنها اتفاقی که می‌افتد این است که زودتر بدبخت می‌شوید! نخستین قدم برای تغییر و تحوّل، آن است که از جای‌گاهی که اکنون قرار دارید، ناخشنود باشید و قُصور و کوتاهی‌های خود را بپذیرید. البته این یک تصمیم تلخ و تکان‌دهنده است؛ زمانی که فهمیدید برای ایجاد تغییرات در زنده‌گی، نیازمند نظام فکری جدیدی هستید، می‌توانید به اندازه‌ی

کافی، برانگیخته شوید. اما عدم درک این موضوع و صرفاً گفتن: «من فوق‌العاده هستم و هر روز، بهتر می‌شوم!»، هیچ کمکی به شما نمی‌کند.

- منظور شما از ایجاد نظام فکری جدید، چیست؟
- ایجاد نظام فکری جدید، یعنی ارتقای پیش‌رفت و بهره‌وری. مثلاً، نظام فکری جدید می‌تواند شرکت کردن در کلاسی، یک روز در هفته، برای رشد مهارت‌های جدید، خواندن یک کتاب در هفته، گوش دادن نوارهای کاست، تمرین فروش (به صورت تلفنی یا حضوری) به افراد غریبه، ایجاد یک برنامه‌ریزی مالی و ... باشد. نظام فکری یعنی ما به مسایل اجازه ندهیم که خودشان هر کاری که می‌خواهند، انجام دهند؛ بل که ما باید خودمان آن‌ها را حل کنیم. نظام فکری، معجزه‌گر است. دانش، بدون نظام فکری درست، ارزشی ندارد.

- کجا نظام فکری خود را شکل می‌دهیم؟
- غالباً نظام فکری ما، الهام‌گرفته از نظام فکری اطرافیان مان است. من به افراد یاد می‌دهم که از خود بپرسند: «اطرافیان من، چه کسانی هستند؟ آن‌ها با من چه برخوردی دارند؟ آیا رفتار آن‌ها مناسب است؟» ممکن است شروع زودتد تغییر ایجاد نماید تا بعضی از افراد دور و بر خود را کنار بگذاریم و بیش‌تر اوقات خود را با افراد ارزش‌مندتر سپری نماییم. برای ثروت‌مند شدن، شما باید دور و بر افرادی باشید که در پی ایجاد ثروت هستند.

- آیا بایستی از افرادی که شکست خورده‌اند، دوری کنیم؟
- نه به صورت کامل! بعضی از افراد هستند که تماس کم‌تری باید با آن‌ها داشت. اما من معتقدم که برای یادگیری کامل و درست تجارت، شما بایستی راجع به شکست، همان قدر بدانید، که راجع به موفقیت. واقعاً بد است که

هیچ سمیناری راجع به نحوه‌ی شکست در تجارت، برگزار نمی‌شود. بسیار مفید است که پای صحبت افرادی که در تجارت شکست خورده‌اند، بنشینیم.

• آیا شما معتقدید که شکستی که گریبان ما را می‌گیرد، یک مصیبت بزرگ نیست و از غفلت‌های کوچک ما ناشی می‌شود؟

• دقیقاً! شکست یعنی همین! غفلت، شروع یک عفونت است. اگر به آن توجه نکنیم، باعث بیماری می‌شود. فرمول شکست، این است: «شکست یعنی تکرار اشتباه در انتخاب‌ها و تصمیم‌گیری‌های کوچک که هر روز صورت می‌گیرند.» اما از طرف دیگر، «موفقیت پی‌آمد انجام متناوب اعمال زیربنایی و ضروری‌ست.»

• بگذارید برگردیم به روز تغییر زنده‌گی. پس از این که احساس انزجار کردیم، به چه چیزی نیاز داریم؟

• میل به تغییر! شما باید آن قدر مُنزجر شوید که میل به تغییر در شما ایجاد شود. راز بزرگ در این است که چرا این میل، در برخی ایجاد می‌شود و در عده‌ای نه؟ من افرادی را می‌شناسم که میل به تغییر را سال‌ها در خود سرکوب کرده‌اند؛ ولی ناگهان یک روز، این میل در آن‌ها به وجود آمده است. قدم بعدی پس از ایجاد میل به تغییر، وارد عمل شدن است. تا ۲۵ ساله‌گی کسی به من نگفته بود: «کی می‌خواهی وارد عمل شوی؟» به محض آن که وارد عمل شوید، می‌فهمید که مورد حمایت واقع شدن یک ضرورت است، نه یک هدف. اگر هدف شما، حمایت شدن باشد، هیچ‌گاه یاد نمی‌گیرید که بزرگ‌ترین شادمانی در زنده‌گی، بهره‌وری‌ست و بهره‌وری تنها زمانی به وجود می‌آید که نظام فکری درست و مناسبی داشته باشید.

• در روز تغییر زنده‌گی، به چه چیز دیگری نیاز داریم؟

• تصمیم و عزم! یعنی باید با خود گفت: «با تمام قدرت، این کار را تا زمانی که موفق شوم، انجام می‌دهم و هم‌چنان روی نظام فکری خود پافشاری می‌کنم.» آگاه باشید که اغلب مجادله‌ها و نزاع‌ها در درون خودتان است. گاهی اوقات، صدایی در درون ذهن‌تان به شما می‌گوید: «بی‌خیال! این کار را فردا انجام بده!» این جاست که عزم شما، نقطه‌ی عطفی خواهد بود و به شما کمک می‌کند که بگویید: «من همین الان می‌خواهم انجام بدهم!»

• زمانی که با موانع مواجه می‌شویم، چگونه می‌توانیم روی تصمیم خود، پافشاری کنیم؟

• هنگامی که تعهد و پیمانی که با خود بسته‌ایم، شفاف و قدرت‌مند باشد، پرداخت بها، آسان خواهد بود. شادمانی حقیقی، تنها در یک رَوَند ثابت و با توجه به اهداف تعریف‌شده، به وجود می‌آید. این رَوَند، تدریجی‌ست و نیازمند صبر است. ایجاد یک رَوَند معقول، راز رسیدن به شادمانی‌ست. با ایجاد این رَوَند، عزم شما، جذم‌تر خواهد شد.

• راز هدف‌گذاری در چیست؟

• من یک رَوَند ساده را پیش‌نهاد می‌کنم: «تصمیم بگیرید چه چیزی می‌خواهید، آن را روی کاغذ بنویسید و به صورت متناوب، در کنار آن قدم‌هایی که برداشته‌اید، تیک بزنید.» بسیار ساده است! اما به خاطر داشته باشید که موفقیت معمولاً نتیجه‌ی انجام متناوب کارهای ساده است. از خود بپرسید: «من چه چیزی می‌خواهم؟ برای رسیدن به آن‌ها، چه مهارت‌هایی را باید در خود رُشد ده‌م؟ از چه نظم‌ی باید پی‌روی کنم؟»

• شما معتقدید که ما باید، متناوباً به بازتاب مسایل و اتفاقات رُخ داده در زنده‌گی، نظم بدهیم.

• مُرور کردن تجربیات، باعث بالارزش‌تر شدن آن‌ها برای آینده می‌شود. من اسم‌اش را می‌گذارم «گوش دادن مجدد به نوار خاطرات». شما فراز و فرودهای خود را می‌بینید، کارهایی را که انجام داده‌اید، مُرور می‌کنید و در نهایت، می‌فهمید که چه کاری برای آینده باید انجام دهید. در آخر هر روز، چند دقیقه؛ در آخر هر هفته، چند ساعت؛ در آخر هر ماه، یک نیم‌روز؛ و در آخر هر سال، یک آخر هفته را به این امر اختصاص دهید. همه‌ی ما نیازمند خلوتی هستیم که راجع به کسانی که دیده‌ایم، کارهایی که انجام داده‌ایم، چیزهای درست و غلط، فکر کنیم. مُرور کردن، به ما کمک می‌کند تا بتوانیم تجربیات را ملکه‌ی ذهن کنیم و در موقع مقتضی، از آن‌ها استفاده نماییم.

• راجع به مدیرانی که می‌گویند حرف‌های شما را می‌فهمند ولی به علت مشغله‌ی زیاد، نمی‌توانند آن‌ها را عملی کنند، چه دارید؟

• هیچ کس واقعاً آن قدر مشغله ندارد که نتواند به بازتاب مسایل، فکر کند! زمانی می‌توانید بهره‌وری خود را چند برابر کنید که با ایده‌ی جدیدی، پا به عرصه بگذارید و ایده‌های قبلی را اصلاح نمایید. اگر وقتی برای مُرور کردن ندارید، واضح است که مجبورید همان مسیر قبلی را طی کنید و فرصت‌های بزرگی را از دست بدهید.

• چرا شما به مدیران پیش‌نهاد می‌کنید روی رُشد شخصی، بیش از نحوه‌ی تجارت کار کنند؟

• به ندرت اتفاق می‌افتد که میزان درآمد، از میزان رُشد شخصی، فراتر رُود. ممکن است در یک مقطعی از زمان، شانس خوبی نصیب شما شود و درآمادتان، از سطح رُشد شخصی‌تان، بالاتر رود؛ اما مطمئن باشید پس از چندی، درآمادتان پایین خواهد آمد. به همین دلیل است که شما نیازمند نظام

فکری درست، مطالعه‌ی کتاب و گذراندن کلاس‌ها و دوره‌های مختلفی هستید. یک مدیر، مشخصاً نیاز به یادگیری مهارت‌های متفاوتی دارد. فقط کمی اصلاح شیوه‌ی تفکر، می‌تواند نتایج شما را چند برابر کند. اما اگر کارهایی که گفتیم را انجام ندهید، مطمئن باشید پولی هنگفت و رضایتی شگرف را از دست خواهید داد!

- زمانی که در روند موفقیت قرار گرفتیم، باید منتظر چه خطراتی باشیم؟
- دو قلوهای کُشنده‌ی موفقیت، حرص و بی‌صبری هستند. فیلم «وال استریت» (Wall Street)، نشان می‌داد که حرص و طمع، چیز خوبی‌ست؛ اما من معتقدم که چیز خوبی نیست! حرص به معنای انجام اعمالی‌ست که بهای آن را دیگران باید بپردازند؛ در حالی که میل حقیقی به پیش‌رفت، به معنای انجام اعمالی‌ست که در خدمت دیگران باشد و چیز بسیار پسندیده‌ای‌ست. مردم را حمایت کنید تا به آن چیزهایی که می‌خواهند، برسند؛ سپس، شما به آن چیزی که می‌خواهید، دست خواهید یافت. بی‌صبری یعنی عدم تمایل به انتظار برای گشایش در کارها. اگر شما برای یک هفته، به کارهای‌تان نظم بدهید و در هفته‌ی بعد، به دلیل بی‌صبری، دست از نظم بکشید، بزرگ‌ترین فرصت ثروت‌مند شدن را از دست خواهید داد. کشاورزی را تصور کنید که بذرهاش را امروز کاشته است و هفته‌ی بعد، در مزرعه ایستاده است و می‌گوید محصول من کجاست؟! این کشاورز باید احمق باشد که چنین انتظاری دارد. اما می‌خواهم بدانم چند نفر از ما، فراموش می‌کنیم که ساختن یک سازمان بزرگ، زمان‌بر است؟ این چیزی‌ست که یک مدیر باید درک کند.

- زمانی که می‌گویید: «این کار، آسان است!» منظور، آسانی درک یا انجام آن است؟

- هر دو! هم درک، هم انجام دادن! نکته‌ی کلیدی آن است که راجع به چیزهای آسان، کوتاهی و غفلت نکنید. آیا خواندن یک کتاب و یا رفتن به

یک کلاس، کار سخت و دشواری‌ست؟ از یک نفر که پرسید که چرا راجع به چیزهای آسان، کوتاهی می‌کند. مطمئن باشید، جواب درستی به شما نخواهد داد! اگر ما باید کاری را انجام دهیم، ولی نمی‌دهیم، مقصر کیست؟ هیچ کس، به جز خودمان! هر کسی در هر جایی، می‌تواند قدم‌هایی را به سمت موفقیت بردارد. موفقیت، یک چیز جادویی و سحرآمیز نیست. موفقیت، دست‌یافتنی‌ست، به شرطی که ما همواره از نظام فکری خود، پی‌روی کنیم! به محض آن که گشایش اتفاق افتاد، نظم‌های جدیدی برای خودتان وضع کنید. به محض این که به یک هدف رسیدید، به دنبال هدف دیگر بروید. فقط صبوری پیشه کنید و آگاه باشید که در وقت مقتضی، شما به اهداف خود، خواهید رسید!

نشر ذهن آویز

منتشر کرده است:

پنج قطعه‌ی اصلی از

پازل زنده‌گی

بهر

جیم رآن

بهر

توحید فریدونی

رامین درگاهی

آینده خود را خلق کنید

بهر

برایان تربیتی

بهر

مهدی قزاقچه‌داغی

پیروزی

بمیر

برایان تریسی

بمیر

مهدی قراچه‌داغی

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission of ZehnAviz Publishing Company.

Computer Type-Setting: Niloufar Fereidoni
Cover Design: Nima Djedari-Seyfi
First Published: 2006

Jim Rohn

The Magic of Part-Time

(Building Your Network Marketing Business)

**Transcription, Translation & Edition:
Tohid Fereidoni
Amir Reza Hashemi
Ramin Dargahi**





من برای شما زنده‌گی‌ای پر از ثروت، سلامتی و شادی آرزو می‌کنم؛ زنده‌گی‌ای که مملو از صبر، عقل و دانش است و در آن از تأثیر ایمان در قابلیت‌های تان برای دست‌یابی به آنچه در رؤیا دارید، غافل نمی‌شوید.

«جیم ران»

من به واقع باور دارم که «جیم ران» یک انسان معمولی نیست؛ چون فلسفه‌ی وی کیفیت زنده‌گی را برای کسانی که با او آشنا هستند بالا می‌برد. او در زمانی که من می‌خواستم فلسفه‌ی زنده‌گی‌ام را شکل دهم تا امروز از آن بتوانم استفاده کنم، تأثیر بسیار مثبتی روی من داشت.

«انتنی رابینز»

(نویسنده‌ی کتاب «قدرت نامحدود»)

«جیم ران» انسان برجسته‌ای است. وی ستلیس‌ترین بیان را دارد و حرفه‌ای‌ترین سخن‌ران آمریکاست. حرف‌های او برای هر کسی، پیامی دارد که آن فرد باید بشنود.

«برایان تریسی»

(نویسنده‌ی کتاب «قورباغه را بخور!»)

