
جادوی فکر بزرگ

دکتر د. شوارتز

ترجمہ

ڈنا بخت آور



Schwartz, David Joseph

شوارتز، دیوید جوزف

جادوی فکر بزرگ / د شوارتز؛ - ترجمه ژنا بخت‌آور. - تهران: فیروزه، چاپ اول ۱۳۷۴

۳۰۸ ص.

ISBN 978-964-90485-0-5

فهرست‌نویسی براساس اطلاعات فیبا (فهرست‌نویسی پیش از انتشار).

The magic of thinking big

عنوان اصلی:

این کتاب تحت عنوانین «سلام بر آزوها» و «تیریوی ژرفاندیشی» توسط مترجمین مختلف ترجمه و در همین سال منتشر شده است.

۱. موقفیت. الف. بخت‌آور، ژنا - ۱۳۴۵ ، مترجم، ب. عنوان. ج. عنوان: تیریوی ژرفاندیشی. د. عنوان: سلام بر آزوها.

۱۳۷۴ ب ۱۵۸ شش م / م BF ۶۳۷

م ۷۵-۶۲۴۶

کتابخانه ملی ایران

چاپ اول ۱۳۷۴، چاپ پنجاهونهم ۱۴۰۱

انتشارات فیروزه: تهران، خیابان انقلاب، خیابان بوریجان، خیابان وحید نظری، پلاک ۲۹
دفتر: ۶۶۴۰۰۸۶۶ - ۶۶۴۱۴۰۴۶ - ۶۶۴۲۳۶۲ - ۶۶۴۸۴۰۲۷

<https://instagram.com/morvaridpub> - <https://telegram.me/morvaridpub>
www.morvarid.pub تخفیف و ارسال رایگان:



جادوی فکر بزرگ

نوشته دیوید جوزف شوارتز

ترجمه ژنا بخت‌آور

تولید فنی: الناز ایلی

چاپ پنجاهونهم: تابستان ۱۴۰۱

لیتوگرافی: طاوس رایانه

چاپ و صحافی: کهنومی زاده

تیراز ۳۰۰۰

شابک: ۵-۰-۹۶۴-۹۶۴-۹۰۴۸۵-۰-۵ ISBN: 978-964-90485-0-5

مرکز پخش انتشارات مروارید: تهران، خیابان انقلاب، رویه‌روی دانشگاه تهران، پلاک ۱۱۸۸
تومان ۹۵۰۰

فهرست

۱ - به موفقیت خود ایمان داشته باشید.....	۱۵
۲ - با عذرتراشی یا بیماری شکست پذیری مقابله کنید.....	۳۱
۳ - به خود اطمینان کنید و ترس را از میان ببرید.....	۵۵
۴ - چگونه بزرگ بیندیشیم	۸۱
۵ - چگونه به تفکر و تحلیل خلاق دست یابیم	۱۰۷
۶ - شخصیت شما تابع آندیشه های شماست	۱۳۳
۷ - بر محیط اطراف خود مسلط شوید، درجه‌ی یک باشید	۱۵۳
۸ - از نگرش های خود، حامیان سرسختی بسازید	۱۷۳
۹ - مردم را دوست داشته باشید	۱۹۹
۱۰ - حرکت را به صورت عادت درآورید	۲۱۹
۱۱ - چگونه از شکست پیروزی بسازیم	۲۴۳
۱۲ - هدف ها را محمولی برای تعالی خود قرار دهید	۲۶۱
۱۳ - رهبران، چگونه می آندیشنند	۲۸۵

مقدمه

این کتاب چه می‌گوید؟ چرا یک بحث تمام عیار را درباره‌ی جادوی فکر بزرگ (بزرگ‌اندیشی) آغاز کرده‌ایم؟ امسال دوازده هزار جلد کتاب جدید منتشر خواهد شد. چرا یک جلد بیشتر؟ هدف از تدوین این کتاب چیست؟ اجازه بدھید کمی توضیح بدهم.

چندین سال پیش در جلسه‌ی مدیران فروش یکی از شرکت‌ها شاهد موضوع فوق العاده تکان‌دهنده‌ای بودم. ریس بخش بازاریابی شرکت، با حالتی هیجان‌زده در انتظار آغاز سخنرانی خود بود. او می‌خواست نکته‌ی مهمی را تفهیم کند. در کنار او در جایگاه سخنرانی، موفق‌ترین نماینده‌ی شرکت، با ظاهری عادی ایستاده بود، این نماینده توانسته بود درآمد حاصل از فروش خود را در سال قبل به حدود بیست و پنج هزار دلار برساند. در حالی که درآمد سایر نمایندگان به طور متوسط حدود پنج هزار دلار بود.

ریس بخش بازاریابی، اعضای گروه را با چنین جملاتی مورد خطاب قرار داد: «از شما می‌خواهم نگاه دقیقی به هری بیندازید. به او نگاه کنید و بگویید هری چه خصوصیاتی دارد که شما ندارید؟ هری توانسته است درآمد خود را به پنج برابر درآمد شما برساند؛ ولی آیا پنج برابر هم از شما باهوش‌تر است؟ مسلماً نه. بر اساس تست‌هایی که از ارزیابی کارمندان خود در دست داریم و من آنها را بررسی کرده‌ام، هوش هری نسبت به سایر همکارانش در حد متوسطی است.»

«آیا هری پنج برابر بیشتر از شما کار کرده است؟ نه، گزارش‌ها که چنین چیزی را نشان نمی‌دهند. راستش را بخواهید هری از اکثر شما بیشتر در مرخصی بوده است.»

«آیا منطقه‌ی کار هری بهتر است؟ دوباره باید تصریح کنم که نه. آمار نشان می‌دهد که وضعیت همه‌ی مناطق کمایش یکسان است. هری تحصیلات بالاتری دارد؟ سالم‌تر است؟ باز هم نه. هری کاملاً یک آدم معمولی است؛ البته به استثناء یک چیز.»

معاون مدیر کل گفت: «تفاوتوی که بین هری و سایر شما وجود دارد، این است که او پنج مرتبه بزرگ‌تر از شما می‌اندیشد.» او در ادامه‌ی سخنانش نشان داد که موفقیت افراد بیش از آنکه به میزان هوش آنها بستگی داشته باشد به میزان تفکر آنها وابسته است.

این سخنان چنان تبروی داشت که در ذهن من ماندگار شد. هرچه بیشتر فکر کردم؛ هرچه با افراد بیشتری صحبت کردم و عوامل مؤثر در موفقیت را ژرف‌تر کاویدم، موضوع واضح تر می‌شد. شواهد زنده و حقیقی، یکی پس از دیگری گواهی می‌دادند که میزان پول در حساب‌های بانکی، میزان خوشحالی و میزان خشنودی از زندگی، به میزان تفکر شخص بستگی دارد. در بزرگ‌اندیشی افسونی نهفته است.

«اگر بزرگ‌اندیشی تا به این حد موفقیت‌آمیز است، چرا همه‌ی افراد این‌گونه فکر نمی‌کنند؟» من بارها در پاسخ این پرسش گفتم - و این کتاب نیز به همین منظور نوشته شده است - که همه‌ی ما، بیش از آنکه خود متوجه باشیم، محصول تفکرات پیرامون خویش هستیم. متأسفانه، بیشتر این تفکرات، خُرد و ناچیز است، نه بزرگ. محیطی که شما را دربرگرفته است، می‌خواهد شما را مغلوب کند؛ می‌خواهد شما را تا خیابان‌های پست شهرتان پایین بکشد. هر روز دارید به طعنه می‌شنوید: «ریس قبیله زیاد داریم، سرخبوست به قدر کافی نیست.» به عبارتی می‌خواهند بفهمانند که میزهای ریاست بسیار کم است و همه می‌خواهند ریس بشونند. پس فعلًاً به همین میز کارمندی کوچکی که داری، قانع باش.