

فک جادوی بزرگ

از باورهای بزرگ، نتایج بزرگ بگیرید

■ نویسنده:

دیوید جوزف شرارتز

■ مترجم:

غلامحسین علی مازندرانی

■ ویراستار:

الناز خجسته



سرشناسه : شوارتز، دیوید جوزف Schwartz, David Joseph

عنوان و نام پدیدآور : جادوی فکر بزرگ / نویسنده دیوید جوزف شوارتز؛ مترجم غلامحسین علی‌مازندرانی؛ ویراستار الناز خجسته.

مشخصات نشر : تهران: آریان، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری : ۳۶۸ ص.

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۸۸-۵۰-۱

وضعیت فهرست نویسی : فیا.

یادداشت : عنوان اصلی: The magic of thinking big, 2015.

یادداشت : موفقیت. Success.

موضوع : اعتمادبه‌نفس. Self-confidence.

شناسه افزوده : علی‌مازندرانی، غلامحسین، ۱۳۴۹ - مترجم.

شناسه افزوده : خجسته، الناز، ۱۳۶۶ - ویراستار.

رده بنده، کنگره : ۱۳۹۶ ش ۸/م ۶۳۷ BF

بندی : ۹ : ۱۵۸/۱۱

شمار کتابشناختی ملی : ۴۹۶۷۵۶۷



نام کتاب	جادوی فکر بزرگ
نویسنده	دیوید جوزف شوارتز
مترجم	غلامحسین علی‌مازندرانی
ویراستار	الناز خجسته
ناظر چاپ	علی غلامی
توبت چاپ	اول، ۱۳۹۷
شمارگان	۱۰۰۰ نسخه
قیمت	۲۵۰۰۰ تومان
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۶۸۸-۵۰-۱

تهران: خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، کوچه فاتحی داریان، پلاک ۶، طبقه اول

تلفن: ۶۶۴۰۰۲۳۵ - ۶۶۹۷۱۳۴۴

پست الکترونیک: info@arayanbook.com سایت: www.arayanbook.com

« حق چاپ و نشر مجدد این اثر برای انتشارات آریان محفوظ است. »

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۹	مقدمه.....
۱۵	این کتاب برای شما چه خواهد کرد؟.....
۲۱	فصل اول: دو چیز را باور کنید: می‌توانید موفق شوید و حتماً موفق خواهید شد
۳۳	چگونه نیروی اعتقاد را افزایش دهیم؟.....
۳۹	فصل دوم: خود را از بند بهانه‌ها برهانید. عذرآوری، بیماری، شانس خورده‌هاست!
۴۱	چهار بهانه رایج.....
۴۶	چهار روش برای عقب‌راندن بهانه‌های تندرستی.....
۵۵	سه روش برای غلبه بر بهانه‌های هوش.....
۵۷	چه‌طور با بهانه‌های سن و سال برخورد کنیم!.....
۶۶	دو روش برای غلبه بر بهانه‌های شانس (اقبال).....
۶۹	فصل سوم: اعتماد را تقویت و ترس را نابود کنید.....
۹۷	از این پنج راهکار به‌نفع خودتان بهره بگیرید.....
۹۹	فصل چهارم: چگونه بزرگان‌دیش باشیم.....
۱۰۵	چهار روش برای گسترش دایرهٔ واژگان بزرگان‌دیشی.....

آن چه می تواند باشد را ببینید؛ نه صرفاً آن چه هست را.....	۱۰۷
۱. یک سخنرانی خوب به چه عواملی بستگی دارد؟.....	۱۱۶
۲. علت مجادله ها چیست؟.....	۱۱۸
۳. جان کوچک ترین دفتر کار را گرفت ولی موفق نشد!.....	۱۱۹
۴. حتی لکنت زبان هم چندان مهم نیست.....	۱۲۰
با ایر آزمایش، ابعاد فکرتان را اندازه بگیرید.....	۱۲۳
به نظر پیرایید بزرگانندیشی همیشه نتیجه بخش است.....	۱۲۵
فصل پنجم: نور خلاقانه بیندیشیم و رؤیاپردازی کنیم.....	۱۲۷
این ابزارها را به کار ببرید و خلاقانه بیندیشید.....	۱۵۶
فصل ششم: شما هم می توانید که می پندارید.....	۱۵۹
مهم به نظر برسید تا احساس اهمیت کنید.....	۱۶۱
به اهمیت کارتان فکر کنید.....	۱۶۵
روزی چند بار جملات انرژی بخش به خود گویند.....	۱۷۴
تفکرتان را ارتقا دهید و همانند افراد مهم بیندیشید.....	۱۷۹
فصل هفتم: محیط خود را مدیریت کنید تا به شما کمک کند.....	۱۸۳
خود را برای دستیابی به موفقیت شرطی کنید.....	۱۸۵
قانونی برای نصیحت شنیدن از آشنایان وضع کنید.....	۱۹۵
کاری کنید که محیط به موفقیت شما کمک کند.....	۲۰۵
فصل هشتم: رفتارهایتان را با خود متحد کنید.....	۲۰۷
رفتار «شما مهم هستید» را تقویت کنید.....	۲۲۰
می خواهید پول درآورید؟ پس رفتار «اول خدمات» را.....	۲۳۰
فصل نهم: درباره مردم درست فکر کنید.....	۲۳۹
شش تمرین پیشگامی برای جلب دوستی.....	۲۴۵
در یک کلام، این اصول را به کار ببندید.....	۲۵۸

فصل دهم: عملگرا باشید.....	۲۶۱
موتور ذهن را روشن کنید.....	۲۷۴
عادت: عملگرایی را در خود پرورش دهید.....	۲۸۶
فصل یازدهم: چگونه شکست را به پیروزی تبدیل کنیم.....	۲۸۹
مرور سریع.....	۳۰۷
فصل دوازدهم: توجه به اهداف، پیشرفت را افزون می کند.....	۳۰۹
تصویر می ده سال پس از امروز.....	۳۱۳
راهنمای پیشرفت ماهانه.....	۳۲۷
اقدام کنید.....	۳۳۳
فصل سیزدهم: چگونه متن رهبران بیندیشیم.....	۳۳۵
چهار اصل یا قانون رهبری.....	۳۳۶
چرا جوان در امر فروش موفق نشد؟.....	۳۳۸
اصول همفکری و تبادل افکار را به نفع خودتان به کار بگیرید.....	۳۴۲
دو مطلب مهم برای پرورش یک دیدگاه پیشرفت.....	۳۵۰
فهرست کنترل (چک لیست).....	۳۵۵
خلاصه.....	۳۶۳
چهار طور از معجزه بزرگانندیشی در وضعیت های حساس زندگی استفاده کنیم.....	۳۶۴



مقدمه

چرا باید کتابی چنین حجیم و بزرگ را به روان جادوی فکر بزرگ نگاشت؟ آیا آن هزاران عنوان کتابی که هر سال منتشر می‌شود کافی نیست؟ اصولاً این کتاب به چه کار می‌آید؟

اجازه دهید قدری دربارهٔ پس‌زمینه‌های این موضوع توضیح دهم. سال‌ها پیش در مراسمی بسیار تأثیرگذار حضور داشتم. حاضران، عمدتاً نمایندگان فروش یک شرکت تجاری بودند. معاون مدیر فروش که در آن روز مسئولیت برگزاری جلسه را برعهده داشت، بسیار هیجان‌زده بود و به‌همراه منی از نمایندگان فروش به سکوی خطابه قدم گذاشت. آقای فروشنده که مردی معمولی بود، در آن سال مالی، چیزی حدود شصت‌هزار دلار فروش کرده بود، درحالی‌که دیگران به‌طور میانگین، فقط دوازده‌هزار دلار فروخته بودند.

آقای معاون، حضار را به‌چالش کشید. او گفت: «همکاران عزیز! به هری نگاه کنید! او پنج‌برابر شما فروخته است؛ اما آیا به‌راستی پنج‌برابر باهوش‌تر از

شماست؟ طبق بررسی‌هایی که شخصاً روی برگه‌های ارزشیابی استخدامی شما همکاران انجام داده‌ام، می‌گویم نه. در حقیقت، هری از هوشی متوسط برخوردار است. آیا هری پنج‌برابر شما کار می‌کند؟ براساس گزارش‌ها، او حتی بیش از دیگران به مرخصی می‌رود. آیا او محدودهٔ بهتری را در اختیار داشته یا مشتریانش بهتر بوده‌اند؟ باز هم پاسخ من منفی است. هیچ‌کدام از مشتریان هری او خاص نیستند. آیا تحصیلات هری بالاتر است؟ طبق مستندات می‌گویم خیر. پس چه ویژگی خاصی دارد که او را به این کار قادر ساخته است؟ تفاوت او با شما در چیست؟ بگذارید بگویم؛ این است که هری پنج‌برابر، برآوردش از شماست.

آقای معاون در ادامه برسیج داد که موفقیت، هیچ ربطی به «بزرگی و کوچکی مغز» ندارد، بلکه بستگی به «بزرگی افکار» وابسته است.

این، نکته‌ای ظریف بود. من به ذهن سپردم. پس از آن روز و در طول زمان، هرچه بیشتر مشاهده و با مردم گفت‌وگو کردم و در جست‌وجوی عوامل موفقیت به کندوکاو پرداختم. این سخن را درخشنده‌تر و درخشنده‌تر دیدم. بعد، موارد مختلف را در طول تاریخ بشر بررسی دقیق کرده و سرانجام دریافتم که مقدار حساب بانکی، میزان شادمانی و در نهایت رضایت کلی اشخاص از زندگی، ارتباط مستقیم و بی‌واسطه‌ای با بزرگی فکرشان دارد و به عبارت بهتر، معجزه‌ای در بزرگان‌دیشی نهفته است. اگر بزرگان‌دیش چنین قدرتی دارد، چرا از آن استفاده نکنیم؟ چرا افکار بزرگ نداشته باشیم؟

من معتقدم همهٔ ما، بیش از آن‌چه خودمان بدانیم، محصول آن افکاری هستیم که در پیرامون ما پراکنده است و اغلب آن‌ها «افکاری کوچک» هستند. این افکار کوچک، محیطی را تشکیل می‌دهند که ما در آن، مدام به سمت پایین کشیده می‌شویم و عاقبت، جزو ساکنین «کوچهٔ درجه‌دو» قرار

می‌گیریم. هر روز می‌گویند و ما می‌شنویم: «کدخدا زیاد داریم؛ اما رعیت اندک است.» این تفکر در بیان ساده‌تر می‌گوید شما هیچ شانس برای رسیدن به طبقات بالای اجتماع ندارید، زیرا ظرفیت آن طبقه تکمیل است؛ اما این تفکر با حقیقت سازگار نیست. اگر از کسانی که در حرفه خود جزو سرآمده‌ها هستند و به مدارج بالا دست یافته‌اند بپرسید، به شما خواهند گفت: «مشکل، زیادی رعیت است و کمبود کدخدا!»

پس این محیط کوچک چه می‌گوید؟ چرا همیشه می‌شنویم: «هرچه خدا بخواهد همان می‌شود»، «سرنوشت خارج از اختیار ماست»، «ما همه در پنجه تقدیر اسیریم»؟

این افکار با فکر کردن به رفاه، خرید یک خانه خوب، ادامه تحصیل بچه‌ها در یک دانشگاه معتبر و هر آن‌چه خوب باشد منافات دارند. از این رو، به‌اختصار بگویم آن‌چه این محیط برای ما بر نظر دارد، این است: «پنبه یک زندگی خوب را از گوش در بیاور، تسلیم باش و انتظار بکش تا اجل فرا برسد!»

حتماً تاکنون بارها شنیده‌اید که «موفقیت، به ارزش قیمت نمی‌ارزد». گویی قرار است برای کسب موفقیت، روح‌تان را به دیابلیسم بفروشید، زندگی خانواده‌تان را در خطر بیفکنید یا وجدان خود را زیر پای سود و ارزش‌های انسانی را لگدمال کنید!

نه؛ حقیقت این است که هیچ‌کس چنین بهایی برای موفقیت نمی‌پردازد. فقط کافی است یک گام بردارید. هر قدم، فاصله شما را تا موفقیت کوتاه‌تر می‌کند. محیط به شما می‌گوید که رقابتی سنگین برای رسیدن به نقاط عالی زندگی در پیش دارید؛ اما آیا چنین است؟

یک بار با یکی از مسؤولان باتجربه استخدامی گفت‌وگو می‌کردم. او می‌گفت که تعداد متقاضیان مشاغل با درآمد سالانه ده‌هزار دلار، چیزی

حدود پنجاه تا دویست و پنجاه برابر متقاضیان مشاغل است که سالانه پنجاه هزار دلار درآمد دارند. این، بدان معناست که رقابت برای زندگی در «کوچه درجه دو»، دست کم پنجاه برابر سنگین تر از رقابت برای زندگی در «بلوار درجه یک» است. «بلوار درجه یک» در ایالات متحده، خیابانی کوتاه و خلوت است که هنوز زمین‌های خالی فراوانی دارد؛ اما این زمین‌های خالی به کسی تعلق خواهد داشت که جرأت بزرگان‌اندیشی دارند.

نتایی که پیش رو دارید، بر مبنای اصول و مفاهیمی تألیف شده که بزرگان در طول تاریخ، نسل به نسل در متون عالی درج کرده‌اند، سینه به سینه به ما رسیده است و هنوز هم خالص‌ترین و مهم‌ترین اصول تفکر به شمار می‌آید. به نقل از داندنی: «هر کس همان است که خود می‌پندارد.» امرسون^۱ می‌گوید: «مردان بزرگ کسانی‌اند که می‌دانند جهان زیر سلطه افکار است.» میلتون^۲ نیز بهشت گمشده^۳ می‌نویسد: «ذهن آدمی بر تخت سلطنت، از بهشت جهنم می‌سازد. در جهنم، بهشت.» شکسپیر^۴ هم با آن ذهن کاوشگر و فعال می‌گوید: «هیچ چیز نیست با زیبا نیست؛ مگر این که ما آن را چنان بینداریم.»

اما شاهد این اظهارات چیست؟ از کجا بدانیم، این مردان متفکر روزگار درست می‌گویند؟ این پرسش بجاست و پاسخی درختی می‌دهد. شاهد این اظهارات، زندگی مردمان برگزیده‌ای است که موفقیت را در خوش گذراندن، به پیشرفت و رضایت دست یافتند و مؤید جادوی نهفته در بزرگان‌اندیشی است.

-
1. Emerson
 2. John Milton
 3. *Paradise Lost*
 4. Shakespeare

موضوعات ساده‌ای که ما پله‌به‌پله به آن‌ها خواهیم پرداخت، نظریه‌هایی خیالی نیست که از حدس و گمان برآمده باشد، بلکه برعکس، رویکردهایی اثبات شده است که به‌صورتی فراگیر و جهانی، نتیجه‌بخش بوده است.

این‌که شما اینک در حال مطالعه این کتاب هستید، نشان می‌دهد به موفقیت‌دایی بزرگ علاقه دارید و می‌خواهید تمایلات‌تان را ارضا کنید.

شما باید از سطح زندگی متناسبی برخوردار شوید و در آن به خوبی‌هایی که برایتان مقدر شده است، دست یابید. علاقه به موفقیت، یک ویژگی شگفت‌آور است.

البته، ویژگی سته‌دی‌دی‌ری هم در شما دیده می‌شود؛ این‌که آن‌قدر باهوشید که هم‌اینک این کتاب را در دست دارید و در آن، راهی را می‌جوید که به خواسته‌های شما می‌انجامد. اما برای تحقق رؤیاهایمان، خواه خرید چیزی باشد یا ساخت یا اختراع وسیله‌ای، به ارار نیازمندیم.

بسیاری افراد در تلاش برای ساخت یک زندگی موفق، از ابزارها غافل می‌شوند؛ اما شما غافل نیستید، بلکه دو ویژگی اساسی دارید: میل به کسب موفقیت‌های بزرگ‌تر و هوشمندی استفاده از ابزار مناسب آن موفقیت‌ها. بزرگ‌منشانه بیندیشید تا بزرگ‌منشانه زندگی کنید. آن‌گاه شادمان خواهید بود، آثاری بزرگ به‌جا خواهید گذاشت، درآمد خوبی خواهید داشت، دستان خوبی خواهید یافت و محترم خواهید زیست.

پس هم‌اینک اسرار جادویی تفکر را کشف کنید. کار با این جمله فیلسوف بزرگ، دیزرائیلی^۱ آغاز کنید که می‌گوید: «زندگی کوتاه‌تر از آن است که کوچک باشیم.»