

به دیگران انگیزه بدهید تا در زندگی موفق شوید.

شوق پیروزی

(ویرایش سوم)

ریچارد دنی

مترجم:

حسین سلطانی نژاد



سرشناسه: دنی، ریچارد.

عنوان و نام پدیدآور: شوق پیروزی / ریچارد دنی مترجم: حسین سلطانی نژاد.

مشخصات نشر: تهران، سخنوران، ۱۳۹۰.

مشخصات ظاهری: ۲۰۸ ص..

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۱۵۰-۳۲-۱

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

موضوع: روانشناسی - انگیزه - مدیریت بهتر

شناسه افزوده: سلطانی نژاد، حسین

رده‌بندی کنگره: PZ۷۰ / الفبا ۲ ۱۳۹۰

رده‌بندی دیویی: ۳۹۷۲۰۹۳۷۷

شماره کتابشناسی ملی: ۲۳۰۹۶۲۶



انتشارات سخنوران

تلفن: ۰۶۶۴۷۶۳۰۶ - ۰۹۱۲۴۰۵۵۳۱۱ - ۰۹۱۹۳۶۱۶۶۱۳

پست الکترونیکی: sokhanvaran_pub@yahoo.com

شوق پیروزی

نویسنده: ریچارد دنی

ترجمه: حسین سلطانی نژاد

ناظر فنی: مهدی محمودی

ناشر: سخنوران

طرح جلد: احمد شهبازی

چاپ، لیتوگرافی و صحافی: آینده، باختر، فقه‌نوری

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۴۵۰۰۰ ریال

مرکز پخش: علم و دانش تلفن: ۰۶۶۴۷۶۳۰۶

کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات سخنوران است.

فهرست

مقدمه

چگونه این کتاب می‌تواند به شما کمک کند..... ۱۷

۱

مدیر مرده است - زنده باد رهبر

بنیان تمام انگیزه‌ها امید است..... ۲۰

انگیزه و بهره‌کشی..... ۲۱

انگیزه نگرشی..... ۲۴

انگیزه مشوق..... ۲۴

محیط مناسب..... ۲۵

فرد با انگیزه..... ۲۶

پاداش‌ها = نتایج..... ۲۸

نکته‌های مهم..... ۲۹

گفته پندآموز..... ۲۹

۲

قوانین انگیزه دادن

"دوست دارید چطور مدیری بر کار شما مدیریت کند؟"..... ۳۱

"آیا شما این طور فردی هستید؟"..... ۳۲

قانون اول..... ۳۳

ما برای انگیزه دادن باید خودمان با انگیزه باشیم..... ۳۳

- ۳۴ قانون دوم
- ۳۴ انگیزه دادن، نیازمند یک هدف است
- ۳۵ قانون سوم
- ۳۵ وقتی که انگیزه برقرار می‌شود، برای همیشه دوام نمی‌یابد
- ۳۷ قانون چهارم
- ۳۷ دادن انگیزه، مستلزم تایید افراد است
- ۳۹ قانون پنجم
- ۳۹ مشارکت، انگیزه ایجاد می‌کند
- ۴۱ قانون ششم
- ۴۱ با دیدن خودمان در حال پیشرفت، انگیزه پیدا می‌کنیم
- ۴۳ قانون هفتم
- ۴۳ چالش، تنها زمانی انگیزه بخش است که بتوانید بر آن غلبه کنید
- ۴۴ قانون هشتم
- ۴۴ هر کسی یک فیوز انگیزه دارد
- ۴۶ قانون نهم
- ۴۶ عضویت در گروه، انگیزه بخش است
- ۴۷ قانون دهم
- ۴۷ رهبری هوشمندانه، انگیزه بخش است
- ۴۸ نکته‌های مهم
- ۴۸ گفته پندآموز

۵۱	کمیود اعتماد به نفس.....
۵۳	نگرانی.....
۵۴	نظرات منفی.....
۵۷	احساس این که "این جا هیچ آینده‌ای ندارد".....
۵۸	احساس می‌کنم مهم نیستم.....
۵۹	"من نمی‌دانم چه خبر است".....
۶۱	کار آزموده نبودن.....
۶۲	نکته‌های مهم.....
۶۲	گفته پندآموز.....

۴

قاطعییت

۶۴	ترس از "نه" شنیدن.....
۶۵	ایجاد قاطعییت.....
۷۱	نکته‌های مهم.....
۷۱	گفته پندآموز.....

۵

۷۳	انگیزه دادن به خود با ایجاد اعتماد به نفس.....
۷۴	۱. از شر بهانه‌ها خلاص شوید.....
۷۵	۲. از قدرت تجسم استفاده کنید.....
۷۷	۳. از شکست نهراسید.....
۷۸	۴. به ظاهر خودتان توجه کنید.....
۷۹	۵. موفقیت‌های پیشین را ثبت کنید.....

نکته‌های مهم ۸۰

گفته پند آموز ۸۰

۶

هدف گذاری برای انگیزه دادن

هدف گذاری ۸۱

۱. فهرستی از خواسته هایتان تهیه کنید ۸۲

۲. یک هدف را انتخاب کنید ۸۴

۳. هدف خودتان را تعریف کنید ۸۴

۴. از ذهن ناخودآگاه خود استفاده کنید ۸۵

۵. مهلت تعیین کنید ۸۷

۶. یک یادآور به همراه خودتان داشته باشید ۸۸

برنامه شخصی شما ۸۹

مکان مناسب، زمان مناسب ۹۲

معاشرت با افراد مناسب ۹۳

مدیریت فردی ۹۳

بازنشسته نشوید ۹۵

با انگیزه دادن به دیگران، با انگیزه شوید ۹۶

نکته‌های مهم ۹۷

گفته پند آموز ۹۷

۷

انگیزه دادن به فرد

او چه می‌خواهد؟ ۱۰۰

افراد چگونه می‌توانند به آن چه می‌خواهند برسند؟ ۱۰۲

۱. شنونده خوبی باشید..... ۱۰۳
۲. قابل اعتماد باشید..... ۱۰۳
۳. در هنگام انجام کاری درست، آن‌ها را غافل گیر کنید..... ۱۰۴
۴. نشان دهید که آن‌ها را باور دارید..... ۱۰۵
۵. همیشه حامل پیام‌های خوب باشید..... ۱۰۵
۶. چالش تعیین کنید..... ۱۰۵
۷. مراقب چالش منفی باشید..... ۱۰۶
۸. از نیچ و کنایه بپرهیزید..... ۱۰۷
۹. افراد موفق را به سمت خودتان جذب کنید..... ۱۰۷
- نکته‌های مهم..... ۱۰۹
- گفته پندآموز..... ۱۰۹

انگیزه دادن به تیم

- به اصول خودتان پایبند باشید..... ۱۱۳
- ایجاد روحیه تیمی..... ۱۱۶
- با هم تفریح کنید..... ۱۲۴
- نکته‌های مهم..... ۱۲۵
- گفته پندآموز..... ۱۲۶

رهبری انگیزه بخش

- ده اصل رهبری..... ۱۲۸
- گفته پندآموز..... ۱۴۴

انگیزه مشوق

۱۴۸		تأید
۱۴۸		مشوق های کم هزینه
۱۵۲		سعی کنید نامها را به خاطر بسپارید
۱۵۲		پول
۱۵۴		نکته های مهم
۱۵۴		گفته خردمندانه

مسابقات مشوق

۱۵۵		پنج قانون طلایی
۱۶۰		مدیریت طرح مشوق
۱۶۱		موفقیت یا شکست
۱۶۴		نکته های مهم
۱۶۴		گفته پندآموز

ارتباط انگیزه بخش

۱۶۸		تلفن
۱۷۰		ملاقات های رودرو
۱۷۱		شایعه پراکنی باعث درگیری می شود
۱۷۳		برقراری ارتباط
۱۷۴		ارتباط نوشتاری

۱۷۶	مراقب یادداشت‌ها و ایمیل‌های خود باشید.....
۱۷۶	در هنگام اطلاع‌رسانی؛ مسائل را به طور شفاف بیان کنید.....
۱۷۸	نکته‌های مهم.....
۱۷۸	گفته پندآموز.....

۱۳

انتقاد انگیزه‌بخش

۱۸۰	چرا انتقاد؟.....
۱۸۲	انتقاد انگیزه‌بخش موفقیت آمیز.....
۱۸۶	مشکلات اخراج کردن.....
۱۸۸	نکته‌های مهم.....
۱۸۸	گفته پندآموز.....

۱۴

موفقیت از طریق مردم

۱۸۹	فرمان دادن.....
۱۹۱	ارتباط انگیزه بخش.....
۱۹۴	سپردن مسئولیت.....
۱۹۶	نکته‌های مهم.....
۱۹۶	گفته پندآموز.....

۱۵

انگیزه در خانه

۱۹۹	سلامتی و رفاه.....
۲۰۰	خورده‌های کار.....

۲۰۰ حفظ تعادل بین کار و تفریح

۲۰۳ پایان

۲۰۴ نکته‌های مهم

۲۰۴ نکته پندآموز

۲۰۵ چکیده

www.ketab.ir

دربارهٔ مولف

ریچارد دنی یکی از صاحب‌نظران برجسته در زمینه موفقیت تجاری و فروش است. او مهارت‌های بیش از یک میلیون انسان در سرتا سر جهان را با آموزش‌ها، کتاب‌ها، دوره‌های آموزشی تایید شده و گواهینامه‌های فروش، بهبود بخشیده است.

ریچارد، رئیس گروه ریچارد دنی است و در زمینه آموزش کسب‌وکار و استخدام عوامل اجرایی تخصص دارد. وی مدیر غیراجرایی سه شرکت دیگر نیز هست.

ریچارد دنی، الهام‌بخش‌ترین سخن‌گو در زمینه تجارت در بریتانیا است. شاید او از این جهت منحصر به فرد است که سخنرانی‌های او نه تنها انگیزه‌بخش، الهام‌بخش و آموزنده هستند، بلکه مخاطبان وی ایده‌های بسیار کاربردی از این جلسه‌ها دریافت می‌کنند که موجب بهبود عملکرد آن‌ها می‌شود. او آن‌چنان به کارش اطمینان دارد که گرفتن نتیجه چشمگیر را تضمین می‌کند.

در صورت عدم موفقیت، هزینه پرداخت شده قابل برگشت است. نمی‌توان بهتر از این انتظار داشت (و تا کنون کسی چنین کاری نکرده است).

او در خاورمیانه محصولات مختلفی از قبیل فولاد، سیمان، بره یوگسلاوی و وسایل الکترونیک را به فروش رسانده است.

به دلیل داشتن این همه تجربه گسترده، پیوسته از او درخواست می‌شد که سخنرانی کند و دیگران را راهنمایی نماید و این موجب شد که گروه ریچارد دنی تشکیل شود.

در طول ۲۰ سال گذشته، ریچارد در جریان سخنرانی‌های بین‌المللی تبدیل به یک افسانه شده است. او در سال ۲۰۰۸، دو هزارمین سخنرانی خودش را انجام داد.

گروه ریچارد دنی به عنوان پیشرو در آموزش‌های تجاری در زمینه فروش، رهبری و مدیریت، حمایت از مشتری و رشد تجاری شناخته شده است.

ریچارد بیش از ۴۰ سی دی نوار ویدیویی آموزشی و ۵۰ برنامه صوتی را تألیف

کرده و ارائه داده است. او مؤلف و ارائه دهنده سه آلبوم صوتی است.

شش کتاب او- فروش برای موفقیت، موفقیت فردی، انگیزه برای موفقیت، ارتباط برای موفقیت، موفقیت در کسب و کار تازه و مهارت های فروش موفق- پرفروش ترین کتاب های بین المللی هستند، که در ۴۶ کشور به فروش می رسند و به ۲۶ زبان ترجمه شده اند.

فروش برای موفقیت کتابی است که خواندن آن برای هر کسی که سودای فروش حرفه ای را در سر می پروراند، ضروری است و شاید پرفروش ترین کتاب جهان در این زمینه باشد.

ریچارد به وجود آورنده و بنیان گذار گواهینامه فروش حرفه ای انگلیس و گواهینامه رهبری و مدیریت انگلیس است. او مدیر یک شرکت مخابراتی در بریتانیا نیز هست.

او یک گوینده و نویسنده است، نام همسرش دورثی است و شش پسر دارد و ورزش های گوناگونی را با شوق و شور انجام می دهد.

سخنرانی های او با تعداد زیادی از حکایت ها، داستان های زندگی افراد و البته با شوخ طبعی دل انگیز خاص دنی آراسته شده اند.

ریچارد توانایی فوق العاده ای در شاد کردن مخاطبان دارد، شاید به این خاطر که او براساس شعور جمعی (عقل سلیم) صحبت می کند و هر برقراری ارتباط وی بسیار عالی است.

جدا از تجربه فعالیت به عنوان سخنران اصلی، او در سمت های رئیس کنفرانس و مجری کنفرانس نیز فعالیت می کند.



موسسه مطالعات استخدامی اعلام کرده است که کلمه "انگیزه" در میان شش واژه‌ای قرار دارد که پرکاربردترین واژگان در اسناد شرکتی هستند. این موسسه در ادامه می‌گوید که تنها به این دلیل که از این کلمه استفاده می‌شود، نمی‌توان گفت که این واژه به خوبی درک شده است.

یک نظرسنجی توسط گروه "گراس روتس پی ال سی" (یک شرکت سهامی عام با مسئولیت محدود) انجام شد. این نظرسنجی در بین ۵۰۰ شرکت از ۱۰۰۰ شرکتی که کارشان در صدر جدول مشاغل در انگلستان بود، صورت گرفت. نتیجه این بود که ۹۵ درصد آن شرکت‌هایی که به نظرسنجی پاسخ دادند، بر این باور بودند که کارکنان آن‌ها می‌توانند با انگیزه‌تر باشند.

"مارتین ون مسداگ"، در نامه‌ای به نشریه "هفته بازاریابی"، این چنین می‌نویسد: "انگیزه دادن به دیگران، مهم‌ترین وظیفه مدیران است. این وظیفه شامل توانایی‌هایی از قبیل برقراری ارتباط، سرمشق بودن، به چالش کشیدن، تشویق کردن، بازخورد گرفتن، همگام شدن، واگذار کردن وظایف، توسعه و آموزش

دادن، توجیه کردن، آگاهی دادن و فراهم آوردن پاداش منصفانه، می‌شود.

کلمه "انگیزه" ظاهراً واکنش‌های فوق‌العاده احساسی را در میان بسیاری از مردم به وجود می‌آورد. پیش از نوشتن این کتاب، من این موضوع را با خانواده، دوستان و همکاران مطرح کردم و واکنش همگی در برابر گفته من این بود: "تو می‌تونی از عهده این کار بر بیایی هر قدر هم که سخت باشه." یا می‌گفتند: "من واقعاً دوست دارم که اون فصل از کتاب رو بخونم."

انگیزه، ظاهراً همان پاسخی را که همه در انتظارش هستیم، بر می‌انگیزد. اما درست نمی‌دانیم که انگیزه چیست. ما در آگهی‌های شغلی می‌بینیم که نوشته شده است فرد متقاضی این شغل باید از "انگیزه فردی" برخوردار باشد.

همان‌طور که می‌دانیم، انسان‌ها، به طور طبیعی در جستجوی هدف هستند و به نظر می‌رسد که همه دستاوردهای شگفت‌انگیز جهان توسط افراد دارای انگیزه بالا کسب شده‌اند. همه ما در دنیایی با پیچیدگی روزافزون زندگی می‌کنیم و فن‌آوری باورنکردنی تحت فرمان ماست. پیشرفت‌ها در زمینه فن‌آوری اطلاعات، ریزتراشه‌ها، اینترنت و پیشرفت در حوزه‌های پردازش داده و خلاقیت، فراتر از حد تصور است.

با این حال، دنیای واقعی که همه ما در آن کار می‌کنیم، درست همان دنیای انسان هاست. والدین بچه می‌آورند، بچه‌ها سال‌های تحصیلی را پشت سر می‌گذارند و سپس به مرحله‌ای پا می‌گذارند که باید پیشه‌ای را برای خوششان داشت و پا کنند. آن‌ها نیز به نوبه خودشان رابطه برقرار می‌کنند، ازدواج می‌کنند و باز هم بچه‌ها به دنیا می‌آیند. و به همین ترتیب این چرخه تا ابد ادامه پیدا می‌کند.

عده بسیار کمی از ما در طول سال‌های تحصیل، در مورد خودمان، ارتباط برقرار کردن، مردن یا انگیزه آموزش دیده‌ایم.

این کتاب درباره مردم است: مردم و کار، مردم و ورزش، مردم و سرگرمی، و مردم و محیط خانه.

تقریباً همه می‌توانند به خودشان انگیزه بدهند و همین‌طور برای فرد دیگری غیر از خودشان نیز انگیزه بخش باشند.

چگونه این کتاب می‌تواند به شما کمک کند

هدف از نوشتن این کتاب، این بوده است که خواننده شود، بنابراین به سبکی نوشته شده است که خواندنش راحت باشد. این کتاب به شیوه‌ای نگاشته شده که شما بتوانید آن را ورق زده و عبارت‌ها یا بندهای خاصی از آن را که مربوط به شما می‌شوند، مشخص نمایید. اما هدف نهایی این کتاب این است که ابهامی که پیرامون کلمه "انگیزه" وجود دارد از بین برود و ایده‌هایی ساده و قابل استفاده را بیان می‌کند که به شما کمک می‌کنند به هر آن چه می‌خواهید، دست پیدا کنید.

همان‌طور که همه با می‌دانیم، موفقیت از طریق مردم به دست می‌آید. موفقیت چشمگیر به ندرت توسط یک فرد به تنهایی به دست می‌آید، البته اگر دستیابی به آن، به تنهایی امکان پذیر باشد. موفقیت علاوه بر تلاش فردی، با حمایت، راهنمایی، همکاری، توصیه، تمایل و تعهد افراد پیرامون ما به دست می‌آید. چند بار در مراسم اهدای جوایز دیده‌ایم که افرادی که جایزه دریافت می‌کنند از دیگران به خاطر کمک ایشان سپاسگزاری می‌کنند؟

بیش‌تر موضوعات این کتاب را می‌توان اموری عادی قلمداد کرد که عقل سلیم حکم می‌کند، چه بسا این‌طور باشد اما من به خاطر این مسأله اصلاً نگران نیستم. "عقل سلیم" یک ویژگی قابل تحسین است که کسانی که آن را دارند از آن استفاده می‌کنند و کسانی که آن را ندارند آگاه نیستند که چیزی کم دارند.

اما به خاطر محیطی که همه ما در آن زندگی می‌کنیم، دنیایی که به سرعت تغییر می‌کند، دنیایی با تقاضاها و انتظارات روزافزون، شاید بزرگترین نیاز همه ما، "رشد فردی" باشد. "چگونه می‌توانیم بهتر باشیم؟"، "چگونه می‌توانیم بهتر رفتار کنیم؟" اگر بپذیریم که دنیای واقعی که در آن زندگی و کار می‌کنیم، دنیای انسان‌هاست، پس ضروری است که درک بهتری از خودمان، این که چه چیزی به ما انگیزه می‌دهد و این که چگونه می‌توانیم با انگیزه‌تر باشیم، به دست آوریم.

در میان شما خوانندگان این کتاب، کسانی که مسئولیت خطیر مدیریت یا رهبری

دیگران را به عهده دارند، باید بدانند که چه چیزی برای کمک به مردم در دستیابی به آرزوهایشان ضروری است و این که چگونه می‌توان افراد را برای حرکت به سوی هدفی مشترک برانگیخت.

قصد من این نبوده است که مجموعه‌ای از داستان‌های انگیزه بخش را جمع‌آوری کنم. تاریخ بشر پر است از دستاوردهای شگفت‌آور که با تلاش انسان‌ها به دست آمده‌اند؛ از عملکرد خارق‌العاده در دنیای ورزش گرفته تا شجاعت در میدان جنگ، از موفقیت مالی یک کارآفرین گرفته تا پیروزی فرد بر یک بیماری درمان‌ناپذیر، یا فداکاری‌هایی که برخی افراد انجام می‌دهند تا زندگی برای انسان‌هایی که از خوشبختی کمتری برخوردارند، قابل تحمل‌تر شود.

انگیزه درونی همیشه قدرتی بوده که در پشت همه موفقیت‌ها و دستاوردهای انسانی قرار داشته و قرار دارد. برای ایجاد یا نگهداری انگیزه در خودتان، به دنبال "داستان‌های موفقیت" باشید. "انگیزه" ارتباط چندانی با سن، رنگ پوست، عقاید یا شرایط شما ندارد. شما می‌توانید، اگر فکر کنید که می‌توانید.

اگر اصول مطرح شده در این کتاب را به کار بندید، به طور قطع فردی با انگیزه‌تر خواهید بود. اگر شما در قبال دیگران مسئولیتی به عهده دارید، مطمئناً توانایی بیش‌تری برای رسیدن به موفقیت، از طریق موفقیت آنان خواهید داشت. و موفقیت شما همان چیزی است که شما تصمیم می‌گیرد که باشد.

انگیزه: عملی داوطلبانه در جهتی مشخص