

تاچ لرن، مرجع دانلود رایگان خلاصه کتاب صوتی و متنی



www.touchlearn.ir

ڪتاب جادوى فكر بزرگ اثر ديويڊ جى شوارتز



- نويسنده: ديويڊ جى شوارتز
- مترجم: ژنا بخت آور
- ناشر: نشر فيروزه و نشر مرواريد
- گروه سنى: بزرگسال
- تعداد صفحه: 314
- سال انتشار: 1959 ميلادى
- افتخارات: پرفروش ترين ڪتاب نيويورڪ تايمز

برای دسترسى به خلاصه صوتى ڪتاب جادوى فكر بزرگ اثر ديويڊ جى شوارتز و بررسى نظرات ڪاربران اينجا را ڪليڪ ڪنيد.

۱. باور کنید می‌توانید موفق شوید و موفق خواهید شد

موفقیت یعنی چیزهای مثبت و عالی فراوان. موفقیت یعنی کامیابی شخصی؛ خانه‌ای زیبا، تعطیلات، مسافرت، وسایل نو، امنیت مالی، و دادن بیشترین امتیازات به فرزندان. موفقیت یعنی به‌دست آوردن تحسین دیگران، رهبری، مورد احترام بودن در کار و زندگی اجتماعی. موفقیت یعنی رهایی از نگرانی‌ها، ترس‌ها، نومی‌دی‌ها و شکست. موفقیت یعنی مناعت طبع، یافتن شادی همیشگی و رضایت بیشتر از زندگی و توانایی در کمک‌رسانی به کسانی که به آدم وابسته هستند.

موفقیت یعنی فتح و ظفر

موفقیت – پیشرفت – هدف زندگی است. هر انسانی خواهان موفقیت است. هرکسی بهترین چیزی را می‌خواهد که این زندگی می‌تواند ارائه دهد. هیچ کس از حرکت لاک‌پشتی و زیستن در حد متوسط لذت نمی‌برد. هیچ کس دوست ندارد درجه‌ی دو باشد و احساس کند مجبور است آن‌گونه زندگی کند.

یکی از مفیدترین تعلیمات موفقیت‌سازی عبارتی است که می‌گوید ایمان می‌تواند کوه را جابه‌جا کند.

باور کنید، به‌راستی باور کنید که شما می‌توانید کوهی را جابه‌جا کنید و می‌توانید. شمار افرادی که معتقدند می‌توانند کوه‌ها را به حرکت درآورند، زیاد نیست. در نتیجه، معدودند کسانی که این کار را می‌کنند.

شاید گاهی شنیده‌اید که کسی بگوید: «بی‌معناست که آدم فکر کند می‌تواند فقط با گفتن کوه، حرکت کن!، کوهی را وادار کند تکان بخورد. واقعا غیرممکن است.»

افرادی که این‌گونه فکر می‌کنند ایمان را با تفکر آرزومندانه اشتباه گرفته‌اند. راستش را بخواهید، آدم نمی‌تواند آرزو کند کوهی خود به خود حرکت کند. شما نمی‌توانید با آرزو کردن خود را در هیأتی اجرایی جا دهید. شما نمی‌توانید با آرزو کردن خود را در خانه‌ای پنج‌خوابه، با سه سرویس بهداشتی و یا در رده‌هایی

با درآمد بالا جا دهید. شما نمی‌توانید با آرزو کردن خود را در موقعیت رهبری قرار دهید.

لیکن شما می‌توانید با ایمان کوهی را حرکت دهید. شما می‌توانید با ایمان به این‌که می‌توانید موفق شوید، به موفقیت برسید.

در نیروی ایمان، هیچ چیز مرموز یا سحرآمیزی وجود ندارد.

طرز کار ایمان این است. ایمان به نگرش «من مثبت هستم، و من می‌توانم» باعث کسب نیرو، مهارت و انرژی لازم برای انجام دادن کار می‌شود. هنگامی که به من – می‌توانم – آن را – انجام دهم، معتقد باشید شیوهی انجام دادن آن پیدا می‌شود.

هر روز در سراسر کشور افراد جوان در مشاغل جدید دست به کار می‌شوند. هر یک از آن‌ها «آرزو» می‌کند تا روزی بتواند از توفیق رسیدن به اوج بهره‌مند شود. ولی اکثر این جوانان، ایمان لازم برای رسیدن به درجه‌های عالی را ندارند. پس به اوج نمی‌رسند. اگر معتقد باشند که صعود به بلندی غیرممکن است، نردبان منتهی به بلندی‌های رفیع را نمی‌یابند و رفتار آنان در حد رفتار شخص متوسط باقی می‌ماند.

ولی تعداد اندکی از این افراد جوان به‌راستی معتقدند که موفق خواهند شد. آن‌ها با نگرش «من به اوج می‌رسم» به کار خود ادامه می‌دهند. و با ایمان محکم به اوج می‌رسند. با اعتقاد به این‌که موفق خواهند شد – و این‌که غیرممکن نیست – این افراد رفتار مدیران ارشد را بررسی و مشاهده می‌کنند. آن‌ها می‌آموزند که چگونه افراد موفق با مشکلات روبه‌رو می‌شوند و تصمیم می‌گیرند. آن‌ها نگرش و تفکرات افراد موفق را بررسی می‌کنند.

نحوه‌ی انجام دادن کار به ذهن کسی می‌رسد که معتقد باشد از پس آن برمی‌آید.

دو سال پیش، زن جوانی از آشنایانم تصمیم گرفت که یک نمایندگی فروش خانه‌های متحرک دایر کند. خیلی‌ها به او توصیه کردند که این کار را نکند – چون او نمی‌تواند از پس این کار برآید.

او کمتر از سه هزار دلار پس‌انداز داشت، و می‌دانست که حداقل سرمایه‌ی لازم چند برابر آن مقدار بود.

عده‌ای به او گفتند: «بین این کار چقدر رقابتی است.» و مشاورانش نیز پرسیدند: «علاوه بر این، تو در فروش خانه‌های سیار هیچ تجربه‌ی عملی نداری، چه رسد به اداره‌ی یک مؤسسه؟»

ولی این خانم جوان به خودش و توانایی خود در موفق شدن ایمان داشت. او زود قبول کرد که سرمایه ندارد و این تجارت بسیار رقابتی است، و او نیز فاقد تجربه است.

وی گفت: «اما همه‌ی شواهدی که می‌توانم جمع کنم نشان می‌دهد که صنعت خانه‌ی متحرک در حال توسعه است. علاوه بر آن، من رقابتی را بررسی کرده‌ام. می‌دانم که می‌توانم در کار خرید و فروش خانه‌های متحرک، بهتر از هر کس دیگری در این شهر عمل کنم. چند اشتباهم را پیش‌بینی می‌کنم، ولی تصمیم دارم زود به اوج برسم.»

همین‌طور هم شد. او در تهیه‌ی سرمایه کمی مشکل پیدا کرد. ایمان قطعی او به این‌که می‌تواند در این تجارت موفق شود، اعتماد دو سرمایه‌گذار را جلب کرد. او مسلح به ایمان کامل، «غیرممکن» را انجام داد. او تولیدکننده‌ی تریلری را یافت که سرمایه‌ای محدود و بدون بهره در اختیارش گذاشت.

پارسال فروش او از تریلرها بیش از یک میلیون دلار بود. او می‌گوید: «پیش‌بینی می‌کنم که سال آینده بیش از دو میلیون دلار فروش داشته باشم.»

ایمان، ایمان قوی، ذهن را تحریک می‌کند تا فوت و فن انجام دادن کار را پیدا کند. ایمان به این‌که می‌توانید موفق شوید باعث جلب اعتماد دیگران به شما می‌شود.

بیشتر مردم در ایمان خیلی سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. لیکن برخی، ساکنان روستای موفق [۲] در امریکا، چنین می‌کنند. همین چند هفته پیش، دوستی که کارمند سازمان جاده‌سازی کشور در ایالتی در نیمه‌ی غربی است تجربه‌ای درباره‌ی «حرکت دادن کوه» برایم تعریف کرد.

دوستم این طور شروع کرد: «ماه گذشته، سازمان ما به تعدادی از شرکت‌های مهندسی اطلاعیه‌هایی فرستاد که مجاز شده بودند شرکتی را برای طراحی هشت پل به عنوان بخشی از برنامه‌ی جاده‌سازی ابقاء کنند. شرکت مهندسی برگزیده‌شده، برای کار طراحی خود کمیسیون چهار درصدی، یا دویست هزار دلار می‌گرفت.

من با بیست‌ویک شرکت مهندسی در این باره صحبت کردم. چهار تا از بزرگ‌ترین شرکت‌ها بی‌درنگ تصمیم گرفتند طرح‌ها را ارائه دهند. هفده شرکت باقیمانده کوچک بودند و هر یک فقط هفت نفر مهندس داشتند. حجم عظیم طرح، شانزده شرکت از هفده شرکت را فراری داد. آن‌ها با مرور طرح ابراز داشتند که برای ما خیلی بزرگ است. کاش فکر می‌کردیم می‌توانیم از پس آن بریباییم، ولی حتی امتحان کردن آن هم بی‌فایده است.»

ولی یکی از این شرکت‌های کوچک، شرکتی که فقط سه مهندس داشت، طرح را مطالعه کرد و گفت که «ما می‌توانیم آن را انجام دهیم. ما هم طرحی ارائه می‌دهیم. به این ترتیب، آن‌ها هم طرحی ارائه دادند و عاقبت کار را گرفتند.»

کسانی که معتقدند می‌توانند کوه‌ها را به حرکت دریاورند، درمی‌آورند. آن‌هایی که معتقدند نمی‌توانند، نمی‌توانند. ایمان نیروی عمل را به کار می‌اندازد.

درواقع، در روزگار امروز. ایمان کارهایی به مراتب بزرگ‌تر از حرکت دادن کوه‌ها انجام می‌دهد. ضروری‌ترین عنصر - درحقیقت، عنصر ضروری - در اکتشافات فضایی امروز ما همین ایمانی است که می‌توان بر فضا تسلط یافت. بدون ایمان محکم و ثابت به این‌که آدم می‌تواند به فضا سفر کند، دانشمندان ما جرأت، علاقه و اشتیاق به رفتن به فضا را پیدا نمی‌کردند. ایمان به این‌که سرطان می‌تواند مداوا شود، سرانجام داروهایی برای درمان سرطان تولید خواهد کرد. چند سال پیش، صحبت از ساخت تونلی در زیر انگلیس بود که انگلستان را به قاره وصل می‌کرد. حقیقت این‌که این تونل هم‌اکنون تکمیل شده است، بستگی به این داشت که آیا افراد مسؤول معتقد بودند که این تونل می‌توانست ساخته شود.

ایمان به نتایج بزرگ، نیروی محرکه است؛ نیروی پشت همه‌ی کتاب‌ها، نمایشنامه‌ها و کشفیات علمی بزرگ. در پشت هر تجارت و سازمان، ایمان به موفقیت وجود دارد. ایمان به موفقیت عنصری مهم و ضروری در افراد موفق است.

ایمان بیاورید، به راستی ایمان بیاورید، که می‌توانید موفق شوید و خواهید شد.

طی سال‌ها با افراد بی‌شماری صحبت کرده‌ام که در کارهای بازرگانی و حرفه‌های مختلف شکست خورده‌اند. دلایل و بهانه‌های زیادی برای شکست شنیده‌ام. هنگام گفتگو با افراد ناموفق موضوعی بسیار مهم آشکار می‌شود. آدم ناموفق چنین اظهار می‌کند: «راستش را بخواهید، من فکر نمی‌کردم اثر کند» یا «حتی قبل از این‌که اقدام کنم تردید داشتم» یا «درحقیقت، از این‌که خوب از کار درنیامد، خیلی تعجب نکردم.»

نگرش «بسیار خوب، من یک بار امتحانش می‌کنم، ولی فکر نمی‌کنم مؤثر واقع شود» باعث شکست می‌شود.

بی‌ایمانی، نیرویی منفی است. وقتی که ذهن چیزی را باور نکند یا تردید کند، «دلایلی» برای تأیید بی‌ایمانی پیدا می‌کند. تردید، بی‌ایمانی، میل ناخودآگاه به شکست خوردن، به راستی خواهان موفقیت نبودن، دلیل بیشتر شکست‌هاست.

مردد فکر کنید و شکست بخورید.

پیروز فکر کنید و موفق شوید.

به‌تازگی داستان‌نویس جوانی راجع به آرزوهای نویسنده‌اش با من حرف زد. نام یکی از نویسندگان درجه‌ی یک در رشته‌اش پیش آمد.

او گفت: «اوه! آقای ایکس نویسنده‌ای خارق‌العاده است، ولی البته، من به هیچ وجه نمی‌توانم به اندازه‌ی او موفق باشم.»

نگرش او مرا بسیار ناامید کرد؛ چون من نویسنده‌ی مذکور را می‌شناسم. او نه فوق‌العاده باهوش و نه فوق‌العاده زیرک، و نه فوق‌العاده هر چیز دیگری است، به‌جز این‌که فوق‌العاده مطمئن است. وی اعتقاد دارد که در زمره‌ی بهترین‌هاست، و بنابراین به بهترین نحو عمل می‌کند.

بسیار خوب است که به سرگروه خود احترام بگذارید، از او یاد بگیرید. او را ببینید و بررسی کنید. ولی او را پرستش نکنید. معتقد باشید که می‌توانید پیشی

بگیرید. معتقد باشید که می‌توانید فراتر بروید. کسانی که نگرش درجه‌ی دو دارند، بدون استثنا فاعلانی درجه‌ی دو هستند.

به این شیوه به ایمان نگاه کنید. ایمان ترموستاتی است که هر آنچه در زندگی انجام می‌دهیم را تنظیم می‌کند. آدمی را در نظر بگیرید که با خونسردی این پا و آن پا می‌کند. او معتقد است که ارزش کمی دارد، بنابراین کم دریافت می‌کند. او معتقد است نمی‌تواند کارهای بزرگ انجام دهد، و انجام نمی‌دهد. او معتقد است بی‌اهمیت است، و بنابراین هر کاری که انجام می‌دهد نشانه‌ای از بی‌اهمیتی دارد. با گذشت زمان، نبود ایمان به خود از طریق طرز صحبت کردن، راه رفتن و کار کردن شخص آشکار می‌شود. اگر او ترموستات خود را رو به جلو تنظیم نکند، در ارزیابی مخصوص خود کوچک و کوچک‌تر می‌شود. و چون دیگران در ما آن چیزی را می‌بینند که ما در خودمان می‌بینیم، او در ارزیابی افراد پیرامونش کوچک‌تر می‌شود.

از طرفی دیگر، شخصی را در نظر بگیرید که در حال پیشرفت است. او اعتقاد دارد بسیار ارزشمند است، و زیاد دریافت می‌کند. اعتقاد دارد می‌تواند کارهای بزرگ و وظایف سخت را انجام دهد و انجام می‌دهد. هر کاری که انجام می‌دهد، نحوه‌ی برخورد او با مردم، منش او، افکار او، دیدگاه‌های او، همه و همه باعث می‌شوند که بگویند: «او باتجربه است، او آدم مهمی است.»

هر شخصی حاصل افکار خویش است. بزرگ فکر کنید. ترموستات خود را برای آینده تنظیم کنید. با ایمان خالص و صادق به این‌که می‌توانید موفق شوید، به سوی موفقیت یورش ببرید. بزرگ فکر کنید تا بزرگ شوید.

چند سال پیش. بعد از سخنرانی برای گروهی از بازرگانان در دیترویت، با یکی از آقایان محترم صحبت کردم. او به من نزدیک شد، خودش را معرفی کرد و گفت: «من به‌راستی از سخنرانی شما لذت بردم. خواهش می‌کنم چند دقیقه از وقت خود را به من بدهید؟ خیلی دوست دارم تجربه‌ای خصوصی را با شما درمیان بگذارم.»

پس از چند دقیقه، ما در یک کافی شاپ راحت نشسته و سفارش قدری خوراکی داده بودیم.

او شروع به صحبت کرد. «من تجربه‌ای خصوصی دارم که با سخنرانی امروز عصر شما با عنوان ذهن خود را مجبور کنید برای شما کار کند به جای این که بگذارید برضد شما کار کند، بسیار ارتباط دارد. من هیچ وقت برای کسی توضیح نداده‌ام که چگونه خود را از دنیای معمولی بیرون کشیدم، ولی دوست دارم آن را به شما بگویم.»

من جواب دادم: «دوست دارم بشنوم.»

– «بسیار خوب. پنج سال پیش با شخص دیگری در تجارت پیچ و مهره کار می‌کردم. زندگی آبرومندانه با معیارهای متوسطی داشتم، ولی برایم ایده‌آل نبود. خانه‌ای بسیار کوچک داشتیم و برای خرید لوازم مورد نیاز پول نداشتیم. همسرم، خیر ببیند، زیاد شکایت نمی‌کرد، ولی در سراسر وجودش نوشته شده بود که او بیشتر خود را به دست سرنوشت سپرده است تا این که خوشبخت باشد. من از درون ناراضی‌تر و ناراضی‌تر می‌شدم. وقتی که دیدم چگونه در حق همسر خوب و دو فرزندم کوتاهی می‌کنم، به‌راستی درونم جریحه‌دار شد.»

ولی امروز اوضاع فرق می‌کند. امروز ما خانه‌ای نوساز و زیبا در زمینی به مساحت حدود هشت هزار متر مربع و کلبه‌ای دایمی در چند صد کیلومتری شمال اینجا داریم. دیگر نگران نیستیم که آیا می‌توانیم بچه‌ها را به دانشکده‌ای خوب بفرستیم یا نه و یا اگر همسرم چند دست لباس نو بخرد، دیگر احساس گناه نمی‌کند. تابستان آینده برای تعطیلاتی یک ماهه کل خانواده با هواپیما به اروپا می‌رویم. اینک ما به‌راستی زندگی می‌کنیم.»

پرسیدم: «همه‌ی این‌ها چگونه اتفاق افتاد؟»

وی ادامه داد: «همه‌ی این‌ها هنگامی اتفاق افتاد که من هم همان عبارتی را به‌کار بردم که شما امشب به‌کار بردید، 'من نیروی ایمان را به‌کار می‌گیرم.' پنج سال پیش از شغلی در یک شرکت بازرگانی پیچ و مهره در دیترویت خبردار شدم. ما آن موقع در کلیولند زندگی می‌کردیم. تصمیم گرفتم آن را بررسی کنم، به امید این که بتوانم کمی بیشتر پول در بیاورم. غروب یکشنبه به آنجا رسیدم، ولی مصاحبه دوشنبه برگزار می‌شد.»

بعد از شام در اتاقم در هتل نشستم و به دلیلی از خودم منزجر شدم. از خودم پرسیدم که چرا من باید فردی ناموفق از طبقه‌ی متوسط باشم؟ چرا می‌خواهم تلاش کنم شغلی بگیرم که این چنین کوچک است؟

تا امروز نمی‌دانم چه چیزی مرا وادار کرد چنین کاری بکنم. من روی یک برگ از دفتر یادداشت هتل اسامی پنج تن از افرادی را نوشتم که سال‌هاست در به‌دست آوردن قدرت و مسؤولیت شغلی از من به مراتب جلو افتاده‌اند و من به خوبی آن‌ها را می‌شناختم. دو تن از آنان همسایگان سابق بودند که به مناطق کوچک‌تر و بهتری نقل مکان کرده بودند. دو تن دیگر نیز اشخاصی بودند که من برای آن‌ها کار کرده بودم و سومی هم برادر خانمم بود.

بعد - باز هم نمی‌دانم چه چیزی مرا وادار به این کار کرد - از خودم پرسیدم این پنج دوست من چه دارند که من ندارم، به غیر از شغل‌های خوب. خودم را از لحاظ هوشی با آن‌ها مقایسه کردم، ولی راستش را بخواهید متوجه برتری هوشی آن‌ها نشدم. حتی نتوانستم به برتری آن‌ها از لحاظ تحصیلات، درستی یا عادات شخصی نسبت به خودم اعتراف کنم.

سرانجام، به ویژگی موفق دیگری رسیدم که آدم درباره‌اش زیاد می‌شنود؛ ابتکار عمل. در اینجا از پذیرفتن آن نفرت داشتم، ولی مجبور به پذیرش بودم. از این بابت سابقه‌ام نشان می‌داد که از دوستان موفق خود در رتبه‌ی پایین‌تری هستم.

ساعت سه صبح بود، ولی ذهنم به‌طور شگفت‌آوری روشن بود. اولین بار بود که به نقطه ضعف خود پی برده بودم. دریافتم که عقب مانده بودم. همیشه بهانه‌ی کوچکی داشتم. درون خود را عمیق‌تر و عمیق‌تر کاوش کردم و فهمیدم که علت فقدان ابتکار من، این است که از درون اعتقاد نداشتم که ارزشمند هستم.

بقیه‌ی شب را همان‌جا نشستم و فقط مرور کردم. چگونه نبود ایمان به خود تا آنجا که می‌توانم به یاد بیاورم بر من سایه افکنده بود؟ چگونه ذهنم را به کار گرفته بودم تا برضد خودم کار کند؟ داشتم برای خودم موعظه می‌کردم که چرا نمی‌توانم جلو بیفتم، به جای این‌که چرا می‌توانم. من خود را ارزان فروخته بودم. دریافتم که این خصلت ناچیزشماری در هر کاری که انجام می‌دهم ظاهر می‌شود. آن‌گاه برایم روشن شد که تا به خود ایمان نیاورم، هیچ کس دیگری به من ایمان نمی‌آورد.

این یک نسخه نمونه از کتاب است، برای دریافت نسخه کامل کتاب به لینک زیر مراجعه کنید:

دریافت نسخه کامل کتاب جادوی فکر بزرگ اثر دیوید جی شوارتز

برای دانلود کتاب‌های بیشتر و همچنین دستیابی به نسخه صوتی خلاصه کتاب‌ها، به سایت تاچ لرن مراجعه کنید.



www.touchlearn.ir