

تنها راه پیروزی

چگونه پرورش شخصیت به دستاوردهای والا و

کامیابی در کار و زندگی منتهی می گردد

«این کتاب را بخوانید... زندگی تان را دگرگون خواهد کرد.»

- متیو کلی، نویسندهٔ پرفروش کتاب از دید نشریهٔ نیویورک تایمز

جیم لوهر

مترجم: سمیه آشوری



نشر راوشید

www.ravshid.ir

ISBN: 978-622-96417-5-0



سرشناسه

: لور، جیمز ای.

Loehr, James E.

عنوان و نام پدیدآور

: تنها راه پیروزی : چگونه پرورش شخصیت به دستاوردهای والا و کامیابی در کار و زندگی منتهی میگردد / جیم لوهر : مترجم سمیه آشوری.

مشخصات نشر

: کرج: راوشید، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری

: ۲۳۸ ص: ۱/۴×۵/۲۱، م.س.

شابک

978-622-964175-0:

وضعیت فهرست نویسی : فیا

یادداشت

: عنوان اصلی: The only way to win : how building character drives higher achievement and greater fulfilment in business and life, 2012.

عنوان دیگر

: عنوان دیگر: چگونه پرورش شخصیت به دستاوردهای والا و کامیابی در کار و زندگی منتهی میگردد.

موضوع

: خودسازی

موضوع

Self-actualization (Psycholog...

شناسه افزوده

: آشوری، سمیه، ۱۳۴۸ - مترجم

رده بندی کنگره

P ۶۳۷

رده بندی دیویی

۱/۲

شماره کتابشناسی ملی

۵۲۶۲۰

عنوان کتاب: تنها راه پیروزی

مترجم: سمیه آشوری

ناظر کیفی: عباس احسانی

ناشر: راوشید

نوبت چاپ: اول

شمارگان: ۵۰۰

چاپخانه/صحافی: البرز

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۶۴۱۷-۵-۰

قیمت: ۴۸۰،۰۰۰ ریال

تلفن مرکز پخش: ۰۲۶۳۶۵۲۷۱۹۴ - ۰۹۳۶۲۸۰۹۱۸۲



انتشارات راوشید: البرز، کرج، فردیس، تقاطع بلوار بهاران و بلوار امام خمینی، نستر غربی، کوی شهید

شجاعی، پلاک ۳۹ - تلفن: ۰۲۶۳۶۵۲۷۱۹۴ - www.ravshid.ir

بر طبق قانون حمایت مولفان و مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸، هر شخص حقیقی یا حقوقی که تمام یا قسمتی از این اثر را بدون اجازه ناشر، چاپ، پخش یا عرضه نماید، مورد پیگرد قانونی قرار خواهد گرفت.

سخن مترجم

در دنیای پرشتاب امروزی، رسیدن به موفقیت در اولویت زندگی هر فرد قرار گرفته است. اکثر انسان‌ها ساعت‌ها سخت تلاش می‌کنند به امید اینکه به کمک دستاوردهای بی‌نظیرشان زندگی عالی‌ای برای خود بسازند. آنها دست به هر کاری می‌زنند، حتی برای رسیدن به اهداف‌شان اصول اخلاقی را نادیده می‌گیرند تا طعم شیرین موفقیت را تجربه کنند. اما موفقیت‌هایشان احساس رضایت و شادی پایداری را برایشان به ارمغان نمی‌آورد و مجبور می‌شوند موفقیت‌های بیشتری کسب کنند. چرا چنین اتفاقی می‌افتد؟ چه زمانی باید این چرخه رسیدن به موفقیت و احساس نارضایتی وجود داشته باشد؟

از سوی دیگر، پیدا کردن اصلی‌ترین اهداف برای انسان‌ها بسیار مشکل است. شناخت اهداف از ارزش بسزایی برخوردار است. اکثر انسان‌ها به دنبال اهدافی هستند که به خودشان تعلق ندارند و از سمت جامعه به آنها تحمیل شده است. زمانی متوجه اشتباهات‌شان می‌شوند که سال‌های زیادی از عمرشان باقی نمانده و با چشم‌انداز پرتاز و سرت به گذشته خود نگاه می‌کنند. به علاوه، اهداف منحصر به فرد هر انسان باید با ارزش‌های اصلی او در یک راستا باشد. چگونه می‌توان اهداف اصلی را انتخاب کرد؟ چه مهارت‌هایی در این زمینه نیاز است؟ والدین، مربیان و معلمان چگونه می‌توانند به فردی کمک کنند تا اهدافش را تعیین کند؟ مسیر رسیدن به اهداف چگونه مشخص می‌شود؟

خوشبختانه، دکتر جیم لوهر در این کتاب با آوردن مثال‌های ملموس و داستان‌های واقعی از زندگی ورزشکاران مخصوصاً تنیسورها و مدیران موفق به تمام این سوالات پاسخ می‌دهد. او که جزو روانشناسان مشهور جهانی است، سال‌های زیادی از فعالیت حرفه‌ای‌اش را به بررسی مشکلات مدیران و ورزشکاران موفق پرداخته و راه‌حل‌های مؤثری را در قالب برنامه‌های کاربردی آموزشی به آنها ارائه داده است. می‌توان گفت که او در زمینه روانشناسی موفقیت یکی از بهترین‌ها است و ب‌ویژه می‌شود.

امید است ترجمه این کتاب مسیر موفقیت را برای فارسی‌زبانان هموار کند. دایان، زحمات پدر و مادر مهربانم و همسر عزیزم کمال تشکر را دارم که مثل همیشه مشوق و حامی اصلی من بودند. همچنین، از گروه ویراستاری این اثر، نشر راوشید و تمام عزیزانی که به‌نوعی در انتشار و چاپ این کتاب من را یاری کردند، سپاسگزارم.

فهرست مطالب

مقدمه.....	۶
بخش اول: وعده‌های پوشالی موفقیت.....	۱۶
فصل ۱: زنجیره‌ای از وعده‌های پوشالی.....	۱۷
فصل ۲: چگونه به اینجا رسیدیم؟.....	۳۷
بخش دوم: کارت امتیاز جدید برای عملکرد.....	۵۶
فصل ۳: نیاز داشتن کارت امتیاز جدید.....	۵۷
فصل ۴: شخصیت به شکل نمود پیدا می‌کند.....	۸۰
فصل ۵: ساختن کارت امتیاز منحصر به فرد، توان و پرورش عضلات شخصیت.....	۹۳
بخش سوم: شخصیت در عملکرد.....	۱۲۹
فصل ششم: فقط به عنوان یک شغل نیست.....	۱۳۰
فصل ۷: درسی که مدیران کسب و کار می‌توانند از ورزش یاد بگیرند.....	۱۵۴
فصل ۸: ساختن شخصیت اخلاقی در دیگران: برای مدیران کسب و کار، والدین، معلمان و مربیان.....	۱۷۴
بخش چهارم: بازگشت به سمت تلاش برای رسیدن به موفقیت با کارت امتیاز جدید.....	۲۱۴
فصل ۹: در مسیری متفاوت با موفقیت حرکت نکنید.....	۲۱۴
فصل ۱۰: پیروزی با کارت امتیاز جدید.....	۲۳۴

مقدمه

اسکات روبه روی من ایستاده و تنها چهار قدم با من فاصله دارد. به نظر می‌رسد به درک و فهمی از زندگی رسیده و این برایش داناگر است. من متعجب به نظر می‌رسد. درآمد سالانه‌اش به‌جز مزایا بیش از یک میلیون دلار است. صاحب سه خانه است، با هواپیمای شخصی‌اش مسافرت می‌کند و هرگز سوار هواپیماهای دیگر نشده است. حتی به نام او هزار و چهارصد کارمندش خدمات وفادارانه ارائه می‌دهد. هر چند در همین لحظه، این مدیرعامل انگار، اصلاً روح گوشه‌گیر شده است. ای کاش می‌توانستم به شما بگویم، اولین باری است که شاهد چنین اسطه‌ای هستم.

او با لحنی آرام و پشیمان می‌گوید: "جاه‌طلبی کورم کرد، از شب گذشته زمانی که از ما خواستید تا عمیق‌ترین ارزش‌های زندگی‌مان را بررسی کنیم و به چگونگی زندگی خود فکر کنیم، ضربه مهلکی به من وارد شد. طوری که انگار با قطار باربری برخورد کرده‌ام. فراموش حقیقت را در سرتاسر زندگی‌ام پنهان کرده‌ام. من خیلی مشتاق بودم تا بهترین باشم و در بهترین شرکت دنیا باشم. در مسیری که می‌رفتم، مردم را نادیده گرفتم و برای همین دلایلی پیدا می‌کردم تا متقاعد کنم که این عبادتی، روحی را فروختم. به آنچه فکر می‌کردم رسیدم، و الان در بهترین جایگاه هستم اما به آن واقعاً برایم ارزش داشت و اهمیتش چندین برابر هدفی بود که برای خود قرار داده بودم. نرسیدم. در این مسیر، خانواده، سلامتی و روابط دوستانه‌ام را از دست دادم. صادقانه بگویم، برای مدت طولانی تا حدودی فهمیده بودم مسیری که در پیش گرفته و هدفی که برای خودم قرار داده‌ام، برایم هیچ ثمره‌ای ندارد.

سپس این مرد، این برندهٔ زیانزد، به‌طور ناگهانی سکوت می‌کند، رفتارش عجیب است. خیره شده و بسیار ناامید و دلسرد به نظر می‌رسد.^۱

درک عمیق اسکات از زندگی در روز دوم برنامه آموزشی که به مدت دو روز و نیم برگزار می‌شد، اتفاق افتاد. برنامه‌ای که به مدت پانزده سال است در موسسه عملکرد انسانی^۲ (HPI) برگزار می‌کنیم. این موسسه با دوست محققم جک گروپل که فعالیتش در زمینه تحقیقات بیومکانیک است، در سال ۱۹۹۲ تأسیس کردیم. تمرکز ما در این موسسه کمک به افراد و گروه‌هایی است که دارای سمت‌های عالی هستند. و در محیط‌های پراضطراب فعالیت می‌کنند. من تا به حال حرف‌های مشابه اسکات را زیاد شنیده‌ام؛ افتخار این را دارم که با شانزده نام‌آور دنیای ورزش از نزدیک آشنا شوم و روانشناس تعداد زیادی از مدیران در زمینه تجارت باشم. همه آنها نیاز شدیدی داشتند تا اعتراف کنند که سال‌ها به دنبال اهداف بی‌ارزشی بوده‌اند. به عده دوغین شادی و سوسه شده بودند و سال‌ها انرژی خود را صرف رسیدن به موفقیت‌هایی کرده بودند که همانند سراب بوده است. در نتیجه، درحالی که آنها دارای بیشترین شاخص‌های کلیدی موفقیت مانند موقعیت اجتماعی، زیبایی، شهرت، پول و دیگر ثروت‌های مادی بودند به‌نوعی احساس نارضایتی و سرخورشی داشتند.

این کتاب نمی‌خواهد دستاوردهای مادی موفقیت را جمله موفقیت اجتماعی، پول و دیگر نشانه‌های سطحی موفقیت را اهریمنی فرض کند. نمی‌خواهم پیشنهاد کنم که شما دستاوردهای مادی مانند اسباب راحتی، وسایل شیک و گران‌قیمت، خانه مجلل، اتومبیل، یا عینک یا عنوانین شغلی برجسته مانند مدیرعامل و یا قهرمان در رقابت‌های تنیس ویمبلدون^۳ را نادیده بگیرید. در چند سال اخیر، هر کسی که با حرفه من آشنایی داشت، تقریباً به‌خوبی می‌دانست که کار و حرفه من، وقت این کردم تا به انسان‌ها کمک کنم به دستاوردهای بزرگی دست پیدا کنند. پس کاملاً در تناقض است که مایه بنویسم و در آن تمام موفقیت‌های شخصی را نادیده بگیرم و به‌صراحت آنها را مسخره کنم.

مشکلی که به‌طور واضح آن را می‌توانم ببینم و روزه‌به‌روز بیشتر هم می‌شود این است که چگونه تعقیب دستاوردهای بیرونی که به‌درستی انتخاب نشده و به‌بیان دیگر کورکورانه بوده، می‌تواند حتی وقتی به

^۱Human Performance Institute (HPI)

^۲Wimbledon champion

موفقیت منجر شود، احساس عمیقی از بوجی را درون افراد ایجاد کند. نتیجه سال‌ها کار و فعالیت با کسانی که به موفقیت‌های بزرگی رسیده‌اند، ابرستاره‌ها و سایر مراجعین پولدار و مشهورم عمیقاً بر درک من از انگیزه موفقیت و تعیین هدف تأثیر گذاشته است. من شاهد این بودم که تنها اسکات مدیرعامل میلیونر شرکت نبود که چنین احساساتی را داشت، یا اینکه تنها یک برندهٔ طلای المپیک نبود که بعد از سال‌ها تلاش مداوم از خودش چنین سوآلی را بپرسد: «فقط این مدال تمام دستاورد من است؟» این احساس ناراضی را در میان جمعیت عظیمی از افراد موفق دیده‌ام و فقط در این مدیرعامل شرکت نیو یارک و فارغ‌التحصیل دانشگاهی برتر که با وجود موفقیت بزرگی که به دست آورده بود ناراحت بود، خلاصه نمی‌شود. افراد دیگری مانند فروشنده‌گان، مدیران، مادران خانه‌دار و پدرانی چنین موفقیت مشابهی را تجربه کرده بودند. چرا این‌گونه است؟ زیرا همه ما با عناوین گوناگون مانند رهبر، مدیر، کارمند مربی، معلم و ... بر شکل‌گیری سیستمی داریم که این احساسات را در میان جمعیت تحریک کند. مخصوصاً زمانی که در ساز می‌شود که ریشه‌های این سیستم بسیار عمیق و گسترده می‌شود طوری که فرزندان من نیز بهره‌مند شوند و فقط از آب چاهی که ما کنده‌ایم می‌نوشند. آنها طوری تربیت می‌شوند که اکثریت همان والدینشان از کمبود موفقیتی که گریبان‌گیرشان شده رنج می‌برند.

در حرفه‌مان با توجه به هزاران مراجعه‌کننده، من و همکارانم به این نتیجه رسیدیم که اصلاً اهمیتی ندارد که در چه خانهای زندگی می‌کنید یا چقدر درآمد دارید. واقعاً اهمیت دارد که جولیا ده برابر اِریل درآمد دارد، وقتی هر دو احساس بوجی دارند؟ چیزی که اهمیت دارد این است که فرد چه اهدافی را برای خود انتخاب کرده است؟ برای چه چیزی از جانش مایه گذاشته است؟ برای رسیدن به هدفش چه عادت‌های اعتیادآوری را در خود شکل داده است؟ میزان رضایت درونی‌اش چقدر است؟ و ما بر اساس تعداد مراجعین‌مان متوجه شدیم که وقتی با چنین فرضی به کارشان ادامه می‌دهند که نه‌نهایت کاری که انجام می‌دهند سودش به خودشان برمی‌گردد، نه‌تنها احساس شکست و درازدگی نمی‌کنند بلکه به طرز شگفت‌آوری هرگز از تلاش کردن دست‌بردار نیستند.

به این جملات شرطی برای تعهد ذاتی که به همراه خود دارند، عمیقاً فکر کنید:

- اگر اورست را فتح کنم، احساس می‌کنم که تبدیل به فرد خاص و مهمی می‌شوم.
- در صورتی که برنده مدال المپیک شوم، احساس رضایت تمام وجودم را پُر می‌کند.

- اگر از دانشگاه‌های برتر کشور فارغ‌التحصیل شوم، اعتمادبنفس لازم برای زندگی موفق را کسب می‌کنم.

- اگر سرانجام موفق به کسب مدرک پزشکی‌ام شوم، به این نتیجه می‌رسم که هدفم ارزش این همه زحمت را داشت.

- اگر در محل کارم ترفیع درجه بگیرم، سرانجام احساس یک رهبر موفق را کسب می‌کنم.

- در صورتی که خانه رؤیایی‌ام که در همسایگی‌مان است بخرم به فرد مهمی تبدیل می‌شوم.

- اگر سر این مشکلات مالی خلاص شوم، به طرز چشمگیری خوشحال می‌شوم.

- اگر کتاب پرفروش سال را بنویسم، فرد موفقی محسوب می‌شوم.

- به فرد مهمی تبدیل می‌شوم. احساس خوبی در مورد خودم پیدا می‌کنم. از ارزش و اعتبار برخوردار می‌شوم. فرد مهمی محسوب می‌شوم.

ما بر این باوریم که احساسات مثبت مانع ما نه به موفقیت‌های بیرونی است، زیرا وعده‌های مختلفی از دوران کودکی‌مان بی‌رحمانه به ما داده شده است. از دیدگاه ما رسیدن به هدف زیربنای عزت‌بنفس پایدار، عملکرد بهتر، زندگی موفق، پربار و هدفمند محسوب می‌شود.

همه این‌ها فوق‌العاده‌اند اما یک ایراد اساسی دارند...

این وعده‌ها پوشالی‌اند.

همه ما تا حدود زیادی به موفقیت‌هایمان چسبیده‌ایم و وقتی حس می‌کنیم و در آرامش به دستاوردهایمان فکر می‌کنیم، به این نتیجه می‌رسیم که در حقیقت اصلاً ایمان به زشمند نبوده‌اند یا با شرایطمان متناسب نبودند. بررسی ساده‌ای نشان می‌دهد که مزایایی که از خود و دست‌آوردت نصیبمان می‌شود، ممکن است ارزش این را نداشته باشد تا زمان و انرژی خود را صرف انتظارات می‌کنیم. همان‌طور که اد دینر و رابرت بیسواز دینر، کارشناسان برجسته در زمینه بهزیستی، جمله فاش‌ساز سندی درباره پول می‌گویند: «به نظر می‌رسد درآمد برای خرید خوشحالی است اما برای چنین معاملاتی کافی نیست.»

اگر دستاورد یا موفقیت حقیقی به نوبه خودش اهمیتی ندارد، پس چه چیزی حائز اهمیت است؟ چیزی که بسیار اهمیت پیدا می‌کند این است که چه اهدافی را انتخاب کرده‌اید زیرا هر مقصودی پیامدهای خاص خودش را دارد؛ اما به نظر من که خیلی به این موضوع فکر کرده‌ام، مطالعه کرده‌ام و تحقیقات

گسترده‌ای انجام داده‌ام و به عبارتی سه دهه از فعالیت و زندگی‌ام را روی پرسیدن این سؤال متمرکز کردم، این است که در این مسیری که برای رسیدن به هدف تلاش می‌کنید، به چه انسانی تبدیل می‌شوید؟ به چه کسی تبدیل می‌شوید، وقتی موفقیت بزرگی کسب کنید؟

من هم مثل تمام کسانی که در جستجوی موفقیت بودند، گناهکار بودم. خودم را با شغل و میزان درآمد تعریف می‌کردم. اگر کسی از من می‌پرسید، بدون این‌ها چه کسی هستی؟ هیچ پاسخی برای سؤالش نداشتم. همانند اکثر مراجعینم، من هم دائماً در جستجوی موفقیت بودم تا از احساس ارزشمندی شخصی‌ام محافظت کنم. همانند بعضی از آنها، احساس ارزشمندی‌ام با نشانه‌های بیرونی از موفقیت گره خورده بود. این جملات را با خودم تکرار می‌کردم: «اگر با افراد مشهور کار کنم، آدم خاصی می‌شوم. اگر بهترین ورزشکارهای دنیا در جستجوی خدماتم باشند، فرد ارزشمندی می‌شوم. در صورتی که کسب‌وکار حرفه‌ای خودم را با اندازه‌ای کنم، فرد موفق محسوب می‌شوم.»

اما هرچه بیشتر به حرف‌های من ملاحظه می‌کردم، به نکات عجیب‌تری پی می‌بردم: معمولاً موفقیت شکوهمند آنها هیچ ارتباطی با میزان رضایت حاصل از آن نداشت. در جستجوی موفقیت بودن به نوبه خودش تبدیل به فکر وسوسه‌گر می‌شد. چون اینکه برای فرد با لذت و خشنودی پایداری همراه باشد. صرف‌نظر از تعداد موفقیت بیرونی که فرد کسب می‌کند، میزان رضایت او فرقی نمی‌کند. این بینش برای من پیامدهای ژرفی داشت.

من متوجه شدم که وقتی موفقیت نتواند رضایت و خرسودم را که من از آن انتظار دارم به ارمغان بیاورد، بدیهی است که فرد نتیجه می‌گیرد حتماً موفقیتی که به آن رسیده که چک بوده و باید به موفقیت دیگری برسد. باید تلاش بیشتری داشته باشید تا پول بیشتر، عنوان بیشتر، قدرت بیشتر و در کل شاخص‌های ملموس‌تر از موفقیت را به دست آورید.

به طرز غم‌انگیزی، تلاش زیاد برای رسیدن به هدف تبدیل به نوعی اعتیاد می‌شود. باید دائماً موفقیت‌های بیشتری کسب کنید تا احساس سرخوشی بیشتری داشته باشید، دقیقاً همانند فرد معتادی که دُر مصرفی خود را افزایش می‌دهد تا احساس لذتی که برای اولین بار بعد از مصرف داشته را دوباره تجربه کند. نتیجه آن چیزی جز ناامیدی و سرخوردگی نمی‌شود.