

روسو، رنتسو، ۱۹۵۵ - م. / rosso, Renzo
احمق باشید: برای زندگی سرشار از موفقیت / رنزو روسو: [مترجم] وهاب سجادی.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۳.

ص: ۳۱۶

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۶۴۶-۰

فپا

عنوان اصلی: Be stupid: for successful living, 2011.

موفقیت / کودنی / خلاقیت

سجادی، وهاب، ۱۳۶۶ - مترجم

۱۳۹۳/۸/۳۷

۱۵

۳۰۷۴۵۱

برای زندگی سرشار از موفقیت احمق باشید

نویسنده: رنزو روسو

مترجم: وهاب سجادی

ویراستار: معصومه امیرخانی

صفحه آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۵

قیمت: ۱۲۹۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۶۴۶-۰

ISBN: 978-964-236-646-0

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.
نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



naslenowandish

انتشارات نسل نواندیش
<https://telegram.me/naslenowandish>

فهرست مطالب

مقدمه.....	۱۵
دلایل مختلف برای احمق بودن.....	۱۹
۱) فرد باهوش آنچه وجود دارد را می بیند. فرد احمق آنچه می توانست وجود داشته باشد را می بیند.....	۲۱
رنزو و خرگوش ها.....	۲۲
استراتژی فرد احمق.....	۲۴
۲) فرد باهوش انتقاد می کند.....	۲۹
جین خطر اک.....	۳۱
استراتژی فرد احمق.....	۳۴
۳) اگر تاکنون اقدام احمقانه ای انجام ن داده اید درواقع کاری نکرده اید.....	۳۹
چگونه (تا حدودی) به خودتان انگیزه بدهید؟.....	۴۱
استراتژی فرد احمق.....	۴۵
۴) فرد باهوش به ندای عقلش گوش فرا می دهد. فرد احمق به ندای قلبش گوش فرا می دهد.....	۴۹
اولین نشان تجاری دیزل.....	۵۱
استراتژی فرد احمق.....	۵۴
۵) فرد احمق شاید شکست بخورد. فرد باهوش حتی تلاش هم نمی کند.....	۵۹
پرواز تک نفره.....	۶۱
استراتژی فرد احمق.....	۶۴
۶) به فرد احمق اعتماد می کنیم.....	۶۹
زندگی بر روی سیاره ی دیزل.....	۷۱

- ۷۴..... استراتژی فرد احمق.....
- ۷۹..... فقط یک احمق می‌تواند به معنای واقعی با استعداد باشد.....
- ۸۱..... هنر برقراری ارتباط.....
- ۸۷..... استراتژی فرد احمق.....
- ۹۱..... دوستان/۱.....
- ۹۳..... نرو روسو/ رولز رویس.....
- ۹۵..... ۸) فرد باهوش برنامه‌ریزی می‌کند. فرد احمق فی‌البداهه می‌سازد.....
- ۹۷..... کاهش ترس از توسعه حمایت می‌کند.....
- ۱۰۰..... استراتژی فرد احمق.....
- ۹) شاید فرد باهوش ۱ رای می‌نیرومند باشد. اما فرد احمق شجاعت زیادی دارد.....
- ۱۰۵..... نشانی جدید.....
- ۱۰۷..... استراتژی فرد احمق.....
- ۱۰۹..... ۱۰) احمق باشید. هیچ راه اشتباهی برای انجام داد. این کار وجود ندارد.....
- ۱۱۴..... انقلاب تبلیغاتی.....
- ۱۱۶..... استراتژی فرد احمق.....
- ۱۱) فرد باهوش تنها یک ایده‌ی مناسب داشته که آن هم ایده‌ای حماقتانه بوده است.....
- ۱۲۱..... قدرتانی هوشمندانه.....
- ۱۲۳..... استراتژی فرد احمق.....
- ۱۲۵..... ۱۲) فرد باهوش می‌گوید نه. فرد احمق می‌گوید بله.....
- ۱۲۹..... خطر کردن و پاداش گرفتن.....
- ۱۳۱..... استراتژی فرد احمق.....
- ۱۳۳.....

- دوستان / ۲ ۱۳۷
- ما یک احمق را همراهی می‌کنیم..... ۱۳۹
- ۱۳) آیا به اندازه‌ی کافی باهوش هستید که احمق باشید؟ ۱۴۱
- فناوری، زمین بازی من است..... ۱۴۳
- استراتژی فرد احمق..... ۱۴۵
- ۱۴) حق بودن، نوعی آزمایش و اشتباه است. اغلب اشتباه است. ۱۴۹
- رفتی موفق نمی‌شویم..... ۱۵۱
- استراتژی فرد احمق..... ۱۵۳
- ۱۵) سلام احمق خدا همه محصولات قدیمی..... ۱۵۷
- لباس‌های را با خلاقیت..... ۱۵۹
- استراتژی فرد احمق..... ۱۶۰
- دوستان / ۳ ۱۶۳
- رنزوی عزیز..... ۱۶۵
- ۱۶) اگر احمق باشی، دوستان زیادی خواهی داشت..... ۱۶۷
- کارگروهی..... ۱۶۹
- استراتژی فرد احمق..... ۱۷۱
- ۱۷) احمق باشید. نوآوری‌های بیشتری ارایه خواهید داد..... ۱۷۳
- دیزل جزء بهترین‌های صنعت پوشاک می‌شود..... ۱۷۵
- استراتژی فرد احمق..... ۱۸۱
- ۱۸) احمق باشید. هرگز دلتان نمی‌خواهد جای دیگری باشید..... ۱۸۵
- اولین هتل صنعت پوشاک..... ۱۸۷
- استراتژی فرد احمق..... ۱۹۰
- خانواده..... ۱۹۵

شما احمق متولد می‌شوید و همان‌طور رشد می‌کنید..... ۱۹۷

حمایت برای شما مفید است..... ۱۹۹

بنیاد ما..... ۲۰۱

نتیجه‌گیری..... ۲۰۳

هیچ درمانی برای احمق بودن، وجود ندارد..... ۲۰۵

سپاسگزاری..... ۲۰۷

مقدمه

گیگیدو موریتا

امداد استراتژی شرکت‌ها

دانشگاه وکونو، یلان

به کارآفرینانی که نمد را برای دستیابی به رویاهایشان به خطر می‌اندازند، علاقه‌ی زیادی دارم و نمی‌توانم ایراد حس را پنهان کنم. توانایی آن‌ها برای سبقت گرفتن از دیگران، تعهد، عطردری و پذیرش شکست احتمالی را در آن‌ها تحسین می‌کنم. آن‌ها را دوست دارم؛ زیرا برای بهبود جهانی که در آن زندگی می‌کنیم، نقشی جدی ایفا می‌کنند.

رنزو روسو کارآفرین مجربی است که بی‌بیسی سال، شرکت بین‌المللی‌ای را تاسیس کرد که قبل از آن به‌نظر می‌رسید آمریکایی‌ها برای همیشه در زمینه‌ی فعالیت آن برتری خواهند داشت. او با ازمودن و عطا و براساس این عقیده به موفقیت دست یافته است: "احتیاط نمی‌تواند منجر به نوآوری شود، بلکه خطرپذیری به تکامل می‌انجامد". این کتاب شامل چند داستان است که فلسفه‌ی روسو را بیان می‌کند. مطمئن هستم هر یک از خواننده‌های این کتاب روی موضوعی متفاوت تمرکز خواهند کرد. موضوعی که برایم "به شکل زیرکانه‌ای احمقانه" است، ایده‌ی دریافت جایزه‌ی بزرگ تبلیغات در کانز بود. روسو برای دریافت این جایزه، همراه

با چهار نفری که در این باره با او همکاری کرده بودند روی سکو رفت، درحالی که همه‌ی آن‌ها ماسکی از چهره‌ی روسو را به صورتشان زده بودند. می‌توان تصور کرد سخاوت او در تقسیم جایزه، بر روی آن چهار نفر و مخاطبین چه تاثیری گذاشته است. روسو در صورت نیاز، رفتارهایی را انجام می‌دهد که افراد مصمم و پرهیجان برای رسیدن به بلندپروازانه‌ترین اهداف خود انجام می‌دهند.

روسو فقط در حرف احمق نیست؛ او به تعاریف فرهنگ لغت درباره‌ی این کلمه روجه نمی‌کند که گفته‌اند: "به کسی که از هوش اندکی برخوردار است احمق گفته می‌شود". لغت "احمق" ریشه‌ی لاتین دارد که به فعل "to stupefy" متعیر کن" مربوط است. حال برایم روشن شد چرا روسو نوشته: "وقتی رده‌های تبلیغاتی "احمق باشید" به پایان برسد، فلسفه‌ای الهام‌بخش در هت‌هت شریکانتش خواهد بست". او فیلسوفی است که به مردم آموزش می‌دهد؛ بهوت آن‌چه رخ می‌دهد، شوند و دیگران را متحیر کنند.

اگر مبهوت نشویم، همه‌ی امور، عادی جلوه می‌کند. درواقع، اتفاقاتی که ما را متحیر می‌کنند، همیشه دلیزیر نیستند؛ اما اگر به روشی هوشیارانه از آن‌ها استفاده کنیم، می‌توانند بر ذهن و قلب ما تاثیر گذاشت. و به سمت حل مسایل حساس اجتماعی هدایت‌مان کنند.

روسو این فلسفه را به شش فرزند خود منتقل کرده است.

نامه‌ای از طرف سه نفر از فرزندان روسو به نام‌های "آندرا، استفانو و آلیشیا" در این کتاب گنجانده شده که نشانه‌ی احترام فوق‌العاده‌ی آن‌ها به خانواده‌شان است. آن‌ها با ارزش‌های ساده اما اساسی همراه با "جهان‌بینی

منحصربه‌فرد، بین‌المللی، روشنفکرانه، گستاخانه و توأم با شوخ‌طبعی فراوان و به‌طور خلاصه، احمقانه!" بزرگ شده‌اند.

آن‌ها مانند پدرشان به ایده‌ی "بسیار احمقانه" اعتقاد دارند. آن‌ها سی‌امین سالگرد تأسیس دیزل را جشن گرفتند و به هواداران خود در سراسر جهان، این امکان را دادند که در این روز، محصول اصلی شرکت را با تخفیف ویژه خریداری کنند.

سی از رازهای بزرگ موفقیت شرکت‌هایی که به‌صورت خانوادگی اداره می‌شوند، رانایی توسعه‌ی ارزش‌هایی است که در مسیر جدیدی شکل گرفته‌اند. او فلسفه‌ی حرد را نه تنها به فرزندانش، بلکه به کارکنانش نیز آموزش داده است. این کتاب پر از خاطراتی درباره‌ی طراحان، نمایندگان تبلیغاتی و کسانی است که "خود را به لبه نزدیک کردند، بدون این‌که بیفتند" و آموختند که چگونه بحران و خردشان را متحیر کنند. هدف روسو در این کتاب، تعامل با خوانندگان بالقوه است تا فلسفه‌ای را شرح دهد که موفقیت شرکتش براساس آن شکل گرفته است. با این‌که در داستان‌های تجاری خاص که موفقیت را شرح می‌دهند، همواره برداشت‌های شخصی ارایه می‌شوند، اما به نظر من، خوانندگان این کتاب، حقیقت مهمی را درخواست خواهند یافت که هیچ کارآفرینی بدون آن زندگی کند. گاهی باید تصمیماتی اتخاذ شوند که شاید سایر شرکت‌ها آن‌ها را نپذیرند.

آیا اولین فروشگاه خود را در نیویورک، درست در خیابانی افتتاح می‌کنید که رقیب اصلی‌تان در طرف دیگر آن مشغول کار است؟ روسو با چنین اقدامی به نتایج بسیار موفقیت‌آمیزی دست یافت.

گویندو کوربتا