

پلهٔ بعدی

ماجراجویی تازه،
برای رسیدن به
مقصد رؤیایی



رایان لیک
ترجمهٔ فهیمه بختیاری



| | | |
|----------------------|---|--------------------------------------------|
| سرشناسه | : | لیک، رایان. Leak, Ryan. |
| عنوان و نام پدیدآور | : | بله بعدی / رایان لیک. ترجمه فهیمه بختباری. |
| مشخصات نشر | : | تهران، نوین توسعه، ۱۴۰۳. |
| مشخصات ظاهری | : | ۲۴۸ صفحه |
| شابک | : | ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۱۳-۷۲-۲ |
| فهرست‌نویسی | : | فیپا |
| یادداشت | : | عنوان اصلی: Leveling up, 2020 |
| موضوع | : | رشد و توسعه فردی و شغلی |
| رده‌بندی کنگره | : | BF ۶۳۷/خ۹ |
| رده‌بندی دهی | : | ۱۵۸ / ۱ |
| شماره کتاب‌شناسی ملی | : | ۹۹۴۸۳۹۳ |

تمامی حقوق این اثر، از جمله حق انتشار تمام یا بخشی از آن، برای ناشر محفوظ است.

| | | |
|-----------------|---|----------------------|
| عنوان | : | بله بعدی |
| مؤلف | : | رایان لیک |
| مترجم | : | فهیمه بختیاری |
| ویراستار | : | نیلوفر طهرانچی |
| نمونه خوان | : | زهرآ خیریہ |
| صفحه آرا | : | صبا کریمی |
| زمان و نوبت چاپ | : | ۱۴۰۳، اول، ۱۰۰۰ نسخه |
| ناشر | : | نشر نوین توسعه |
| شابک | : | ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۱۳-۷۲-۲ |
| قیمت | : | ۲۹۰،۰۰۰ تومان |

تعهد ما به پایداری محیط زیست

کاغذ بالکی، کاغذی سبک، خوش رنگ و زیست محیطی است که در کشورهای باران خیزی همچون سوئد و فنلاند تولید می شود و مخصوص چاپ کتاب است.

ما نیز کتاب های نشر نوین را روی این کاغذها چاپ می کنیم تا علاوه بر ساختن تجربه خوب مطالعه برای خوانندگانمان، با هم گامی در جهت حفظ محیط زیست نیز برداریم.

 nashrenovin.ir

 nashrenovin.ir

 nashrenovin

فهرست

پیشگفتار ۱۳

فصل اول.

پرسشی درباره دیدگاه: تعریف من از موفقیت چیست؟ ۲۱

فصل دوم.

پرسشی درباره خودآگاهی: روبه‌رو شدن با خودم از دید دیگران چگونه

است؟ ۳۷

فصل سوم.

پرسشی درباره رشد فردی: چگونه می‌توانم انسان بهتری باشم؟ ۵۳

فصل چهارم.

پرسشی درباره هم‌تیمی اهل همکاری: چگونه می‌توانم دستاوردهای همکارانم را

تصدیق و از آن‌ها قدردانی کنم؟ ۷۵

فصل پنجم.

پرسشی درباره تواضع: کدام اشتباهات را می‌توانم به گردن بگیرم؟ ۸۹

فصل ششم.

پرسشی درباره احتمالات: چه مواقعی باید ریسک‌پذیر باشم؟ ۱۰۵

فصل هفتم.

پروششی دربارهٔ مساعدت: باید از چه کسی برای دستیابی به رؤیایش حمایت کنم؟ ۱۲۹

فصل هشتم.

پروششی دربارهٔ درست‌کاری: کار درست چیست؟ ۱۴۵

فصل نهم.

پروششی دربارهٔ زمان‌بندی: چگونه وقتم را مدیریت می‌کنم؟ ۱۶۳

فصل دهم.

پروششی دربارهٔ فراغت: آیا اوقات فراغت لازم است؟ ۱۷۹

فصل یازدهم.

پروششی دربارهٔ لذت‌بردن: آیا از کارمان لذت می‌برم؟ ۲۰۱

فصل دوازدهم.

پروششی دربارهٔ شفاف‌سازی: چه کسی می‌داند که من واقعاً چطور آدمی هستم؟ ۲۱۹

سخن پایانی ۲۳۹

سیاسگزاری ۲۴۳

یادداشت‌ها ۲۴۵

دربارهٔ نویسنده ۲۴۶

پیشگفتار

من عادت بدی دارم.

وقتی کاری را از من می‌خواهند که قبلاً انجامش نداده‌ام، عادت دارم بگویم که از پس آن برمی‌آیم. مثلاً یک بار دوستم از من پرسید: «می‌توانی برای کارمندان شرکت‌م سخنرانی کنی؟»

پاسخ دادم: «البته، مشکلی نیست.»

دوباره گفتم: «خب، نظرت درباره برگزاری کارگاه آموزشی یک‌روزه چیست؟ می‌توانی یک روز کامل، آموزش کارکنان ما را بر عهده بگیری و مدیریت کنی؟»
با اعتماد به نفس گفتم: «البته!»

چرا؟ یا کدام منطق به او وعده دادم که یک روز دوشنبه و در جلسه آموزشی هشت‌ساعته، به کل گروه صد نفری کارمندان آموزش خواهم داد، آن هم وقتی تنها کاری که در این زمینه انجام داده بودم، یک سخنرانی شصت دقیقه‌ای بود؟ اصلاً نمی‌دانستم قرار است چطور انجامش دهم، اما خوش‌حالم که این مسئولیت را پذیرفتم.

هرگز آن روز را فراموش نمی‌کنم. یک ساعت از آن کارگاه آموزشی هشت‌ساعته را درباره مهربانی صحبت کردم. چرا؟ چون یکی از محدود مهارت‌هایی است که نمی‌توان مدرکش را از دانشگاه گرفت و بسیاری از شرکت‌ها به شدت به آن نیاز دارند. برای اطلاعاتان باید بگویم که سازمان مورد نظر یک بانک بود. شاید بهتر بود که تمام روز درباره مقوله‌های رهبری، خدمات مشتریان و راهکارهای فروش برای مصرف‌کنندگان

قرن بیست و یکم صحبت می‌کردم. اما دوستم به دلایلی عجیب اجازه داد یک ساعت از مهربانی بگویم. طی آن یک ساعت، کارکنان را موظف کردم با الفاظ مهربانانه با همدیگر صحبت کنند و خودم نیز تلاش می‌کردم به این سازمان ثابت کنم که مهربانی چگونه کل کسب و کارشان را متحول خواهد کرد.

در آغاز جلسه، ماجرای یکی از فروشگاه‌های محبوبم را برای کارمندان تعریف کردم. نام آن فروشگاه ۹۹ سنتی است. دلیل علاقه‌ام این است که اجناسش یک سنت ارزان‌تر از فروشگاه‌های یک دلاری است. زندگی خرج دارد و فروشگاه ۹۹ سنتی حس خوبی به من می‌دهد. قضاوت‌م نکنید!

یک بار، دو روز قبل از کریسمس به آنجا رفتم. دنبال اجناسی می‌گشتم که ارزش واقعی‌شان بیش از ۹۹ سنت باشد. مثلاً قوزک‌بندهایی پیدا کردم که معمولاً در فروشگاه دیکس اسپورتینگ گودز چهار دلارند و از صاحب فروشگاه پرسیدم: «قیمت این‌ها ۹۹ سنت است؟»

او پاسخ داد: «بله آقا، ۹۹ سنت است.»

من دو تا قوزک دارم، اما سه تا خریدم. چرا؟ چون ۹۹ سنت بودند، پس چرا نخرم؟

آن قدر در این فروشگاه حس و حال خوبی داشتم که به صندوق‌دار گفتم مبلغ صورت حساب نفر جلویی را پرداخت خواهم کرد. آن خانم پنج قلم جنس برداشته بود. خودتان حساب کتاب کنید. یعنی باید چهار دلار و ۹۵ سنت به علاوه مالیاتش می‌پرداختم. آن قدرها هم سخاوتمندانه نیست، اما خوب کریسمس بود.

آن خانم رو به من کرد و گفت: «دوربین مخفی است؟»

گفتم: «خانم، به نظر شما عادی است که مردم راه بیفتند و سر پنج دلار دوربین مخفی بسازند؟»

پاسخ داد: «جدی می‌گویید؟»

گفتم: «بله خانم. خوب کریسمس است.» بعد چیزی گفت که اصلاً انتظارش را نداشتم: «آقا، در زندگی‌ام هرگز کسی این قدر با من مهربان نبوده است.»