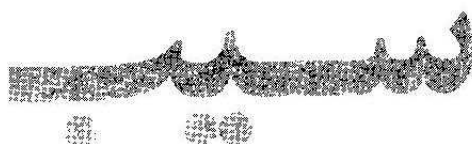


روزی یک



استراتژی پیروزی
بر روزمرگی

www.ketab.ir

هرمز مقاره‌ای
Hormoz Mogarei

ترجمه
سیما مشتاقی



سرشناسه : مغاره‌ای، هرمز، ۱۳۳۵ - Mogarei, Hormoze, 1956-
 عنوان و نام پدیدآور : روزی یک سیب: استراتژی پیروزی بر روزمرگی / مولف هرمز مغاره‌ای ؛
 مترجم سیما مشتاقی.
 مشخصات نشر : تهران: دانش بنیاد، -۱۴۰۰.
 مشخصات ظاهری : ۶۱ص.
 شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۵۴-۴۹-۲
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 یادداشت : عنوان اصلی: An apple a day strategies to win at life every day, 2020
 عنوان دیگر : استراتژی پیروزی بر روزمرگی
 موضوع : موفقیت
 موضوع : Success
 موضوع : رهبری
 موضوع : Leadership
 موضوع : خودسازی
 موضوع : Self-actualization (Psychology)
 شناسه افزوده : مشتاقی، سیما، ۱۳۳۹-، ویراستار
 رده بندی دیویی : ۱۵۸/۱
 شماره کتابشناسی ملی : ۸۵۱۸۳۱۳
 اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا

روزی یک سیب



تالیف : هرمز مغاره‌ای
 ترجمه : سیما مشتاقی
 نوبت چاپ : اول - ۱۴۰۰
 تیراژ : ۵۰۰
 قیمت : ۲۵۰۰ تومان
 شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۵۴-۴۹-۲

دفتر انتشارات : تهران - خیابان انقلاب - خیابان اردیبهشت - بین‌لیافی نژاد و جمهوری - ساختمان ۱۰
 تلفن: ۶۶۴۸۱۰۹۶ - ۶۶۴۸۲۲۲۱
 فروشگاه یزد: میدان آزادی (باغ ملی) - ابتدای خیابان فرخی - جنب مجتمع ستاره
 تلفن: ۳۶۲۲۷۴۷۵ - ۳۶۲۲۶۷۷۱ - ۳۶۲۲۶۷۷۲ - ۳۵

ایمیل و وبسایت: www.fadakbook.ir - fadakbook@yahoo.com

کلیه حقوق و حق چاپ متن و عنوان کتاب که به ثبت رسیده است؛ مطابق با قانون حقوق مولفان و مصنفان مصوب ۱۳۴۸ محفوظ و متعلق به مولف می‌باشد. هرگونه برداشت، تکثیر، کپی برداری به هر شکل (چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی) بدون اجازه کتبی از مولف ممنوع بوده و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.

معاونت حقوقی
 انتشارات دانش بنیاد

فهرست

تقدیم ۵

مقدمه ۷

سخناتی از مربی فقید من، جیم رون ۱۷

رهبری ۱۸

هرم ۲۲ 5P

چند نکته (قسمت اول) ۲۴

(هدف‌مندی + اقدام) = دریافت نتیجه مطلوب ۲۷

چند نکته (قسمت دوم) ۳۲

نیاز؟ یا استحقاق داشتن! ۳۵

چند نکته (قسمت سوم) ۴۰

خدمت به مردم = میزان تأثیرگذاری شما در جامعه ۴۳

چند نکته (قسمت چهارم) ۴۷

موفقیت و دوازده اصل آن ۴۹

چند نکته (قسمت پنجم) ۵۳

پیام مؤلف ۵۵

دیوار قدردانی ۵۶

درباره مؤلف ۵۷

مقدمه

نامیدانه به سمت خانه رانندگی می‌کردم. با وجود اطلاعات بیشماری که کسب کرده بودم تا با کمک آن‌ها چشمانم را به زندگی باز کنم، اما هنوز آنقدر جوان و خام بودم که نمی‌توانستم واقعیت را ببینم. تنها چیزی که می‌توانستم به آن فکر کنم رنج‌ها و ملالت‌هایی بود که به امید دستیابی به -راهنمای واقعی زندگی- برای شرکت در سمینار جیم رون کشیده بودم. امیدوار بودم با کمک او به یک راه حل آسان، فوری و ملموس برسم که بتواند برای من منجر به فروش بیمه شود و مرا به آب و تابی برساند. اما در عوض با دست خالی و با پرسش‌هایی بیش از قبل به خانه برمی‌گشتم.

من مدرک مهندسی داشتم و می‌دانستم که نسبتاً باهوش هستم، بنابراین تصور می‌کردم تقصیر من نبوده که نتوانسته‌ام شغل مناسبی پیدا کنم، بلکه همه کس و همه چیز مقصرند. برای تأمین هزینه خانواده، نماینده فروش بیمه شده بودم و اطمینان داشتم که می‌توانم فروشنده خوبی باشم و حتماً می‌توانم بیمه بفروشم. آخر مگر این کار چقدر سخت است. اما خیلی زود متوجه شدم فروش بیمه در هر زمینه‌ای توانایی من را به چالش می‌کشد. می‌دانستم که باهوش هستم ولی هفته‌ها پشت سرهم می‌گذشت و من هنوز نتوانسته بودم حتی یک فروش داشته باشم. نمی‌دانم چرا اصرار داشتم پس از سه ماه، در شغلی که اصلاً در آن موفق نبوده‌ام همچنان باقی بمانم. همین نکته باعث شد که خود را زیر سوال ببرم و درصدد یافتن راه

حلی برای مشکل خود برآیم. به هر حال در فروش، آنقدر بازخورد منفی داشتیم که از مدیرم خواستم برای من یک دوره آموزشی تدارک ببیند.

در روز تعیین شده برای پیگیری درخواستم به دفترش رجوع کردم و مجبور شدم بدلیل تلفن‌های مکرر و پشت سرهم او با دیگران، بمدت طولانی در اطاق انتظار بنشینم تا پس از پایان تلفن‌هایش بتوانم فقط چند دقیقه‌ای با او صحبت کنم. برای گذران وقت در اطاق انتظار، روزنامه‌ای را از روی میز برداشتم و در لابه‌لای صفحات آن متوجه آگهی یک سمینار شدم. آگهی سمینار رهبری و فروش با سخنرانی جیم رون در شهر دالاس. کسی که برای اولین بار اسمش را می‌شنیدم ولی جذب آن شدم و نمی‌دانم چرا مطمئن بودم این شخص می‌تواند به من کمک کند. باخود گفتم چرا در این سمینار شرکت نکنم.

آگهی را خواندم و وقتی مدیرم از پاسخ به تلفن‌هایش فارغ شد وارد دفترش شدم و درخواست کردم تا مرا به سمینار جیم رون بفرستد چون اطمینان داشتم آن سمینار می‌تواند راهکشی مشکلات من باشد. بلیط سمینار جیم رون ۹۹ دلار بود و او می‌خواست مرا به سمینار دیگری بفرستد که فقط ۴۹ دلار برای آن پرداخت کند و توجیه نمی‌شد که چرا باید برای آموزش من ۵۰ دلار اضافه بپردازد. نمی‌دانم چه چیزی باعث شده بود آن قدر برای شرکت در این سمینار با او بحث کنم. سرانجام بعد از تقریباً یک ساعت، توانستیم به این توافق برسیم که او همان ۴۹ دلار را بپردازد و مابه‌التفاوت را خودم پرداخت کنم، درحالی‌که خودم هم اشراف کاملی به سمینار نداشتم. او با اینکه از دست من کلافه شده بود با اکراه پیشنهادم را پذیرفت و با عجله من را از دفتر خود خارج کرد تا به تلفن دیگری پاسخ دهد. واقعاً احساس کردم از رفتن من خوشحال شد ...

روزنامه‌ای را که از روی میز برداشته بودم با خود به خارج از دفتر

بردم و با تلفن عمومی طبقه پایین با شماره‌ای که برای رزرو بلیط در روزنامه درج شده بود تماس گرفتم. صدای پشت تلفن از من پرسید که آیا سمینار را با ناهار می‌خواهم یا بدون ناهار. من پرسیدم: «تفاوت در چیست؟» او با لحن طنزآمیز به من پاسخ داد: «ناهار!» به او گفتم: «معلومه، متوجه این تفاوت هستم، - تا اینجا را که می‌فهمم، اما تفاوت دیگرش چیست؟»

به من پاسخ داد: «قیمت سمینار به همراه ناهار ۱۲۰ دلار می‌شود.» با خود فکر کردم «۲۰ دلار برای ناهار!» و معترضانه جواب دادم: «اما این قیمت تقریباً معادل هفت وعده غذای کامل ۳ دلاری است!»

بله، اما در عوض می‌توانید همراه با آقای رون غذا بخورید ...

نیازی به گفتن نیست، با وجودی که پس‌انداز چندانی نداشتم، نمی‌دانم چه شد که تصمیم گرفتم بلیط سمینار را با ناهار خریداری کنم!

سمینار قرار بود راس ساعت ۹ در دالاس برگزار شود. قاعدتاً باید روز قبل تا آنجا رانندگی می‌کردم و برای شب هتل می‌گرفتم، که هزینه آن را نداشتم. تصمیم‌گیری برایم آسان نبود، اما بخاطر صرفه‌جویی در هزینه‌ها، ناچار شدم ساعت ۳ صبح روز سمینار از منزلم در هیوستن تا آنجا بمدت شش ساعت رانندگی کنم تا به شروع سمینار برسم و پس از پایان سمینار نیز همان مسیر شش ساعته را تا خانه برانم. تا همان زمان از روی ناچاری ۷۰ دلار بابت بلیط سمینار و ناهار اضافه پرداخت کرده بودم، ولی باید به تمام این سختی‌ها تن می‌دادم تا شاید گشایشی حاصل شود.

از عجایب روزگار، این سمینار با ماه رمضان تلاقی کرده بود و نمی‌دانم چرا سه ماه پیش که بلیط آن را خریداری می‌کردم این نکته را

در نظر نگرفته بودم و از آنجا که مقید نیز بودم، باید روزه می‌گرفتم. طبیعتاً در هنگام ناهار که جیم رن و دیگر شرکت‌کنندگان مشغول خوردن ناهار بودند، بر سر میز رفتم و بدون اینکه غذا بخورم در کنار آنها منتظر نشستم تا ناهارشان تمام شود. قصد من از حضور بر سر ناهار فقط بخاطر بودن در کنار او و بامید دریافت یک پند برای فروش بهتر بود. هنوز متوجه نشده بودم اینکه هزینه ناهار را در ماه رمضان پرداخت کرده بودم چه حکمتی داشت ... زندگی راه‌های عجیب و غریب خودش را دارد ... هر چه می‌خواهید اسمش را بگذارید، بهر حال آن روز من در مکانی قرار گرفتم که باید می‌بودم: در ناهارخوری به همراه جیم رن.

با جیم رن سه صندلی فاصله داشتم و احتمالاً بخاطر اینکه غذا نمی‌خوردم توجه او به من جلب شد و از من پرسید: «چرا چیزی نمی‌خوری مرد جوان؟» پاسخ دادم: «من روزه هستم قربان.»

- مگر ماه رمضان است؟

و من با تکان دادن سر پاسخ مثبت دادم. سپس پرسید: «پس اگر نمی‌توانی چیزی بخوری یا بنوشی چرا بلیط سمینار را با ناهار خریده‌ای؟» خجالت کشیدم که بگویم وقتی بلیط سمینار را خریدم متوجه نبودم ماه رمضان با این ماه متقارن خواهد بود، بنابراین تصمیم گرفتم یک جواب بهتر بگویم که دروغ بود: «آقای رن، من خیلی دلم می‌خواست وقت ناهار با شما در ناهارخوری باشم و از مصاحبت با شما لذت ببرم، بنابراین تصمیم گرفتم هزینه ناهار را پرداخت کنم.»

از این تملق خوشش آمد و از من خواست روی کاناپه‌ای بنشینم و به او اجازه دهم ناهارش را تمام کند و بعد از آن با هم خصوصی صحبت کنیم.

بیست دقیقه با جیم رن گذراندم، آن هم به خاطر ۲۰ دلار بدون

توجیه که پرداخت کرده بودم. در این بیست دقیقه او مرا به چالش کشانید، من را زیر سوال برد و تمام توجیهات من را درباره نقایصم فرو ریخت. از من خواست تا دلایل عدم موفقیت خود را بنویسم. دلم نمی‌خواست در مقابلش غیرآماده به نظر بیایم بنابراین لیست طولانی که بتدریج هفده دلیل شد را برایش به سرعت نوشتم، از آن بهانه‌هایی که خودتان بهتر می‌دانید. از قبیل قصور دولت، وضعیت اقتصادی، مالیات‌های کلان، نرخ بهره بالا، و غیره، و حتی رطوبت بسیار شدید هوای شهر هیوستن. همه این‌ها را نوشتم و به او دادم. صبورانه لیست مرا خواند و پرسید «آیا تمام دلایل شما فقط همین موارد است؟» به او پاسخ مثبت دادم. گفتم: «فکر می‌کنم چیزی را از قلم انداخته‌ای.» پاسخ دادم: «مطمئن باشید، چیزی از قلم نیفتاده. من همه را نوشته‌ام.» پاسخ داد: «خیر، شما فراموش کرده‌اید خودتان را در این لیست بگنجانید.» با تعجب پاسخ دادم: «من دلیل مشکلات خودم نیستم.» پاسخ داد: «تا خود را دلیلی برای عدم موفقیت ندانی من نمی‌توانم به تو کمک کنم.» این شد که نام خودم را به عنوان دلیل هجدهم به لیست اضافه کردم.

از من پرسید آیا اهداف زندگی‌ام را در دفترچه‌ای یادداشت کرده‌ام که بتوانم به او نشان بدهم؟ پاسخ دادم: «چیزی همراه ندارم.» خواست بداند که آیا دفترچه یادداشتم را در اتومبیل جا گذاشته‌ام یا در خانه. برایش توضیح دادم که اصلاً دفترچه یادداشت ندارم، اما به او اطمینان دادم که تمام اهداف زندگی‌ام را در ذهنم دارم. به من گفتم: «اگر تو همه اهداف را در ذهن داری پس می‌توانم حدس بزنم که حساب بانکی‌ات الان چقدر است.» او را به حدس زدن دعوت کردم و تخمین او ۲۰۰ دلار بود. با خوشحالی پاسخ دادم: «خیر، موجودی من ۲۷۰۰ دلار است.» با جدیت به من گفتم: «اصلاً به نظر نمی‌آید متوجه شده باشی چه می‌گویم.»