



چکیده کتاب تنها راز موفقیت

توجه به یک اصل مهم، برای رسیدن به موفقیت

- نویسندگان: جو اشیم دیپوسادا و آلن سینگر
- تعداد صفحات: 5
- شابک کتاب: 9786007547359
- تهیه و تولید: dralizadegani.ir

درباره نویسندگان:

جو اشیم دیپوسادا سخنران انگیزشی، نویسنده که در 11 ژوئن 2015 درگذشت. دارای لیسانس رشته مدیریت بازرگانی از دانشگاه پورتوریکو، بود. مایکل سینگر، متولد 6 مه 1947، نویسنده، بنیانگذار مرکز مراقبه و در گذشته برنامه نویس بوده است. تأسیس معبد جهان و یک مرکز یوگا و مدیتیشن از دیگر کارهای اوست. از دیدگاه تجاری، چهره تأثیرگذاری در صنعت نرم افزار پزشکی میباشد.

نکات کلیدی کتاب

- آموزش صبر با مثال خوردن مارشمالو با شکست فرقی ندارد
- اهمیت وفای به عهد (خوش قولی)
- تمرین مقاومت با مثال خوردن یا نخوردن مارشمالو
- انجام کارهایی که برای موفقیت لازم است
- توجه به اصل سی ثانیه برای چند برابر کردن نتیجه مثبت کارها

- تمرین تصور ذهنی داشتن مارشمالو و هدیه‌ای در برابر تأخیر در خوردن مارشمالو
- نتیجه بسیار خوشایند در پایان، هدف و اشتیاق برابر با آسایش

کتاب راز موفقیت نوشته جواشیم دپوسادا و آلن سینگر ونشر تعالی با ترجمه نادیا پوروقار به نکات بسیار مهمی درباره موفقیت میپردازد.

این کتاب بر گرفته از یک پژوهش طولی است که سالها پژوهشگران برای آن زحمت کشیده شده‌اند.

نتایج به دست آمده بسیار شگفت انگیز است. اثر رفتارهای کوچکی است که افراد در نوجوانی و جوانی انجام میدهند و پیامدهای آن در آینده آنها بسیار نمایان است.

زندگی افراد شرکت کننده در این پژوهش تا سالها پیگیری شده است و مشخص شد تاثیر کارهای کوچک آنها چقدر در موقعیت آینده و شغلی آنها تاثیر گذار بوده است.

خوردن مارشمالو بی‌موقع با شکست هیچ فرقی ندارد

این پژوهش که در مورد صبر کردن برای خواسته های بچه‌ها است. اگر برآوردن این خواسته دیرتر از آنچه که بچه‌ها میخواهند برآورده شود در آینده نتایج شگرفی بر روی زندگی آنها خواهد داشت.

تعدادی از کودکان را تنهایی در یک اتاق خالی قرار میدادند زنی یا مردی وارد اتاق میشود و یک مارشمالو خوشمزه روی میز جلوی کودک قرار میداد اون شخص به کودک میگفت که باید اتاق رو ترک کنه و اگر تا یک ربع دیگه که اون برمیگرده کودک مارشمالو رو نخوره وقتی که برمیگرده یک مارشمالو دیگه هم به کودک جایزه میده و اون میتونه دوتا مارشمالو بخوره یکی از کودکان به فکر فرو رفت: دو تا مارشمالو در ازای نخوردن یکی، خوب این معمولا ۱۰۰ درصد سود داره.

بچه‌هایی که مارشمالو رو نخوردند یا خیلی دیر خوردند در سنین مدرسه عکس‌العملهای بهتری در مواجهه با استرس‌ها از خودشان نشان میدادند و در بزرگسالی انسانهای موفق‌تری بوده‌اند.

اما کودکان دیگر که به جای صبر کردن و دریافت دو مارشمالو آن را خوردند. آنها با این کار از لذت بزرگتر خود را محروم کردند.

یک انسان موفق به قولی که میدهد وفادار است

آدمهای موفق هیچ وقت زیر قولشان نمیزنند.

یکی از سوالاتی که آرتور راننده شخصی آقای پیشنت مدیر شرکت (دو نفر از کسانی که در آن پژوهش شرکت کرده بودند و امروز هر یک در جایگاه متفاوتی هستند) از دومی پرسد:

مارشمالو و موفقیت چه ربطی بهم دارند؟

آقای پیشنت گفت:

طبق صحبت‌های گذشته‌ات تو آرتور در دوره دبیرستان یک ماشین آلبالویی خوشگل داشتی که خیلی لوکس بود و تو برای اینکه همه توی خیابون با انگشت تو رو نشون میدادن و جذاب بود اون رو خریده بودی درسته؟ بله من دوست داشتم همه بهم توجه کنند.

پیشنت پرسید پولش را از کجا آورده بودی گفت من اون سال پول زیادی به عنوان کادوی تولد گرفته بودم با اون پول پیش قسط ماشین رو دادم و اون رو گرفتم ولی متاسفانه قسط‌های اون ماشین و خرج و مخارجی که داشت و پولی که من صرف بیرون بردن رفیقام با اون ماشین میکردم باعث شد من مجبور بشم بیشتر کار کنم در واقع تا موقعی که آن ماشین را داشتم وضع مالیم خوب نبود...

آقای پیشنت گفت تفاوت ما همین است من هم دوست داشتم در آن دوران چنین ماشینی داشته باشم و مورد توجه دیگران قرار بگیرم اما من در آن مدت‌ها ترجیح داده بودم پولم را پس انداز کنم و با اون به دانشگاه برم. من به این فکر میکردم که اگر دانشگاه بروم میتونم کم کم به همه اون چیزهایی که در زندگی دوست دارم برسم در واقع همیشه گفت من آن روزها مارشمالو تازه خودم رو نخوردم تا این روزها به شرایط بهتری برسم.

تمرین مقاومت در برابر مارشمالو

یک مثال از ماهاتما گاندی از زبان پسرش:

روزی قرار بود که من پدرم رو با ماشین به محل کارش ببرم و بعد از تموم شدن جلسه اون رو به خونه برگردونم که حدود 15 کیلومتر با محل کارش فاصله داشت وقتی که ما به محل کار پدرم رسیدیم. او از من خواست که در این فاصله ماشین رو به تعمیرگاه ببرم و رأس ساعت پنج جلوی محل کارش منتظرش باشم. وقتی که ماشین رو برای تعمیر به تعمیرگاه بردم خیلی زود مشکل ماشین حل شد و تعمیرکار کلید رو به من داد. من هم ماشین رو برداشتم و فکر کردم که توی این چند ساعت چکار کنم. چشمم به یک سینما افتاد و ماشین رو پارک کردم. اون روز سینما با هر بلیط دو فیلم را پخش میکرد و من اون قدر غرق تماشای فیلم شده بودم که حتی تا آخر فیلم دوم به ساعت نگاه هم نکردم. وقتی که از سینما بیرون اومدم ساعت شش و پنج دقیقه شده بود. من به سرعت به محل کار پدرم رفتم دیدم که پدرم خیلی آروم منتظر من ایستاده.

من از ماشین پیاده شدم و از پدرم خیلی معذرت‌خواهی کردم. اون پرسید: چرا دیر کردی؟ نگرانت شدم. اتفاقی افتاده بود؟

و من در جواب گفتم: نه. تقصیر تعمیرکار ماشین بود که من دیر کردم. بالاخره وقتی فهمید که خیلی دیر شده بود. پدرم حرفی نزد. فقط سوییچ ماشین رو به من داد و گفت: تو با ماشین برو خونه من باید تا خونه پیاده بیام. من تعجب کردم و پرسیدم: اما تا خونه خیلی راهه مطمئن هستید که میخواید پیاده مسیر را طی کنید؟

پدرم گفت: پسر، تو الان هفده ساله‌ای و من در این مدت نتوانستم اعتماد تو رو نسبت به خودم جلب کنم. حتماً یه جای کارم دارم اشتباه میکنم. من باید امروز تا خونه پیاده بروم و فکر کنم به این که چطور می‌تونم پدر بهتری برای تو باشم.

کارهایی که افراد موفق حاضرند آنها را انجام دهند

آدمهای موفق کارهایی را انجام میدهند که آدمهای دیگه حاضر نیستند انجام بدهند.

موفقیت به گذشته تو یا شرایط فعلی تو بستگی نداره به این بستگی داره که الان چقدر حضری کارهایی را انجام بدی که برای موفق شدن ضروریه چیزی که مهمه تصمیم الان تو برای موفق شدن.

توجه به اصل سی ثانیه برای چند برابر کردن مارشلمو

آرتور با تعجب پرسید: اصل سی ثانیه دیگه چیه؟

پیشنت با خوسه خونسردی پاسخ داد: این اصل میگه مهم نیست توی چه حیطه‌ای فعالیت داری. مهمترین کار شما در هر حیطه‌ای این است که چطور با دیگران ارتباط برقرار میکنی!!!!

دیگران در همون سی ثانیه اول تصمیم میگیرد که با شما ارتباطشون رو حفظ کنند یا نه.

آرتور با تعجب و البته کمی ترس گفت: با این حساب یا باید توی سی ثانیه اول تأثیری رو که میخوای روی طرف مقابل بزاری، یا کلا قیدش رو بزنی.

پیشنت با لبخند گفت: بله. دقیقاً باید قید شون رو زد. مثلاً وقتی که به خاطر موضوعی داری از خوشحالی بالا و پایین میپری، از دید کسی که از تو خوشش میاد، این کار شور و اشتیاق رو نشان میدهد.

اما کسی که از تو خوشش نمیاد. این کار تو را نشانه حماقت تو میداند.

این اصل سی ثانیه توی مصاحبه‌های کاری خیلی قدرتمنده. مثلاً اگر مصاحبه‌کننده از کسی برای استخدام اون جا اومد خوشش نیاد، متأسفانه ممکنه با یک بهانه کوچک هم شده شخص رو رد کنه.

و برعکس اگر از شخص خوشش بیاید، همه‌چیز رو نشانه ادب و علم و فرهنگ این آدم تلقی میکند.

حتی ممکنه نبوغی که توی این آدم هست، نشانه حماقت توی یک آدم دیگه به چشم بیاد، و خوشبختانه آرتور، تو میتوانی از این اصل برای خودت به خوبی استفاده کنی، چون خیلی با دیگران ارتباط میگیری و این میتونه کمکت کنه.

آرتور با شغف گفت: ممنونم آقای پیشنت.

شنیدن این حرف خیلی برایم ارزش داشت. پیشنت ادامه داد: محقق‌ها متوجه شدند که بیش از بیست درصد از موفقیت‌های یک آدم در زمینه مالی به‌خاطر استعداد و دانشی که داره و هشتاد درصد باقی مونده مربوط به چگونگی برقراری ارتباط با آدم‌های دیگر است.

این‌که چقدر توانایی دارد اعتماد اونا رو به خودش جلب کنه و در نظر اونا محترم جلوه کنه.

آرتور درحالی که به فکر فرو رفته بود. گفت: حق باشماست. من خیلی آدم‌ها را میشناسم که واقعاً آدم‌های خیلی با استعداد و باهوشی هم هستند. اما اون‌قدر خودشون رو بزرگ مبینند که من خیلی از حرفهایی که میزنند را نمیتونم باور کنم؛ و درعوض آدم‌هایی که مشخصه اطلاعات زیادی ندارند، اما آنقدر حس خوبی به من میدهند که واقعاً دوست دارم باهاشون ارتباطم را حفظ کنم.

مدل ذهنی مارشمالو و هدیه‌ای به ازای تأخیر در خوردن مارشمالو

هفته بعد از آن روز، آرتور مأموریت پروژه جدیدی را شروع کرد. او به فروشگاه‌هایی که قبلاً رفته بود رفت تا مارشمالو‌هایی که خریده بود را به آنها پس بدهد. او به این نتیجه رسیده بود که آزمایش او درباره جمع‌آوری و پس‌انداز مارشمالوها برای او بسیار هزینه‌بر و جاگیر خواهد بود.

او از این‌که به مغازه‌ها میرفت تا مارشمالوها را پس دهد و با نگاه‌های عجیب مردم مواجه میشد کمی احساس حماقت میکرد. اما هربار حس غرور بر حس حماقت چیره میشد و با خود فکر میکرد.

آرتور میخواست تجربه دو بار خبر کردن مارشمالو‌هایش را تا سه روز سی‌ام ادامه بدهد اما با کامپیوتری که آقای پیشنت به او داده بود، میتوانست از راه کم حجم‌تر و البته ارزان‌تری این کار را انجام دهد. او یک فایل در کامپیوتر ساخت و عکس یک مارشمالو را روی این فایل گذاشت. همچنین به کمک یک نمودار میزان رشد مارشمالو‌هایش را محاسبه کرد. در پایان ماه مبلغ بسیاری پس‌انداز کرده بود و این کار را ادامه داد.

طعم خوب مارشمالو، هدف و اشتیاق برابر است با آسایش

به‌عنوان سخن پایانی دوست دارم جمله‌ای را با شما به اشتراک بگذارم که همیشه به من انرژی و انگیزه بخشیده و باعث شده که هیچ‌گاه از تلاش کردن خسته نشوم:

امروز کارهایی را انجام میدهم که دیگران حاضر نیستند انجام دهند.

تا فردا کارهایی را انجام دهم که دیگران نمیتوانند انجام دهند.