

۲۰۱۳۹.۵

جادوی فکر بزرگ

دکتر دیوید شوارتز

www.ketab.ir

۲. جادوی فکر بزرگ

سرشناسه	:	شوارتز، دیوید جوزف
عنوان و نام پدیدآور	:	Schwartz, David Joseph
مشخصات نشر	:	جادوی فکر بزرگ/دیوید شوارتز؛ مترجم سیدحمید پورموسی، حسن نظری. تهران: الماس دانش: آسمان کبود، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	:	۲۷۶ ص: ۵/۱۴×۵/۲۱ س.م.
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۱۸۹-۱۸۴-۷
وضعیت فهرست نویسی	:	فیبا
یادداشت	:	عنوان اصلی: The magic of thinking big.
موضوع	:	موفقیت
موضوع	:	Success
شناسه افزوده	:	پورموسی، سیدحمید، ۱۳۵۶-، مترجم
شناسه افزوده	:	نظری، حسن، ۱۳۴۹-، مترجم
رده بندی کنگره	:	۱۳۹۷۴۷BF ۱۳ش۹/م
رده بندی دیویی	:	۱۵۸/۱
شماره کتابشناسی ملی	:	۵۵۰۱۰۱۳

تلفن: ۱۱۱۲۵۶۹۴

ناشر	:	الماس دانش
ناشر همکار	:	آسمان کبود
عنوان کتاب	:	جادوی فکر بزرگ
نویسنده	:	دکتر دیوید شوارتز
مترجم	:	سید حمید پور موسوی حسن نظری
شمارگان	:	۱۰۰ جلد
نوبت چاپ	:	دوم- ۱۴۰۲
قیمت	:	۱۹۰/۰۰۰ تومان
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۱۸۹-۱۸۴-۷
آدرس	:	آدرس: میدان انقلاب خیابان رشتچی بن بست یکم پلاک ۴ واحد ۳

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است و استفاده از متن فقط با اجازه کتبی ناشر میسر می باشد

فهرست

.....	۵	مقدمه
.....	۱۰	این کتاب برای شما چه کاری انجام خواهد داد؟
.....	۱۵	باور کنید که می‌توانید موفق باشید، و خواهید شد
.....	۲۶	چگونه قدرت باور را بیشتر کنیم
.....	۳۱	با بیماری شکست و بهانه‌جویی مبارزه کنید
.....	۵۳	اعتماد به‌نفس‌تان را بسازید و ترس را نابود کنید
.....	۷۳	چگونه بزرگ فکر کنیم
.....	۹۳	تفکر چگونه خلاق می‌شود؟
.....	۱۳۵	محیط خود را مدیریت نموده؛ عالی باشید
.....	۱۵۳	با دیدگاه‌ها از خودتان حمایت کنید
.....	۱۷۵	دیگران را دوست بدارید
.....	۱۹۱	عادت کنید که برنامه‌ها را اجرا و عمل کنید
.....	۲۰۹	چگونه شکست را به پیروزی تبدیل کنیم؟
.....	۲۲۳	اهداف، موجب رشد و تعالی می‌شود
.....	۲۴۲	چگونه همانند رهبران فکر کنید؟

مقدمه

چرا این کتاب مهم است؟ چرا یک بحث همه‌جانبه و کاملی درباره معجزه تفکر بزرگ لازم است؟ امسال هزاران جلد کتاب جدید منتشر خواهد شد. چرا یک جلد بیشتر هم لازم است؟

اجازه دهید که کمی از گذشته‌ها بگویم.

چند سال پیش در جلسه فروشندگان، یک موضوع بسیار جالبی را شاهد بودم. معاون بازاریابی یک شرکت، بسیار هیجان‌زده بود و می‌خواست که نکته‌ای را بگوید. پشت تریبون در کنارش، موفق‌ترین کارمند شرکت، با ظاهری کاملاً معمولی ایستاده بود که درآمد فروشش را در سال قبل به حدود ۶۰ هزار دلار رسانده بود. اما درحالی‌که درآمد سایر فروشندگان به‌طور میانگین ۱۲ هزار دلار بود.

معاون، در ادامه اعضای گروه را با این حملات به چالش کشید: "از شما می‌خواهم نگاه دقیقی به هری بیندازید. نگاهش کنید و حالا بگویید که چه دستاوردی داشته که شماها نداشتید؟ او توانسته پنج برابر شما سود کند. ولی پنج برابر هم باهوش‌تر است؟ نه بر اساس تست‌های ارزیابی از کارمندان. و من بررسی کردم هوش او در اداره در حد متوسط است."

"و آیا هری پنج برابر همکارانش کار کرده؟ نه بر اساس گزارش‌ها. راستش بیشتر از همه مرخصی رفته است. آیا منطقه کاری معتبری داشته؟ نه، زیرا اعتبار حساب‌ها به‌طور مساوی تقسیم‌شده. آیا تحصیلات بالاتری دارد؟ سالم تراست؟ باز هم نه. او یک انسان کاملاً عادی و معمولی ست، به‌جز فقط یک مورد."