

اندیشه و حرکت

گاهنامه مدیر



<http://gahnamemodir.ir/>



گاهنامه مدیر

<http://gahnamemodir.ir>



یادآوری و سپاسگزاری

به اطلاع همراهان محترم گاهنامه مدیر می رساند: کلیه مطالب گزارش حاضر از کانال جناب آقای دکتر امیر عباس زینت بخش در پیام رسان تلگرام با آدرس: @thinkthemove، و با کسب اجازه از ایشان، انتخاب و منتشر شده است. بدین وسیله از حسن نظر و همکاری جناب آقای دکتر زینت بخش کمال تشکر را دارد.
دکتر مهدی صانعی

جناب آقای دکتر مهدی صانعی

با سلام،

احترام به استحضار رساند اینجانب امیر عباس زینت بخش با انتشار فایل ویراستاری شده توسط سرکار خانم مسعودی شامل ست های تلگرامی کفالت بنده بنام اندیشه و حرکت در گاهنامه مدیر موافقت می نمایم.

پیشاپیش از زحمات جناب آقای دهمندران محترم معان بابت گردآوری ست ها و همچنین بزرگ حسن نظرشان کمال تشکر و قدر دان را دارم.

با آرزوی آغاز سال سرشار از ضرورت و عافیت و سلامتی

امیر عباس زینت بخش

۱۴۰۱، ۱۲، ۲۰

کپی

از "فتح خود" تا "فتح اورست"!

سر ادموند هیلاری؛ اولین فاتح قله اورست پس از تلاش های ناموفق برای صعود، رو به اورست ایستاد و گفت:

I will come again and conquer you because as a mountain you can't grow, but as a human, I can!

دوباره برمیگردم و تو را فتح می کنم. زیرا تو کوهی و نمی توانی رشد کنی اما من به عنوان یک انسان می توانم!

... و بالاخره توانست در سال ۱۹۵۳ اورست را فتح کند.

چون او به این حقیقت رسیده بود که:

Courage does not always roar. Sometimes, courage is the quiet voice at the end of the day saying, "I will try again tomorrow".

Mary Anne Radmacher

شجاعت و دلاوری همیشه غرش نمی کند! بعضی وقت ها، دلاوری همان صدای آرامی است که در پایان روز می گوید: "فردا دوباره تلاش می کنم!"

و البته پر واضح است که او قبل از فتح اورست، توانسته بود خودش را فتح کند! که به درستی می گوید:

It is not the mountain we conquer but ourselves.

این نه کوه، بلکه خودمان است که باید آنرا فتح کنیم!

زیرا انسانی که درون خودش را فتح نکرده باشد و اسیر ترس، تنبلی و زیاد خوابیدن، هوا و هوس، بی برنامه گی و بی هدفی، بهانه ها، نظر دیگران، حسادت، غرور و لجبازی، اعتیاد به موبایل و اینترنت و تلویزیون و مواد مخدر و هر چیز سالب اراده باشد، هرگز قاطعیت و توفیقی برای فتوحات بیرونی را نخواهد داشت!

The first and greatest victory is to conquer yourself; to be conquered by yourself is of all things most shameful and vile! Plato

اولین و بزرگترین پیروزی این است که خودت را فتح و تسخیر کنی! مغلوب شدن توسط خود (اسیر هوای نفس بودن)؛ شرم آورترین و زشت ترین چیز است!

There is little that can withstand a man who can conquer himself!

 Louis XIV

کمتر چیزی می تواند در مقابل مردی که خود را فتح کرده، مقاومت کند!

دو حکمت از اسطوره بوکس جهان

سنگ ریزه های مزاحم صعود به قله های موفقیت!

محمدعلی کلی می گفت:

It isn't the mountains ahead to climb that wear you out, it's the pebble in your shoe!

این نه کوه های پیش رویتان، بلکه سنگ ریزه های داخل کفش شما هستند که شما را در صعود کردن از پا در می آورند!

خوب که به این حرف فکر کنیم دو نکته درش نهفته است: ۱. سنگ ریزه هایی که ۲. درون کفش خود ما، نه بیرون کفش ما هستند!

مثل کارها، رفتارها، عادات و چیزهای جزئی اما مخربی که بهشون اهمیتی نمیدیم و یواش یواش ما رو زمین گیر کرده و یا چیزهای بی ارزش و حاشیه ای که تبدیل به متن زندگی و یا کاروکسب ما شده اند و نمی گذارند به اهداف والای خود برسیم...

Chains of habit are too light to be felt until they are too heavy to be broken!

 Warren Buffet

زنجیره ی عادات؛ بسیار سبک تر از آن هستند که حس شوند تا زمانی که آنقدر سنگین می شوند که نمیتوان آنها را شکست!

سرنوشت من؛ در دست زنجیره ی عادات من

و البته حواسمون به رفقا و همنشین های کوچک اندیش، ترسو، بخیل و حسود که به داخل زندگی ما وارد شده اند هم باشه!

You're the average of the five people you spend the most time with!

شما متوسط ۵ نفری هستید که بیشترین زمان را با آنها می گذرانید!

فقط کارهایی که در زمان سختی ادامه پیدا می کنند!

از محمدعلی کلی پرسیدند در هر تمرین چند بار دراز و نشست میزنی؟

در پاسخ میگه:

I don't count my sit-ups; I only start counting when it starts hurting because they're the only ones that count."

من دراز و نشست هایم را نمی شمارم؛ فقط زمانی شروع به شمردن میکنم که بدنم شروع میکنه به درد گرفتن! زیرا آنها هستند که به حساب می آیند!

به عبارت دیگر؛ کارهایی که در زمان عادی و بدون مشکل انجام می دهیم، کارهایی معمولی و روتین بوده و امتیازی محسوب نمی شوند چرا که در سرازیری؛ بشکه و بنز با یک سرعت حرکت می کنند!

بنابر این:

کمک کردن به مستمندان در زمان ثروتمند بودن و قطع کمک در زمان کم پولی!

خوشرویی در زمان رفاه و تندی کردن در زمان عسرت و دست تنگی!

انجام پروژه ها در زمان فراوانی منابع مالی و تعطیل کردن آنها در زمان کسادی منابع مالی!

و...

از جمله رفتارهای انسان های عادی و معمولی است!

و این ادامه دادن انجام کارها در زمان سختی و چالشی است که انسان های فوق العاده موفق

را از انسان های معمولی متمایز می کند!

درس هایی از یک کیف ۲۶ هزار دلاری

چند سال پیش به یک کیف مجلسی زنانه برخورد کردم که قیمت آن حدود ۲۶ هزار دلار بود. با نگاهی دقیق تر متوجه شدم جنس آن چرم طبیعی و دست دوز است. هر چه فکر کردم دیدم کیف ۱۰۰ درصد چرم دست دوز کالای خاصی حساب نمی شود که مشتری حاضر باشد تا این اندازه پول برای آن بدهد. علاوه بر آن متوجه شدم برای خرید آن باید ۴ سال در انتظار بود! وقتی دلیل این ماجرا را جویا شدم مالک آن به نکته جالبی اشاره کرد که بیانگر راز و رمز داستان بود. "این کیف تا زمانی که دست من است و یا دست مالک های بعدی باشد؛ هر مشکلی نظیر خش خوردگی، پارگی یا... برای آن پیش بیاید با مراجعه به هر یک از شعب آن در سراسر جهان، با یک کیف نو و با همین رنگ و طرح تعویض می گردد! علاوه بر آن، پس از خرید این کیف قیمت آن هر سال حدود ۱۲ درصد رشد دارد. بنابراین این یک سرمایه گذاری در دارایی است نه در بدهی!"

I'm Not Rich Enough to Buy Cheap Things!

من به اندازه کافی ثروتمند نیستم تا چیزهای ارزان بخرم! ضرب المثل

با شنیدن صحبت های مالک کیف؛ یاد رابرت کیوساکی افتادم که در کتاب "پدر پولدار، پدر بی پول" در فصل های آغازین تلاش می کند به خواننده فرق میان دارایی و بدهی را یاد بدهد! مفهومی که اگر خیلی از انسان ها آنرا درک کنند، بدون شک اوضاع اقتصادی و مالی شان بسی بهتر می شود. دارایی چیزی است که ایجاد درآمد کرده و پس از مدتی به ارزش آن افزوده می گردد و بدهی چیزی است که باید برای نگه داشتن آن هزینه کرده و پس از مدتی از ارزش آن کاسته می شود! خانه ای که در سال ۱۰ درصد رشد قیمت داشته و طی سال می توان اجاره از آن کسب کرد یک دارایی است و ماشینی که باید مرتب برای داشتن آن هزینه نظیر بنزین، صافکاری، ... پرداخت و در پایان سال از ارزش آن کاسته می شود؛ جزو بدهی ها محسوب می گردد!

بگذریم و برگردیم به کیف! با کمی تامل متوجه این واقعیت می شویم که دلیل اصلی منحصر بفرد بودن کیف داستان ما بروز بودن و نو بودن آن تا ابد (زمانی که شرکت سازنده وجود داشته باشد) است و جنس و طرح و دست دوز بودن و افزایش قیمت سالیانه آن همه فرع

است! و مارک و برند آن همه مدیون این اصل مهم الزام شرکت به بروز و نو نگه داشتن کیفیت است!

به نظر می رسد، هر کسی در هر رشته و تخصصی که هست تا زمانی دارای مزیت رقابتی نسبی یا مطلق است که خود را مطابق آخرین یافته ها و نو آوری های جهانی در رشته و تخصصش بروز نگه دارد. به عنوان مثال؛ کسی که از دانشگاه ها روارد فارغ التحصیل می شود، نفس فارغ التحصیلی از این دانشگاه برای او یک مزیت رقابتی نسبی و گاهی مطلق محسوب می شود و تا زمانی می تواند این مزیت رقابتی را برای خود حفظ کند که بروز و تازه بماند و اگر بعد از گذشت چند سال نتواند مقاله تولید کند، کتاب بنویسد، اختراع کند و خود را بروز نگه دارد، دیگر دارای آن مزیت رقابتی نخواهد بود!

و سخن آخر اینکه؛ دموده شدن و کهنگی افکار و روش ها، برای افراد، شرکت ها و سازمان هایی که تمامی تلاش و تمرکز خود را صرفا روی کسب درآمد بیشتر و رقابت پولی می گذارند و فرصتی به خود و نیروی های خود برای آموزش و بروز شدن نمی دهند؛ بزرگترین تهدید محسوب می شود چرا که مدت زمان اعتبار حضور آنها در بازارهای داخلی و جهانی؛ دارای تاریخ انقضای زود هنگام است.

Anyone who stops learning is old, whether at twenty or eighty. Anyone who keeps learning stays young. The greatest thing in life is to keep your mind young.

 Henry Ford

هر کس دست از آموختن بکشد پیر است چه بیست و چه هشتاد ساله باشد! هر کس به آموختن ادامه می دهد، جوان می ماند. بزرگترین کار در زندگی این است که ذهن خود را جوان نگه دارید!

 هنری فورد

(ترجمه همون حرف حکیم فردوسی که گفته: توانا بود هر که دانا بود، ز دانش دل پیر برنا بود!)

لحظه مُکشاى کار آفرینان

در سال ۲۰۰۸ بعد از خروج از شرکت Pay Pal و کسب ۱۸۰ میلیون دلار حاصل از فروش سهام خود، ۱۰۰ میلیون دلار در شرکت Space X و ۷۰ میلیون دلار در شرکت Tesla و ۱۰ میلیون دلار در شرکت Solar City سرمایه گذاری کردم و برای اجاره خانه ام، از دوستانم پول قرض می‌کردم!

ایلان ماسک

البته ۷ سال بعد، دارایی او به ۱۳ میلیارد دلار رسید و پس از آن؛ تا کنون بارها کل دارایی خود را ریسک کرده است!

استیو جابز هم در سال ۱۹۹۴ تمامی ثروت خود را در شرکت اپل با قمار روی دو شرکت NeXT و Pixar از دست داد و دارایی او یکمرتبه صفر شد و دو سال بعد، یعنی در سال ۱۹۹۶ همه چیز برگشت و ابتدا با فروش NeXT به اپل (و تصاحب ۱,۵ میلیون سهم اپل) و سپس فروش Pixar به Walt Disney در سال ۲۰۰۶ به مبلغ ۷,۴ میلیارد دلار؛ به عنوان سهامدار عمده، به میلیاردها دلار ثروت دست یافت!

راهبان بودایی اصطلاحی دارند بنام "وایراگیا" به معنی عدم وابستگی یا انفصال از تعلقات مادی که پیرو این مکتب، باید همه چیز خود را عامدانه از دست بدهد. آنها به این حالت و اوقات که طرف از توهم مالکیت و دارایی، رها گشته و از لحاظ مالی به نقطه صفر رسیده می‌گویند "لحظه مُکشا یا Moksha Moment".

تاریخ کارآفرینی دنیا پر است از افرادی که لحظات مُکشا را حتی بارها تجربه کرده اند و بعضی عرصه را برای همیشه ترک کرده؛ یعنی شکست را پذیرفته اند و عده زیادی هم دوباره خیز بزرگتری برداشته و قله های موفقیت را فتح کرده اند.

تفاوت آنها با راهبان این است که نه با هدف از دست دادن صرف و ندار شدن، بلکه به قصد کسب دستاوردها و موفقیت های بزرگ مادی وارد ماجراجویی و ریسک می شوند.

؟!سوالی که مطرح است این است که این کارآفرینان چگونه از لحظات مکشا به سوی میلیاردها دلار اوج می گیرند؟

در پاسخ باید گفت یکی از مهمترین رموز موفقیت آنها در تمرکز روی چیزهاییست که خواهان بدست آوردنشان هستند تا چیزهایی که از دست داده اند! آنقدر هدف؛ یعنی محصول یا خدمتی که در صدد عرضه اش در آینده هستند ارزشمند است که دیگر هیچ توجهی به مافات ندارند. فلسفه آنها این است که محصول را برای کسب پول بیشتر نمی خواهند بلکه پول را برای محصول بهتر میخواهند!

I don't make movies to make money. I make money to make movies!

 Walt Disney

من فیلم نمی سازم که پول بسازم! من پول می سازم که فیلم بسازم!

راز بعدی موفقیت های عجیب آنها پس از عبور از لحظه مکشا این است که به لحاظ روانشناختی؛ تجربه چنین لحظاتی شبیه تجربه نزدیک به مرگ " " Near Death است و در چنین حالتی انسان دیگر هیچ چیز برای از دست دادن ندارد و می تواند دست به تصمیم های بزرگ بزند و به قول استیو جابز؛

Remembering that I'll be dead soon is the most important tool I've ever encountered to help me make big choices in life!

به یاد آوردن اینکه قراره بزودی (بالاخره روزی دیر یا زود) بمیرم؛ مهمترین ابزاریه که باهاش روبرو شدم و کمکم کرده که تصمیم های بزرگی در زندگیم بگیرم!

مخلص کلام اینکه یکی از درسهایی که از کارآفرینان Game Chnager که مسیر زندگی بشر را تغییر داده اند، می توان گرفت این است: اگر می خواهیم بینیم چیزی (محصول یا خدمت جدید) که در صدد بدست آوردن آن هستیم چقدر ارزشمند و عالیست، بینیم چقدر حاضریم برای بدست آوردنش همه چیز خود را از دست بدهیم و حتی لحظات نزدیک به مرگ را تجربه کنیم!

میگویند بزرگترین عاملی که در مقابل تغییر (عادات، شغل، بیزینس،...) قرار دارد؛ ترس است و بزرگترین ترس در بنی بشر؛ ترس از فقیر شدن و از دست دادن است!

راستی اگر کسی بر چنین ترسی غلبه کند و به اصطلاح، مْکشایی را تجربه کند؛ چه کارهای عجیبی که نمیتواند انجام دهد!

از "انفجار حماقت" تا "کامروایی"؟!

گای کاواساکی؛ متخصص بازاریابی و سرمایه گذاری از استیو جابز نقل می کند:

مدیران درجه یک؛ افراد همسطح (حتی بهتر از) خود را استخدام می کنند.

اما افراد درجه دو؛ با نگرانی از دست دادن جایگاه خود، افرادی از خود پایین تر یعنی درجه سه را استخدام می کنند.

و افراد درجه سه؛ افراد درجه چهار را استخدام می کنند...

و طولی نمی کشد که به پایین ترین سطح و انبوهی از افراد ضعیف، ناتوان و نادان می رسیم!

این تراوش و تسری نادانی از سطوح بالا به پایین موجب "انفجار حماقت" در شرکت ها می گردد!

نتیجه: پس از مدتی با موجی فراگیر از افراد ضعیف و ناتوان در ساختار سازمان مواجه می شوید که معدود افراد توانمند یا همان باهوش ها را نیز ناامید و فلج می کنند!

و در بخش هایی از مقاله معروف "احمق باش تا کامروا شوی" نوشته پروفیسور آندره اسپایسر هم می خوانیم:

اکثر نظریه های مدیریتی میزان دانش انباشته را مهم ترین دارایی شرکت ها می دانند. اما یافته های پژوهشی جدید نشان می دهد که مهم ترین عامل پیش برد کارها در بزرگ ترین شرکت های جهان چیز دیگری است: "حماقت جمعی"! سازمان ها افراد باهوش را جذب و سپس آن ها را به استفاده نکردن از هوششان تشویق می کنند (پارادوکس حماقت)! افراد باهوش به سرعت در می یابند که هوشمندانه ترین کار احمق بودن است. آنهایی هم که مدام با پیشنهاد های نوآورانه به استفاده از هوششان اصرار بورزند کنار گذاشته می شوند. افراد باهوش به سرعت در می یابند تنها در یک صورت می توان پیشرفت کرد: "پایت را که گذاشتی در محل کار، در مغز را تخته کن!"

از دو مقدمه بالا یکی از نتایجی که بدست می آید این است که در حالت خوش بینانه؛ اگر IQ ها یا باهوش ها را منشاء بوجود آمدن یا پیچیده شدن مشکلات امروز نظیر بیکاری، کم

کاری، رکود، تورم، فساد، کم آبی و... ندانیم، آنها را هم راه حل برون رفت از این اوضاع نمی توان دانست! چرا که اگر IQ و دستاورد های آن مانند مدارک دانشگاهی، حرفه ای، مقالات و... به تنهایی برای توسعه و پیشرفت تعیین کننده بود، با ۵ برابر بودن تعداد دانشگاه های ما نسبت به کشورهای پیشرفته و سهم ۲،۹ درصدی تولید علم برتر جهانی و داشتن نزدیک به ۱۰ میلیون فارغ التحصیل دانشگاهی، اوضاع مان باید خیلی بهتر بود!

بنابراین؛ ایده کهنه و قدیمی IQ به عنوان تنها معیار برتری و راه نجات، دیگر کار ساز نیست و چاشنی ها و دو بال از جنس عقلانیت آن یعنی: EQ (هوش هیجانی) و میوه های آن بردباری، پشتکار، استقامت، میانه روی، انعطاف و کار گروهی و LQ (هوش عشقی و میوه های آن بشر و محیط زیست دوستی، مهربانی، گذشت، مدارا، همدلی، تواضع و درستکاری؛ هستند که می توانند به بهبود اوضاع کمک کنند. در این صورت؛ هم تغییر پارادایم و نگاه نظام آموزشی و تحصیلکرده های ما امری ضروری به نظر می رسد و هم تغییر رویکرد شرکت های خواهان رشد و توسعه پایدار با منابع انسانی توسعه یافته؛ که دیگر صرفا با ملاک مدرک گرایی و اینکه از کجا فارغ التحصیل شده اند، نمی توان به چنین اهدافی دست یافت!

شما نمی توانید شرکت های عالی را بدون آدمهای عالی بسازید.

و بالاخره اینکه؛ با بهره مندی IQ از چاشنی های EQ و LQ؛ باهوش ها هم کمتر به خاطر نگرانی از دست دادن موقعیت خود؛ افراد پایین تر از خود را استخدام کرده و "انفجار حماقت" را رقم می زنند و هم کمتر به این نتیجه می رسند که برای گذران زندگی و پیشرفت "احمق باش تا کامروا شوی".

چهار داستان و چهار نکته

می گویند جورج برنارد شاو؛ نمایشنامه نویس معروف، شبنامه ای تنظیم کرد و درب خانه ۱۵-۲۰ تن از سران شهر لندن پخش کرد و در آن، بدون اینکه اشاره کند نامه از طرف کیست و بدون مقدمه نوشته بود:

آنها همه چیز را فهمیدند و صبح می آیند سراغتان! فرار کنید

فردا صبح هیچ کدام از آنها توی شهر نبودند!

اگر کسی در جایگاهی هست که استحقاق آنرا ندارد و با جعل و دروغ آنجا را اشغال کرده، خودش بهتر از همه می داند که صندلی اش بسیار لغزان است و هر لحظه باید آماده فرار باشد!

میگویند در هندوستان برای شکار طوطی یک ترفند جالب بکار می برند: از داخل یک نی با رنگهای جذاب یک نخ عبور داده و نخ را از دو طرف به دو درخت محکم می بندند. طوطی روی نی زیبا نشسته و بلافاصله واژگون شده در حالی که به نی چسبیده در واقع؛ آویزان است. طوطی کله پا شده گویا بینایی و اراده خودش رو از دست داده و بی تحرک میشود و این فرصتی میشود برای شکارچیان که به راحتی به او نزدیک شده و بدون هیچ دردسری او را راحت با دست بگیرند!

در شرایطی که اوضاع زندگی، بازار، روابط ما و همه چی بر عکس و واژگون و منفی میشوند و ورق علیه ما بر می گردد، حواسمان باشد شکارچیان فرصت طلب؛ زندگی، سرمایه، روابط و همه چی ما را مفت نبرند و غارت نشویم!

می گویند یه آدم قلدر، زن و بچه اش را برد پیک نیک. وقتی رسیدند بساط را وسط جاده پهن کرد. زن و بچه کلی اعتراض کردند که باید برویم زیر درخت بزرگ و زیبای کنار جاده... اینجا باشیم ماشین همه ما را له میکند. جناب قلدر هم زیر بار نرفت که نرفت. همه نهایتاً تمکین کرده و بالاخره کتری را همان جا وسط جاده روشن کردند! ناگهان کامیونی با سرعت از راه رسید و با دیدن صحنه وسط جاده، زیر فرمان زد و از جاده منحرف شد و کویید توی آن درخت کنار جاده و خودش و کامیونش و درخت را داغون کرد! قلدر خان در حالی

که لم داده بود با ژست حکیمانه ای به خانواده ش گفت: ببینید اگر زیر آن درخت نشسته بودیم چه بلایی سرمان میامد!


در مسیری که طی میکنیم حواسمان به موانع ساختگی سر راهمان باشد، یک وقت سرمایه، ارتباطات، اعتبار و همه چی خودمان را با زدن توی جاده خاکی از دست ندهیم بخاطر حماقت و لجاجت انسانهای کج فهم.

می گویند دو سرباز آمریکایی بنام های جیمز و ویلیام در بیابان های بصره و در ماه رمضان؛ تشنه و گرسنه در حال پیاده روی بودند و از دور یک مسجد دیدند. جیمز به ویلیام گفت: بین من برای اینکه از این مسلمانها چیزی برای نوشیدن و خوردن بگیرم میگویم اسمم حسنه! ویلیام گفت اما من ویلیام هستم و تا آخر هم همینم! به مسجد نزدیک شدند و چند نفر عراقی آنجا بودند.

جیمز به آنها گفت: السلام علیکم بنده حسن هستم.

ویلیام هم گفت: های! من هم ویلیام هستم.

حسن (جیمز) گفت: ببخشید! ما نیاز به آب و غذا داریم...

یکی از عراقی ها به حسن گفت: به به، و علیکم السلام و رحمت الله حسن جان  رمضان شما مبارک (یعنی تا افطار صبر کن)، و به دوستانش گفت: برای ویلیام آب و غذا بیاریم! خودت باش.

به مار ماهی مانی نه این تمام و نه آن

منافقی چکنی مار باش یا ماهی!

سنایی

Be yourself! Everyone else is already taken!

 Oscar Wilde

📌 رمز گشایی از موفقیت های اقتصادی جمهوری کره

از زیر خط فقر تا نقش آفرینی در اقتصاد جهانی

جمهوری کره (کره جنوبی) در تاریخ ۱۵ آگوست ۱۹۴۵ بعد از ۳۶ سال، از اشغال ژاپن درآمد و استقلال پیدا کرد و ۵ سال بعد یعنی در سال ۱۹۵۰ جنگ میان دو کره آغاز گردید که تا ۱۹۵۳ ادامه یافت. حاصل این جنگ خانمان سوز چیزی نبود جز کشته شدن ۵ میلیون سرباز و مردم کره و ۳۶۰۰۰ نیروی خارجی از ۲۱ کشور!

چگونه کشوری تهی از منابع داخلی با درآمد سرانه ملی ۶۷ دلار در سال ۱۹۵۳ یعنی فقر مطلق، بعد از ۶۷ سال با تولید ناخالص داخلی ۱۸۰۰ میلیارد دلاری تبدیل به اقتصاد ۱۰ جهان گشته و به درآمد سرانه ملی ۳۵ هزار دلار نائل می‌گردد؟ این در حالی است که، کره شمالی و جنوبی هر دو تقریباً از لحاظ اقتصادی در شرایط برابری قرار داشتند اما تولید ناخالص داخلی ۱۸۰۰ میلیارد دلاری جمهوری کره کجا و تولید ناخالص داخلی حدوداً ۳۰ میلیارد دلاری کره شمالی کجا؟!

جالب اینست که کارشناسان نظامی و اقتصادی در همان زمان پیش‌بینی می‌کردند که جمهوری کره هیچ آینده‌ای ندارد و تا یکصد سال آینده قدرت ترمیم اوضاع اقتصادی خود را نخواهد داشت!

اولویت اول: آموزش و تربیت نیروی کار تحصیل کرده

جمهوری کره آموزش را به عنوان اولویت اول خود انتخاب کرد. شعار مردم این بود: "سخت درس بخوان تا موفق شوی. این تنها راه زندگی انسانی همراه با عزت است." در دوره‌ای که دولت مدرسه ابتدایی و راهنمایی را اجباری کرده بود، بچه‌های کره‌ای کیلومترها به سوی مدارس با پای پیاده می‌رفتند. دولت شروع به سرمایه‌گذاری گسترده‌ای روی آموزش‌های تخصصی و فنی و تربیت نیروهای انسانی کرد که همین نیروها در سال‌های بعد که شرح آن خواهد گذشت، رونق اقتصادی را برای کره به ارمغان آوردند. در حقیقت مردم کره برای تربیت نسل بعدی دست به فداکاری و ایثار مثال‌زدنی زدند.

آغاز توسعه اقتصادی

بعد از آرامش کشور و شروع بازسازی و رفع آثار جنگ از چهره کشور، توسعه اقتصادی کره با کمک‌های مالی و فاینانس خارجی آغاز گردید. وابستگی ۹۰ درصدی اقتصاد کره به منابع مالی خارجی، اوضاع وخیمی را برای این اقتصاد رقم می‌زد. در سال ۱۹۶۱ نظامیان کودتا کرده و توسعه اقتصادی کشور را در اولویت برنامه‌های خود قرار دادند. در همین راستا، دولت نظامی هیات عامل اقتصادی Economic Planning Board کشور را به منظور برنامه‌ریزی، تخصیص بودجه و جذب سرمایه‌های خارجی تاسیس کرده و به آن اختیارات بی‌سابقه‌ای برای رسیدن به اهداف فوق اعطا نمود. هیات عامل در ماه ژانویه ۱۹۶۲ برنامه ۵ ساله توسعه اقتصادی خود معروف به معجزه روی رودخانه هَن Miracle on the Han River را که سنگ بنای جهش اقتصادی کره بود، اعلام کرده و برنامه به اجرا گذاشته شد. چالش اصلی، بدست آوردن منابع مالی خارجی بود.

عدم استقبال آمریکا (۱)

آقای برگر سفیر آمریکا در کره جنوبی، گزارش منفی را در مورد این برنامه به کاخ سفید ارائه کرد و این گزارش موجب عدم استقبال آمریکا در خصوص کمک‌های مالی به این اقتصاد جنگ‌زده گردید.

ملت کره در کنار دولت (۱)

اما کره تسلیم نشد و با تلاش فراوان در سال ۱۹۶۶ موفق به دریافت تسهیلات از دوپچه بانک Deutsche Bank آلمان غربی گردید. قبل از دریافت تسهیلات از آلمان، دولت کره از ماه دسامبر ۱۹۶۳ هزاران کارگر معدن و پرستار تحت عنوان گستارباایتر Gastarbeiter به زبان آلمانی یعنی کارگر خارجی به سوی آلمان غربی اعزام کرده بود. مزیت رقابتی کارگران کره‌ای نسبت به سایر ملیت‌ها این بود که آنها از همه ملیت‌ها با سوادتر بودند. این کارگران و پرستاران درآمدهای خود را به کره می‌فرستادند و دولت کره با وجود کم بودن مقدار آن، با وثیقه گذاشتن این درآمدها به اخذ تسهیلات بیشتر از بانک‌های خارجی می‌پرداخت. آقای جایی سان کارگر اعزامی به معادن آلمان غربی بعد از ۵۰ سال می‌گوید: "من فکر می‌کنم

اینکه دولت از درآمدی که ما برای توسعه و آبادانی کشورمان به کره می‌فرستادیم به نفع اقتصاد کشورم استفاده می‌کرد، کار خوبی بود."

صنایع سبک: ناجی اقتصاد رو به افول کره

به دلیل ناتوانی دولت در جذب سرمایه‌ها و تسهیلات خارجی، اقتصاد کره سیر نزولی را در پیش گرفت که ناگهان با موفقیت صنایع سبک مانند نساجی و کلاه‌گیس و کارهای سوزنی و تبدیل شدن کره به صادرکننده اول جهانی این محصولات، فرصت تاریخی برای نجات این اقتصاد فراهم گشت.

آغاز دهه ۷۰ میلادی: پی‌ریزی پایه‌های صنایع سنگین با محوریت فولاد

در اواخر دهه ۶۰ میلادی، دولت با منطقی کردن نرخ ارز و بهره‌موجب‌ات حمایت از شرکت‌های بزرگ خصوصی و رشد سالانه صادرات به میزان ۳۶,۶٪ را فراهم آورد. از آنجا که صنایع سبک اتکای زیادی به دستمزدها داشت، با افزایش دستمزدها رفته رفته قدرت رقابتی آنها در بازارهای جهانی کمتر شد و در پی آن آغاز دهه ۷۰ میلادی: پی‌ریزی پایه‌های صنایع سنگین با محوریت فولاد در اواخر دهه ۶۰ میلادی، دولت با منطقی کردن نرخ ارز و بهره‌موجب‌ات حمایت از شرکت‌های بزرگ خصوصی و رشد سالانه صادرات به میزان ۳۶,۶٪ را فراهم آورد. از آنجا که صنایع سبک اتکای زیادی به دستمزدها داشت، با افزایش دستمزدها رفته رفته قدرت رقابتی آنها در بازارهای جهانی کمتر شد و در پی آن، دولت روی صنایع جدید مانند فولاد، ذغال سنگ، مواد شیمیایی، ماشین‌آلات و کشتی‌سازی به عنوان موتورهای قدرتمند توسعه اقتصادی متمرکز گردید. توسعه صنعت فولاد به عنوان اولین صنعت سنگین در دستور کار قرار گرفت و مجتمع کارخانه پوهانگ در سال ۱۹۷۰ تأسیس گردید.

عدم استقبال آمریکا (۲)

ایالات متحده به این پروژه نگاه تردیدآمیزی داشت چرا که این صنعت نیاز به سرمایه زیاد و نیز تکنولوژی برتر داشت. البته توجه آمریکایی‌ها این بود که اقتصادهای پیشرفته‌تری دست به چنین طرح جاه‌طلبانه‌ای زده بودند اما ناکام ماندند. حتی بانک بین‌المللی ساخت و ساز

International Bank of Reconstruction and Development مجدد و توسعه
(IBRD)

در گزارش خود در باره موفقیت‌آمیز بودن این پروژه ابراز تردید کرده و توصیه به تعویق آن نمود.

آغاز موفقیت‌آمیز تولید فولاد

به رغم وزش بادهای مخالف، کارخانه پوهانگ در سال ۱۹۷۳ شروع به تولید فولاد کرد. بدینوسیله، دولت قدم موفق‌تری را در راستای صنعتی کردن اقتصاد کره از راه تولید به عنوان قلب اقتصاد و فولاد به عنوان سنگ زیربنای صنایع دیگر برداشت تا اینکه کره در سال ۲۰۰۹ تبدیل به چهارمین تولیدکننده فولاد جهان گردید. موفقیت در این صنعت، موفقیت در سایر صنایع وابسته مانند کشتی‌سازی، خودروسازی، ماشین‌آلات پالایشگاهی و الکترونیک را برای این اقتصاد به ارمغان آورد.

ناممکن بودن ارتقای سطح زندگی یک ملت بدون تغییرات ریشه‌ای در دل جامعه

همزمان با آغاز جنبش اجتماعی معروف به Saemaul در دهه ۷۰، دولت کره ورشکسته شد و مجبور به حمایت بیشتر از اقشار ضعیف گردید. ملت کره از طریق کمک‌ها و حمایت‌هایی که از دولت دریافت می‌کردند، شروع به ارتقای کیفیت زندگی خود کردند. ۳۳۶۶۰ روستا در کره سیمان و فولاد مجانی دریافت کردند و پس از دو سال، روستاهایی که واقعاً منابع را خرج آبادانی کرده بودند، سیمان و فولاد بیشتری دریافت کردند. مردم به تدریج از شک و تردید در آمده و امید آنها به آینده روشن بیشتر شد. پس از ارتقای سطح زندگی اقشار ضعیف، کم‌کم کل اقتصاد و اوضاع معیشتی مردم ارتقا یافت. این بدین معنی بود که ارتقای سطح زندگی تنها با کمک‌های خارجی محقق نمی‌شود بلکه نیاز است که تغییر به صورت ریشه‌ای و عمیق در دل جامعه اتفاق بیافتد. حاصل تعامل ملت و دولت، تحقق رشد ۶.۹ درصدی در سال‌های ۷۰، ۷۱ و ۷۲ میلادی بود.

مهارت کره جنوبی در تبدیل کردن بحران‌های مالی به فرصت‌های اقتصادی (۱)

در اکتبر ۷۳ میلادی جنگ اعراب و اسرائیل معروف به Yom Kippur آغاز گردید و موجب بالا رفتن قیمت نفت (از حدود ۱۰ دلار به بالای ۳۵ دلار) و همچنین قیمت مواد اولیه نیز افزایش زیادی یافت که موجب خوابیدن کارخانه‌ها و تولید گردید و در حقیقت ضربه مهلکی به اقتصاد کره وارد آورد، آن هم کره‌ای که یک قطره نفت نداشت و تازه شروع به سرمایه‌گذاری در صنایع مربوطه آن کرده بود. اما دولت کره، از این تهدید و بحران به عنوان یک فرصت استفاده کرد به این صورت که با استفاده از فرصت رشد بالای ساخت و ساز در خاورمیانه که در نتیجه بالا رفتن قیمت نفت در حال رخ دادن بود، با اعزام کارگران خود به منطقه اقدام به احداث پروژه‌هایی به ارزش سالیانه ۱۰ میلیارد دلار نمود و بدینوسیله از رشد قیمت نفت برای تحریک اقتصاد خود بهره‌برداری کرد.

مهارت کره جنوبی در تبدیل کردن بحران‌های مالی به فرصت‌های اقتصادی (۲)

در سال ۱۹۷۸ به دلیل اعتصاب کارکنان شرکت نفت ایران و کاهش صادرات نفت و نیز همزمانی آن با تقاضای جهانی، بحران دیگر نفتی رخ داد و قیمت‌ها رو به صعود گذاشت (تا سال ۱۹۸۰ قیمت نفت از بشکه‌ای ۳۳ دلار به حدود ۶۲ دلار رسید). اکنون دولت کره با استفاده از درس‌ها و تجربیاتی که از بحران قبلی بدست آورده بود، به خوبی می‌توانست از این بحران هم استفاده کند. طی دو بحران و شوک نفتی، اکثر کشورها از میزان سرمایه‌گذاری خود کاستند اما کره بر عکس عمل کرد. در بحران قبلی، کره به میزان سنگینی در صنایع فولاد، نفت، شیمیایی، ماشین‌سازی و کشتی‌سازی سرمایه‌گذاری کرد و در پاسخ به شوک دوم قیمت نفت، به شکل گسترده‌ای اقتصاد و صنایع زیربنایی خود را بازسازی کرد. جالب اینجاست که عبور موفق از بحران دوم نفتی مصادف شد با کاهش ارزش دلار، کاهش قیمت نفت و کاهش نرخ بهره که موجب شکوفایی اقتصادی کره در دهه ۸۰ میلادی گردید. برای کره‌ای که رشد اقتصادی خود را از راه صادرات دنبال می‌کرد، پول قوی‌تر یعنی واردات ارزان‌تر و فرآوری و صادرات و ارزش افزوده بیشتر. نرخ بهره پایین‌تر یعنی دریافت تسهیلات بین‌المللی ارزان‌تر و تقویت صنایع داخلی و رونق تولید و تحقق رشد از طریق صادرات بیشتر!

نظام دموکراتیک یک چاشنی برای نظام سرمایه‌داری کره

در ماه ژوئن ۱۹۸۷ دموکراسی‌خواهان به حکومت آقای چون دو هوان ۸ ماه قبل از پایان دوره ۷ ساله خاتمه دادند و نظام دموکراتیک را برپا کردند. حالا دیگر بعد از ۳۳ سال تلاش اقتصادی درآمد سرانه ملی از ۶۷ دلار به ۱۰ هزار دلار افزایش یافته (۲۸ هزار دلار در سال ۲۰۱۴) و تبدیل به اقتصاد ۱۲ جهانی شد.

عضویت در سازمان‌های بین‌المللی

در سال‌های ۱۹۹۵ و ۱۹۹۶ به ترتیب به عضویت سازمان تجارت جهانی (WTO) و سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD) درآمد.

مهارت کره جنوبی در تبدیل کردن بحران‌های مالی به فرصت‌های اقتصادی (۳)

در سال ۱۹۹۷ بحران مالی آسیا از تایلند آغاز گشته و مانند آتش به سوی بازارهای مالی آسیای شرقی حرکت کرد. ۶ شرکت از ۱۰ شرکت بزرگ کره ای تا مرز پرتگاه سقوط جلو رفتند و دوران سخت و ریاضت بار دیگر دامن اقتصاد کره را گرفت. در ۲۷ نوامبر ۱۹۹۷ دولت کره از صندوق بین‌المللی پول تقاضای کمک مالی کرد. از طرف دیگر طبق روال گذشته، اوضاع پیش آمده فرصتی را در اختیار دولت کره گذاشت که در آن دست به انجام اصلاحات اقتصادی گسترده زده و بار دیگر تهدید را تبدیل به فرصت نمود. شرکت‌های ورشکسته بسته و یا ادغام شدند و شرکت‌های بزرگ دست به تجدید نظر گسترده در چینش ساختار کار و کسب خود زدند. همزمان با این اصلاحات، سیستم‌های مدیریتی نیز به منظور در بر گیری اصول رقابت و عملکرد تغییر داده شد. دولت کره این تحولات را با جدیت و قاطعیت در اقتصاد خود عملیاتی کرد. نتیجه این اصلاحات را می‌توان در افزایش چشمگیر میزان ذخایر ارزی کره از ۳,۹ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۷ (سال بحران مالی) به ۹۹ میلیارد دلار در سپتامبر ۲۰۰۱ و قرار گرفتن در رتبه پنجم جهانی مشاهده کرد. باز پرداخت وام صندوق بین‌المللی پول که از سال ۱۹۹۸ آغاز گشته بود، در آگوست ۲۰۰۱ و سه سال زودتر از موعد مقرر با پرداخت آخرین قسط ۳۵۰ میلیون دلاری به پایان رسید!

ملت کره در کنار دولت (۲)

طی بحران مالی ۱۹۹۷ ارزش پول کره سقوط کرد و قیمت طلا سیر صعودی سرسام‌آوری را آغاز کرد. در پاسخ به این اوضاع، مردم کره در یک حرکت به نام کمپین ملی طلا

National Gold Campaign

با اعانه و بخشیدن داوطلبانه طلا به دولت جهت فائق آمدن بر بحران قیمت طلا، جهان را شگفت‌زده کردند!

مهارت کره‌جنوبی در تبدیل کردن بحران‌های مالی به فرصت‌های اقتصادی (۴)

با آغاز جنگ‌های خاورمیانه، شرکت‌های بزرگ و کارکنان آنها این عرصه خطرناک را خالی کردند. باز هم شرکت‌های کره‌ای بر خلاف روند رایج تصمیم گرفتند با خطرات بالقوه روبرو شده و در منطقه بمانند و شبکه بازار خود را حفظ کنند. " بدون مخاطره هیچ توسعه و رشدی اتفاق نمی‌افتد!"

ملت کره در کنار دولت (۳)

با شیوع آنفلوآنزای خوکی از مکزیکی در سال ۲۰۰۹، کارکنان شرکت‌های کره‌ای در مکزیکی با پوشیدن ماسک به کار خود ادامه دادند که نتیجه آن افزایش نفوذ شرکت‌های کره‌ای در آن بازار بود. این در حالی بود که کارکنان سایر شرکت‌ها از سایر ملت‌ها ترجیح دادند که برای حفظ سلامتی خود مکزیکی را ترک کنند.

پیشتازی در صنعت

در دهه ۸۰ میلادی صنعت خودرو کره در بازار آمریکا بازخورد مطلوبی گرفته و پا می‌گیرد تا اینکه در سال‌های اخیر تبدیل به یک بازار در حال انفجاری برای خودروهای کره‌ای می‌شود. تصور موفقیت کره در صنعت Semi-Conductor ها که صنعتی پرخطر می‌باشد، عنوان یک خیال باطل تلقی می‌شد چرا که کره خیلی دیر وارد آن شده بود. اما به شکرانه حمایت‌های تهاجمی دولت، کره تبدیل به سومین تولیدکننده جهانی Semi-Conductor ها گردید و در سال‌های بعد رهبر جهانی این صنعت شد. همچنین کره قدم‌های جدی در فن‌آوری اطلاعات برداشت و در ظرف چند سال توانست جایگاه ویژه‌ای برای خود

در این صنعت ایجاد کند. کسب رتبه اول جهانی در میزان خانوارهایی که دسترسی به اینترنت دارند و رتبه اول اینترنت Broad Band، عنوان اولین ارائه‌دهنده جهانی دسترسی به وایمکس موبایل از جمله دستاوردهای این اقتصاد در عرصه IT می‌باشد. در سال‌های اخیر کره با تولید موزیک‌های سبک کره‌ای، فیلم‌ها و سریال‌ها برنامه گرایش جهانی به نام "موج کره‌ای" Korean Wave را جهت ترویج فرهنگ کره‌ای و رسوخ هر چه بیشتر در طرز فکر و زندگی مصرف‌کنندگان کالاها و خدمات موجود و بالقوه خود دنبال می‌کند.

برنامه فرصت مطالعاتی و تحقیقاتی؛ اقدامی که سامسونگ را جهانی کرد

چالش‌های پیش روی جامعه کره

طبیعتاً در کنار پیشرفت‌های چشمگیری که یک کشور به نمایش می‌گذارد، وجود چالش‌ها و معضلات امری ناگزیر می‌باشد. رشد اختلاف طبقاتی میان فقیر و غنی، اختلافات میان شهرها و روستاها و آلودگی محیط زیست را می‌توان از جمله این چالش‌ها بر شمرد. دولت کره در تلاش است که علاوه بر کاهش این معضلات اجتماعی، در عین حال به نقش‌آفرینی هر چه بیشتر در عرصه جهانی پرداخته و همچنان مقتدرانه به مسیر خود ادامه دهد.

سخن پایانی

"رشد اقتصادی تابعی از شخصیت یک ملت است!" این جمله در حقیقت جمله‌ایست تاریخی از پروفیسور Edmund Phelps برنده جایزه نوبل اقتصادی در سال ۲۰۰۶ که در واقع گشاینده رمز واقعی موفقیت‌های مثال زدنی ملت و دولت کره جنوبی است.

و به قول لی کوان یو؛ اولین نخست وزیر سنگاپور؛

A nation is great not by its size alone. It is the will, the cohesion, the stamina, the discipline of its people and the quality of their leaders which ensure it an honourable place in history."

 Lee Kuan Yew

بزرگی یک ملت؛ تنها به اندازه جغرافیایی آن نیست...

اراده، انسجام، استقامت، انضباط مردم و کیفیت رهبرانش است که آنرا به سرزمینی لایق احترام در تاریخ تبدیل می کند!

با مطالعه رفتار و شخصیت ملت کره می توانیم عمیق بودن و درستی این گفته را بهتر درک کنیم. سخت کوشی، مسئولیت پذیری، میهن پرستی، عمل گرایی، دانایی گرایی و آینده نگری یک ملت همراه با تخصص گرایی، صداقت، درستکاری و شفاف بودن یک دولت نتیجه ای جز آنچه گذشت، نخواهد داشت. این همان قانون سوم نیوتن است که می گوید: " برای هر عمل، یک عکس العمل معادل و خلاف جهت آن وجود دارد." تعبیر رایج آن همان است که گفته می شود: "از هر دستی بدهی، از همان دست می گیری!"

در باب کار تیمی

It takes two flints to make a fire

 Louisa May Alcott

آتش با دو تا چخماق روشن میشه!

The strength of the team is each individual member. The strength of each member is the team.

 Phil Jackson

قوت یه تیم به اعضاء شه و قوت هر یک از اعضا؛ تیمشونه!

The whole is other than the sum of the parts.

 Kurt Koffka

کل هر چیزی؛ متفاوت از مجموع اجزاء شه!

No one can whistle a symphony. It takes a whole orchestra to play it.

 H.E. Luccock

با سوت زدن یه نفر؛ سمفونی اجرا نمیشه! یه گروه کامل اورکستر لازمه!

If everyone is moving forward together, then success takes care of itself.

 Henry Ford

اگه همه باهم به سمت جلو حرکت کنن؛ موفقیت خودش از خودش مراقبت میکنه!

The ratio of We's to I's is the best indicator of the development of a team.

 Lewis B. Ergen

نسبت "ما" ها به "من" ها؛ بهترین شاخص توسعه یافتگی یه تیمه!

If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together.

 African Proverb

اگه میخواید تند برید؛ تنها برید! اگه میخواید جای دوری برید؛ با هم برید!

دو داستان و دو درس 📖

میلیونها قورباغه

یک کشاورز چینی وارد شهر شد و به صاحب رستورانی گفت که اگر مایل باشد میتواند یک میلیون قورباغه برایش بیاورد.

صاحب رستوران از این پیشنهاد شوکه شد و از او پرسید این همه قورباغه را از کجا می خواهد تامین کند!

کشاورز پاسخ داد: نزدیک خانه من یک حوضچه پر از قورباغه است...میلیون ها قورباغه! همه آنها تمام شب قور قور می کنند و من دارم از دستشان روانی میشوم!

پس صاحب رستوران و کشاورز توافق کردند که کشاورز به صورت هفتگی، هر دفعه پانصد قورباغه تحویل رستوران بدهد.

هفته اول که شد، کشاورز با حالتی خجالت زده و شرمنده به رستوران رفت ...در حالی که دو تا قورباغه لاغر مردنی و استخوانی با خودش آورده بود!

صاحب رستوران: خوب...بقیه قورباغه ها کجا هستند؟

کشاورز: اشتباه کردم، فقط همین دو تا قورباغه توی حوضچه بودند. اما مطمئنا خیلی سر و صدا می کردند!

هر وقت می شنویم که یکی از ما انتقاد می کند، مسخره می کند، پشت سرمان حرف می زند، یادمان باشد که احتمالا داستان همان قورباغه های پر سر و صداست.

At age ۲۰, we worry about what others think of us.

At age ۴۰, we don't care what they think of us. At age ۶۰, we discover they haven't been thinking of us at all.

 Ann Landers

در ۲۰ سالگی نگرانیم دیگران درباره ما چه فکری میکنند.

در ۴۰ سالگی برایمان مهم نیست که آنها درباره ما چه فکری میکنند!

در ۶۰ سالگی می فهمیم آنها اصلا به ما فکر نمی کرده اند!

The greatest fear in the world is of the opinion of others. And the moment you are unafraid of the crowd, you are no longer a sheep, you become a lion. A great roar arises in your heart, the roar of freedom.

👤 Osho

بزرگترین ترس در دنیا؛ ترس از نظر و فکر دیگران است! و به محض اینکه ترستان از (رای و نظر) توده مردم (درباره خودتان) میریزد، شما دیگر یک گوسفند نیستید، بلکه تبدیل به یک شیر می شوید! صدای یک غرش بزرگ در دلتان بلند میشود؛ غرش آزادی

همچنین یادمان باشد که مشکلات در تاریکی، توهمات، تخیلات، تنها با خود فکر کردن ها و مشورت نکردن ها، نجوایی که منبعش شیطان است ... بزرگتر به نظر می رسند.

بارها شده که شب؛ هنگام خواب نگران چیزایی هستیم که مثل قور قور یک میلیون قورباغه به ما هجوم می آورند! خوشبختانه وقتی صبح و هوا روشن می شود، با موضوع از نزدیک که مواجه می شویم، از اینکه کل سر و صداها هیچ پایه و مبنایی نداشته متعجب می شویم!

ایراد پیرزن به مناره مسجد و تدبیر معمار

روایت شده است در حدود ۷۰۰ سال پیش، در اصفهان مسجدی بزرگ می ساختند. اما چند روز قبل از افتتاح مسجد، کارگرها و معماران جمع شده بودند و آخرین خرده کاری ها را انجام می دادند.

پیرزنی از آنجا رد می شد... وقتی مسجد را دید به یکی از کارگران گفت: فکر کنم یکی از مناره ها کمی کجه! کارگرها خندیدند.

اما معمار که این حرف را شنید، سریع گفت: چوب بیاورید! کارگر بیاورید! چوب را به مناره تکیه بدهید. فشار بدهید. فششششششااااااااااا!!!

و مدام از پیرزن می پرسید: مادر، درست شد؟!

مدتی طول کشید تا پیرزن گفت: بله، درست شد! تشکر کرد و دعایی کرد و رفت! 📖

کارگرها حکمت این کار بیهوده و فشار دادن مناره را از معمار با تجربه پرسیدند؟

معمار گفت: اگر این پیرزن، راجع به کج بودن این مناره با دیگران صحبت می کرد و شایعه پا می گرفت، این مناره تا ابد کج می ماند و دیگر نمی توانستیم اثرات منفی این شایعه را پاک کنیم. این است که من گفتم در همین ابتدا جلوی آن را بگیرم!

A lie gets halfway around the world before the truth has a chance to get its pants on!

 Winston Churchill

قبل از اینکه "واقعیت" فرصت پیدا کند تا شلوار خود را بپوشد، "یک دروغ" تا نیمی از دور کره زمین را طی کرده است! 🗣️

البته معمار مسجد حواشش بوده که بعد از اقدام فوری و صاف کردن مناره، دیگه به قورقور میلیون ها قورباغه گوش نده!

سه داستان و یک درس!

مردی متوجه شد که شنوایی گوش همسرش کم شده ولی نمی دانست این موضوع را چگونه با او در میان بگذارد. به این دلیل نزد دکتر خانوادگی شان رفت و مشکل را با او در میان گذاشت. دکتر گفت: "برای اینکه بتوانی دقیق تر به من بگویی که میزان ناشنوایی همسرت چقدر است، آزمایش ساده ای وجود دارد! انجام بده و جوابش را به من بگو. در فاصله ۴ متری او بایست و با صدای معمولی، مطلبی را به او بگو. اگر نشنید، همین کار را در فاصله ۳ متری تکرار کن. بعد در ۲ متری و به همین ترتیب تا بالاخره جواب بدهد."

آن شب همسر مرد در آشپزخانه سرگرم تهیه شام بود و او در اتاق نشسته بود. سوالش را مطرح کرد جوابی نشنید، بعد بلند شد و یک متر به سمت آشپزخانه رفت و دوباره پرسید و باز هم جوابی نشنید. باز هم جلوتر رفت سوالش را تکرار کرد و باز هم جوابی نشنید. این بار جلوتر رفت و گفت: "شام چی داریم؟" و این بار همسرش گفت: "عزیزم برای چهارمین بار میگم؛ خوراک مرغ!"

زن و مرد جوانی به محله جدیدی اسباب کشی کردند. روز بعد، ضمن صرف صبحانه، زن متوجه شد که همسایه اش در حال آویزان کردن لباس های شسته است و گفت: "لباسها چندان تمیز نیست. انگار نمی داند چه طور لباس بشوید. احتمالاً باید پودر لباس شویی بهتری بخرد."

همسرش نگاهی کرد اما چیزی نگفت.

هر بار که زن همسایه لباس های شسته اش را برای خشک شدن آویزان می کرد زن جوان همان حرف را تکرار می کرد تا اینکه حدود یک ماه بعد، روزی از دیدن لباس های تمیز روی بند تعجب کرد و به همسرش گفت: "یاد گرفته چطور لباس بشوید. مانده ام که چه کسی درست لباس شستن را یادش داده!"

مرد پاسخ داد: "من امروز صبح زود بیدار شدم و پنجره هایمان را تمیز کردم!"

می‌گویند در کشور ژاپن مرد میلیونری زندگی میکرد که از درد چشم خواب بچشم نداشت و برای مداوای چشم دردش انواع قرصها و آمپولها را تزریق کرده بود اما نتیجه چندانی نگرفته بود.

وی پس از مشاوره فراوان با پزشکان و متخصصان زیاد درمان درد خود را مراجعه به یک راهب مقدس میبیند. وی پیش راهب رفته و راهب نیز پس از معاینه به او پیشنهاد کرد که مدتی به هیچ رنگی بجز رنگ سبز نگاه نکند.

وی پس از بازگشت از نزد راهب به تمام مستخدمین خود دستور میدهد با خرید بشکه های رنگ سبز تمام خانه را با رنگ سبز رنگ آمیزی کنند. همینطور تمام اسباب و اثاثیه خانه را با همین رنگ عوض میکند. پس از مدتی رنگ ماشین، ست لباس اعضای خانواده و مستخدمین و هر آنچه به چشم می‌آید را به رنگ سبز و ترکیبات آن تغییر میدهد و البته چشم دردش هم تسکین می‌یابد.

بعد از مدتی مرد میلیونر برای تشکر از راهب وی را به منزلش دعوت می‌نماید راهب نیز که با لباس نارنجی رنگ به منزل او وارد میشود متوجه میشود که باید لباسش را عوض کرده و خرقة‌ای به رنگ سبز به تن کند. او نیز چنین کرده و وقتی به محضر بیمارش میرسد از او می‌پرسد آیا چشم دردش تسکین یافته؟ مرد ثروتمند نیز تشکر کرده و میگوید: "بله. اما این گرانترین مداوایی بود که تاکنون داشته!"

مرد راهب با تعجب به بیمارش میگوید: "بالعکس این ارزانترین نسخه‌ای بوده که تاکنون تجویز کرده‌ام. برای مداوای چشم دردتان، تنها کافی بود عینکی با شیشه سبز خریداری کنید و هیچ نیازی به این همه مخارج نبود!"

گاهی هم بد نیست که نگاهی به درون خودمان بیندازیم، شاید عیبهایی که تصور میکنیم در دیگران وجود دارد در وجود خودمان است و به قول هرمان هسه، شاعر و رمان نویس آلمانی، "اگه شما از یکی متنفر هستید، در حقیقت از چیزی در او که جزئی از وجود خود شماست متنفرید. چیزی که جزئی از وجود ما نیست، ما رو اذیت نمی‌کنه!"^۱

...و گاهی باید چشم ها و پنجره هایی که از ورای آنها دیگران را می بینیم و قضاوت می کنیم شست و به قول سهراب:

چشمها را باید شست

جور دیگر باید دید

چترها را باید بست

زیر باران باید رفت

فکر را خاطره را زیر باران باید برد

با همه مردم شهر زیر باران باید رفت

دوست را زیر باران باید دید

عشق را زیر باران باید جست...

و بالاخره اینکه وقتی نمیتوانیم تمام دنیا را به کام خود تغییر دهیم که البته چنین تلاشی بیهوده و احمقانه است، با تغییر چشم انداز و طرز فکرمان میتوانیم این کار را انجام دهیم و به قول گاندی:

Be the change you wish to see in the world!

همان تغییری باش که می خواهی در دنیا شاهد آن باشی!

...و ختم کلام اینکه همه چیز از خود من و درون من شروع می شود و این خود من هستم که ابتدا باید درست و اصلاح شوم!

Yesterday I was clever, so I wanted to change the world. Today I am wise, so I am changing myself.

 Rumi

دیروز، باهوش بودم و می خواستم دنیا را تغییر دهم. امروز، خردمند هستم پس دارم خودم را تغییر می دهم!

مولانا

حکمت های علوی

Like your body your mind also gets tired. So refresh it by wise sayings!

روحتون مثل جسمتون خسته میشه، پس اونو با سخنان حکیمانه از خستگی بیرون بیارید!

Wealth converts a strange land into homeland and poverty turn a native place into a strange land!

ثروت و فراوانی؛ غربت رو تبدیل به وطن، و فقر و نداری؛ وطن رو تبدیل به غربت میکنه!

If a person has a good idea about you make his idea be true!

اگه یه نفر به تو گمان خوب داره، کاری کن گمانش درست از آب در بیاد!

Greed is permanent slavery!

طمع؛ بردگی دائمی است!

The best way to punish an evil doer is to reward handsomely a good person for his good deeds!

بهترین روش تنبیه آدمی که کار بد انجام میده؛ پاداش دادن سخاوتمندانه به آدم خوبه به خاطر انجام کار خوب او!

A virtuous person is better than virtue and a vicious person is worse than vice!

کسیکه کار نیک انجام می ده خودش از اون کار بهتره، و کننده کار بد از اون کار بدتره!

There are two matters which are inseparable from lying: making many promises and making even more excuses!

دو چیز ملازم دروغ گفته: وعده های زیاد و بهانه تراشی های بیشتر!

Often your utterances and expressions of your face leak out the secrets of your hidden thoughts!

کسی چیزی رو تو دلش پنهان نمی کنه مگر اینکه در سخنانی که از دهانش می پره و یا در چهره و قیافه اش آشکار می شه!

The nourishment of the body is food, while the nourishment of the soul is feeding others!

تغذیه جسم با طعامه و تغذیه روح با اطعام دیگران!

(لئیمان از طعام لذت برند و کریمان از اطعام! ﷺ سعدی)

It is easier to turn a mountain into dust than to create love in a heart that is filled with hatred!

تبدیل کردن یه کوه به گرد و خاک، آسونتره از آفریدن عشق در قلبیه که مملو از کینه و نفرت‌ه!

Associate with people in such a way that when you have passed away they will cry for you, and while you are alive they seek your companion!

به گونه ای با مردم معاشرت کن که وقتی از دنیا رفتی بر تو بگریند، در حالی که وقتی زنده ای به دنبال همنشینی با تو باشندا!

There are two kinds of livelihood:

One which you are searching for,

And the other which follows you.

It will reach you even if you do not try to obtain it!

رزق و روزی دو گونه است: رزقی که تو اونو می طلبی و رزقی که اون تو رو می طلبه؛ که اگر تو به سویش نری به سویت خواهد آمد!

Patience is of two kinds:

Patience over what pains you,

And patience against what you covet!

صبر بر دو قسمه:

صبر برای انجام کار خوبی که دوست نداری انجام بدی،

صبر برای ترک کار بدی که دوست داری انجام بدی!

ﷺ امام علی علیه السلام

سه داستان و سه درس!

در قرن ۱۸ میلادی یک بیماری در اروپا شیوع پیدا کرد که حتی به آمریکا هم رسید. نام آن تب زایمان؛ Peurperal Fever یا Black Death Childbirth بود به این صورت که زنها ظرف ۴۸ ساعت بعد از زایمان میمردند. این تبدیل به یک بیماری ویرانگر در قاره اروپا شد و هر روز اوضاع بدتر و بدتر میشد تا جایی که در برخی بیمارستان ها تا ۸۰ درصد زنان به علت زایمان فوت می کردند! اما این اتفاق مصادف بود با رونسانس و انقلاب علمی و فرهنگی و اصلاحات مذهبی که دیگر نمیشد آنها را با مذهب و عرفان و ماوراء طبیعه حل کرد و دکترها باید با عقل و دانش و داده های تجربی خود علت موضوع را کشف می کردند.

روال کار پزشکان این بود که صبح ها در آزمایشگاه ها مشغول نمونه گیری و... بودند و بعد از ظهرها به کار زایمان زنان مشغول می شدند. تا اینکه در اواسط قرن ۱۸ دکتر اولیور وندل هولمز؛ قاضی القضاات آمریکا به این نکته پی برد که دکترها بعد از آزمایشگاه دست های خود را نمی شویند و در واقع متوجه علت اصلی ماجرا شد و به آنها گفت: مشکل خود شما هستید! آنها او را نادیده گرفته و تا ۳۰ سال دیوانه اش خواندند. تا اینکه نهایتا یکی از خودشان؛ بنام دکتر ایگناتس زملوایس به این حقیقت پی برد که اگر قبل از عمل زایمان دست پزشکان شسته و وسایلشان استریلیزه شود، مرگ و میر زنها هم متوقف می شود! که دقیقا همین شد و مشکل حل شد!

بعضی وقت ها مشکل خود شما هستید. این درس را در بحرانهای مالی تجربه می کنیم؛ اساتید اقتصاد و مالی که خود را باهوش تر از ما میدانند، همه چیز را ویران کرده و همه چیز و همه کس به جز خودشان را سرزنش می کنند در حالی که مشکل؛ خودشان هستند! در صورتی می توانید همه کارهایی که درست انجام شده را به اسم خودتان تمام کنید که برای همه اشتباهات خود هم مسئولیت پذیر باشید!

یکی از مسئولان سابق وزارت دفاع (آمریکا) برای سخنرانی در یک کنفرانس که در آن بیش از هزار نفر حضور داشتند دعوت به سخنرانی شد. هنگام ارائه پاورپوینت، یک لیوان یکبار مصرف حاوی قهوه در دست داشت و گاهی به آن نگاه می کرد.

ناگهان گفت پارسال که به عنوان یک مقام رسمی وزارتخانه به همین کنفرانس دعوت شده بودم، من را با تشریفات و کلاس بیزینس آوردند. به فرودگاه که رسیدم، یکی منتظرم بود تا مرا به هتل ببرد... اتاقم را به من تحویل دادند و فردا صبح، فرد دیگری در لابی منتظرم بود و مرا به پشت همین سالن آورد و وارد اتاقی سبز شدیم و به من یک قهوه در یک فنجان لوکس سرامیکی داد. الان که دیگر در وزارتخانه نیستم، خودم به فرودگاه آمدم، با اتوبوس به هتل آمدم و خودم اتاقم را تحویل گرفتم و فرداش با تاکسی به محل اجلاس آمدم... هنگام ورود درخواست قهوه کردم و دستگاه قهوه ساز را نشانم دادند که در همین لیوان یکبار مصرف، قهوه را ریختم و وارد سالن شدم! فنجان سرامیکی هرگز برای خود من نبود بلکه برای مقامی بود که داشتم! من استحقاق همین لیوان یکبارمصرف را داشتم!

یادتان باشد، هرچه شهرت، مقام و ثروت بیشتری بدست می آورید، احترامتان بیشتر می شود و وقتی آدمها درها را برایتان باز می کنند، برایتان قهوه سرو می کنند و...هیچکدام از اینها برای خود شما نیست بلکه برای عناوین شماست! "خود شمای منهای آن عناوین" استحقاق همان لیوان یکبار مصرف را دارید!

ملا نصرالدین با لباسهای ژنده وارد یک ضیافت شد و او را درجا بیرون انداختند. رفت یک دست کت و شلوار شیک پوشید. وقتی برگشت او را به صدر مجلس بردند... غذا را که آوردند قاشق قاشق توی جیبهای داخل کتش میریخت و می گفت بخورید، بخورید غذا را برای شما آورده اند!

در حوزه رهبری، نلسون ماندلا یک مورد خاص است چرا که او را در سراسر جهان بلااستثناء به عنوان یک رهبر عالی می شناسند. او در واقع پسر رئیس یک قبیله بود!

یک روز از او پرسیدند مهارت این سبک رهبری را از کجا آموختی؟ در پاسخ گفت وقتی با پدرش به جلسات قبیله ای می رفته و در این جلسات که پدرش با افراد مسن تر از خود می نشست دو چیز را به یاد می آورد: اول اینکه آنها همیشه دایره وار می نشستند، دوم اینکه پدرش همیشه آخرین نفری بود که صحبت می کرد!

در تمام عمر به ما می گویند باید یاد بگیریم خوب گوش بدهیم اما مهمتر از آن این است که باید یاد بگیریم همیشه آخرین نفر صحبت کنیم. خیلی وقتها در جلسات می بینیم افرادی که

در رهبری نسبتاً خوب هستند وارد یک جلسه می شوند و بدون مقدمه شروع به حرف زدن می کنند که مشکل آن است و راه حل این است! مهارت نگه داشتن نظر خود تا تمام شدن سخن همه؛ دو کار می کند! اول اینکه همه حس می کنند که شنیده می شوند و در جلسه نقشی ایفا کرده اند، دوم اینکه قبل از ابراز نظر خود از شنیدن نقطه نظرات دیگران بهره مند شده و نظرتان قبل از بیان، پخته تر می شود! تمرین کنید آخرین نفری باشید که سخن می گوید!

ما جزو کدام دسته از این آدمها هستیم؟

حالم خوب نیست؛ پس کاری نمی‌کنم!

کاری انجام می‌دهم؛ تا سالم خوب شود!

شکستن یک قالب ذهنی اشتباه:

آنتونی رابینز در این رابطه حرف جالبی می‌زند:

Motion creates emotion. Changing your physiology means changing your mental state and breaking your negative patterns.

حرکت؛ احساس ایجاد می‌کند. تغییر حالت بدن شما؛ به معنی تغییر حالت ذهنی و شکستن الگوهای منفی تان است.

بنابراین؛ فیزیولوژی عالی، منجر به احساسات عالی شده و این یکی از کلیدهای رها شدن از حالات استیصال و درماندگی است.

پس با تغییر فیزیولوژی بدن خود می‌توانیم حالت ذهنی مثبت را ایجاد و تقویت کرده و از گیر کردن در یک شرایط خارج شویم

به عبارت دیگر؛ اگر احساساتی از قبیل دلگیر بودن، عصبانیت، تنفر، بی‌حالی، ناامیدی، ... سراغ هر یک از ما بیاید،

چون قالب ذهنی ما این است که اگر سالم خوب باشد حرکت می‌کنم، پس در نتیجه دست به هیچ کاری نمی‌زنیم!

در واقع این یک قالب و الگوی ذهنی اشتباه است که اکثر آدمها از آن تبعیت می‌کنند.

حالا برای اثبات اشتباه بودن این قالب و الگوی ذهنی و شکستن آن، می‌توان فقط با تغییر حالت فیزیکی بدن؛ احساسات را تغییر داد.

مثلا وقتی قوز کرده و با شانه‌های افتاده نشسته ایم و غرق در احساسات منفی هستیم، یک مرتبه صاف بنشینیم، یا بلند شویم، راه برویم، سوت بزنیم، نرمش کنیم، آستین‌ها را بالا بزنیم (آستین بالا زدن؛ انرژی بالایی برای انجام کارها ایجاد میکند! امتحان کنید)، ظرف‌ها

رو بشوییم (شستن ظرف ها و بوی مواد شوینده برای تغییر مود و باز شدن فکر مفید است! امتحان کنید) ، آشپزی کنیم و حین کار آواز بخوانیم، قهوه یا چایی بنوشیم، لباس مرتب بپوشیم و بیرون برویم (مرکز خرید، پارک، کوه، بیابان، جنگل، ...)، یا وقتی اخمو هستیم؛ لبخند بزنیم، یا وقتی ساکت هستیم؛ حرف بزنیم یا آواز بخوانیم، به یکی از اعضای خانواده یا یک رفیق فابریک زنگ بزنیم، و وقتی کوهی از کارهای عقب مانده داریم، با انجام یکی از کوچکترین آنها؛ وارد حس و حال تمام کردن کل آنها شویم...!

A journey of one thousand miles begins with a single step! Chinese Proverb

یک سفر هزار مایلی؛ با یک قدم آغاز می شود.

کلمه و اصطلاح Plateau به حالتی گفته می شود که طرف، یک مدتی پیشرفت داشته و الان دچار درجا زدگی شده:

A state of little or no change following a period of activity or progress.

یادمان باشد یکی از دلایلی که احساس می کنیم گیر افتاده ایم این است که بیش از حد روی گذشته و یا آینده تمرکز کرده ایم. اما واقع امر این است که فکر کردن بی وقفه به آینده یا گذشته چیزی را تغییر نمی دهد حال آنکه ما واقعاً فقط قدرت تغییر لحظه حال را داریم. که بعضی وقتها یا همین الان است و یا هیچ وقت:

Sometimes there is no next time, no time-outs, no second chances. Sometimes it's now or never.

 Alan Bennett

بنابراین؛ توجه ما باید در اینجا و همین الان باشد. اندیشیدن آرزومندانه در مورد آنچه که می توانست باشد یا آنچه باید باشد، هرگز برای هیچ کس کارساز نبوده و به ما کمک نمی کند از احساس گیر کردن خلاص شویم.

همین جاست که تفاوت فرد کننده و حرف زن مشخص می شود. اولی بدون معطلی با تمرکز روی زمان حال و با تصویرسازی آینده خود و تکرار محکم و مقتدرانه جملات تاکیدی مثبت

درباره خود و اوضاع اطراف، وارد عمق داستان شده و دست به اقدامات عملی می زند و رو به جلو حرکت می کند!

خلاصه اینکه یادمان باشد:

You can't get much done in life if you only work on days when you feel good!

شما نمی توانید کارهای زیادی انجام دهید، اگر فقط در روزهایی که حال خوبی دارید؛ کار کنید!

و دقیقا در سخت ترین اوضاع است که اتفاقات عالی می افتند:

It is during our darkest moments that we must focus to see the light.

 Aristotle Onassis

در تاریکترین لحظات است که ما باید روی دیدن نور تمرکز کنیم!

Make your worst day your best day!

استاد مراسم چایی

یک پروفیسور آمریکایی که زمان زیادی را روی مطالعه مراسم چایی ژاپنی صرف کرده بود، درباره پیرمردی شنید که ساکن ژاپن بوده و استاد مراسم چایی یا "چادو" است.

"چادو" یا "سادو" یا همان مراسم و تشریفات چایی ژاپنی همچنین معروف به "راه چایی"؛ یکی از مراسم فرهنگی مردم ژاپن است که در طی آن چای سبز طبق اصولی خاص از (ماتچا) یا پودر چای سبز تهیه و ارائه می‌شود.

او تصمیم گرفت به ژاپن سفر کرده و متخصص چایی را ملاقات کند که بالاخره استاد را در یک خانه کوچک در حومه توکیو پیدا کرد و نشست تا با همدیگر چایی بخورند.

پروفیسور فوراً شروع کرد به صحبت از مراسم چایی، مطالعات خود، همه چیزهایی که درباره چایی بلد شده و اینکه چقدر مشتاق بود که آموخته‌های خود را با پیرمرد به اشتراک بگذارد...

پیرمرد که هیچ حرفی نمی‌زد شروع کرد به ریختن چایی در فنجان پروفیسور!

در حالی که پروفیسور صحبت می‌کرد، پیرمرد همینطور به ریختن چایی ادامه داد. فنجان تا لب پر از چایی شد و پیرمرد همچنان به ریختن چایی ادامه داد تا اینکه از فنجان سر رفت و بیرون ریخت و روانه کف اتاق شد!

پروفیسور: بس کن! تو دیوانه‌ای! دیگه نمی‌تونی بیشتر از این در فنجان، چایی بریزی! اون پُره!

پیرمرد: من فقط داشتم تمرین می‌کردم... تلاش کنم ببینم آیا میشه این آموخته‌ها را به ذهنی که پُر است، منتقل کرد؟

دو درس از این داستان:

امروزه همه ما با پروفیسورهای پر سخن و همه چیز دانی بنام رسانه‌های اجتماعی سروکار داریم که گفتار و نوشتار آنها در ذهن و زندگی ما طنین می‌اندازد. آنها بعضاً از چیزهایی سخن می‌گویند که یا می‌دانیم، یا دانستن آنها نه تنها هیچ گره‌ای از مشکلات ما باز نمی‌کند

کنند، بلکه ذهن و زندگی ما را فلج هم می کنند، و در مقابل؛ کمتر حرف های حسابی و گره گشا می گویند!

خوشبختی محصول یک ذهن آرام است و برای آرامش ذهنی در مواجهه با طنین افکار و سخنان پرهیاهو باید به حرفهای خیلی از این پروفیسورها گوش نداد و از محضرشان مرخص شد!

بطور کلی؛ هر کس کاری را خوب می داند و پر از تجربه است کم تر می گوید و بیشتر سروصداها برای خامی ها و ندانستن هاست! مسابقه ای هست بنام ارائه و دفاع پایان نامه در سه دقیقه که پژوهشگر باید ظرف این مدت کوتاه به افرادی که خارج از تخصص و زمینه تحقیقاتی او هستند خیلی روان و شفاف بگوید در این چند صد صفحه چه کرده و به چه رسیده است!

اینشتین می گفت: "شما واقعا چیزی را نفهمیده اید مگر اینکه بتوانید آنرا برای مادر بزرگتان شرح بدهید!" و خودش وقتی خواست نظریه نسبیتش را (برای مادر بزرگش) ساده و مختصر شرح بدهد گفت: "وقتی مردی با دختری زیبا برای یک ساعت می نشیند، این زمان برای او مانند یک دقیقه است! اما اجازه بدهید همین مرد روی یک اجاق داغ برای یک دقیقه بنشیند؛ برای او این زمان بیش از یک ساعت خواهد بود!"

ما؛ یعنی هم دولت و هم ملت باید عادت کنیم به کم، مختصر و ساده گویی و عمل بیشتر که رالف والدو امرسون گفت: صدای حرف زدن کارت آنقدر بلند است که تعریف هایی که ازش میکنی را نمی توانم بشنوم!

کم گوی و به جز مصلحت خویش مگوی

چیزی که نپرسند تو خود پیش مگوی

دادند دو گوش و یک زبان ز آغاز

یعنی دو بشنو و یکی پیش مگوی



«من "فرآورده بین" هستم یا "فرآیند بین"؟»

اگر "فرآورده" یا محصول را حد آخر یک "فرآیند" یا پروسه بدانیم؛ آنگاه به انسان هم می توان دو نگاه داشت: "فرآورده بین" و "فرآیند بین"

فرآورده بین؛ انسان ها و منجمله خود را همچون محصولاتی نهایی و غیر قابل تغییر می بیند.

بنابراین؛ فرد خطاکار را برای همیشه خطاکار می بیند و او را در لیست سیاه خود می گذارد چرا که بدنبال پیدا کردن "بی عیب" ها و "بی نقص" ها است و با دیدن کوچک ترین عیب و نقصی در هر کس، از او فاصله می گیرد.

همچنین از سوی دیگر، از انسان های خوب بت می سازد، بسیار اعتماد می کند و هر نوع انتقادی را درباره آنها رد می کند!

فرآیند بین؛ نه تنها انسان ها را همچون محصولاتی نهایی نمی بیند؛ بلکه آنها را دائماً در حال تغییر و قابل اصلاح می بیند.

بنابراین؛ فرد خطاکار را برای لحظه ای خطاکار و او را قابل برگشتن و اصلاح می بیند چرا که عیب و نقص را ملازم همه آدمها دانسته، با آن کنار آمده و سعی می کند مشابه آن عیب و نقص ها را در خود کمتر نماید.

از سوی دیگر او هرگز از انسان های خوب بت نمی سازد و دیدن اشتباه و خطای آنها برای او امری طبیعی است.

اگر شب هنگام کسی را در حال گناه دیدی، فردا به آن چشم نگاهش مکن، شاید سحر توبه کرده باشد!

👤 امام علی (ع)

If you hate a person, you hate something in him that is part of yourself.
What isn't part of ourselves doesn't disturb us.

👤 Hermann Hesse

وقتی از یکی متنفر هستید، شما از چیزی در او که جزئی از وجود خودتان است؛ متنفرید!
چیزی که جزئی از وجود ما نیست؛ ما را آزار نمی دهد!

در نتیجه، انسان تا زنده است همچون یک "فرآیند"؛ قابل تغییر است و تنها پس از پایان
حیات، همچون یک "فرآورده"؛ غیر قابل تغییر می شود!

نه انسانی که خوب است را می توان تا آخر خوب دانست و نه انسانی که بد است را می توان
تا آخر بد دانست.

بلعم باعورا اسم اعظم می دانست و در آخر علیه موسی (ع) به فرعونیان پیوست و فرآورده
ای فرعونی شد و حر ابن یزید هم در صف یزیدیان بود و آخر به حسین (ع) پیوست و
فرآورده ای حسینی شد!

فرآورده بین؛ کمال طلب است و به آن نمی رسد!

فرآیند بین؛ تعالی طلب است و به آن می رسد!

Perfection is not attainable, but if we chase perfection we can catch
excellence!

 Vince Lombardi

کمال؛ دست نیافتنی است، اما اگر آنرا دنبال کنیم می توانیم به تعالی برسیم!

The pursuit of excellence is gratifying and healthy. The pursuit of
perfection is frustrating, neurotic, and a terrible waste of time!

 Edwin Bliss

تعقیب تعالی؛ کاری خشنود کننده و سالم است؛

(حال آنکه) تعقیب کمال؛ خسته کننده، اعصاب خورد کن، و به طرز وحشتناکی تلف کردن
زمان است!

فرآورده بین؛ ذهن خود را با "است" ها و "نیست" ها، احکام قطعی و قضاوت ها نظیر: این
فرد بد است، اوضاع و انسانها خوب نیستند... پر کرده و آنرا خسته، منفعل و جهت دار می
کند.

فرآیند بین؛ ذهن خود را با "است" ها و "نیست" ها، احکام قطعی و قضاوت ها پر نمی کند و با رویکرد "شاید اینگونه باشد/نباشد"؛ دارای ذهنی آزاد، فعال و خلاق است.

...و بالاخره اینکه

فرآورده بین؛ به محض برخورد با موانع، به آخر خط رسیده و تسلیم می شود.

فرآیند بین؛ به محض برخورد با موانع، تازه به اول خط رسیده و تلاش خود را دو چندان می کند.

واژگان آنتی فروش!

خریدار بیشتر احساسی عمل می کند تا منطقی و هر فروشنده ای که به این اصل واقف است و نبض احساسات خریدار را در دست دارد، در کار خود بسیار موفق و استاد است! به همین دلیل است که می گویند اگر می خواهید مشتری را به محصول یا خدمات خود وفادار کنید، باید روی حافظه بلند مدت او کار کنید و فرمول ماندگار کردن چیزی در ذهن انسان این است: اطلاعاتی که او در خصوص محصول یا خدمات (قیمت، جنس، ساخت کجا، گارانتی...) دریافت میکند باید همراه با احساسات و هیجانات مثبتی باشد که در ذهن او ایجاد می کنید.

گذشته از اوضاع ویتترین های مجازی (سایت، وبلاگ، اینستاگرام...) و فیزیکی (طرز لباس پوشیدن، حالت بدن، رنگ و لعاب فروشگاه و...)، و چهار P؛ آمیخته بازاریابی و... طرز بیان حضوری یا تلفنی شمای فروشنده؛ یکی از مهمترین فاکتورهای ایجاد احساس و هیجان در خریدار است که اگر اصولی و عالی باشد، منجر به احساس و هیجان عالی در او میشود!

دَن لُک؛ کارآفرین و استاد فروش به برخی از شایعترین واژگانی اشاره میکند که در فروش ایجاد اختلال کرده و فروشنده را ناکام می گذارد!

راستشو بخواهید...صادقانه عرض می کنم که...

برداشت مشتری از بکاربردن چنین کلماتی اینه که تا الان هرچی شنیده صادقانه نبوده و دروغ بوده!

۱- به من اعتماد کنید...

اگه آدم قابل اعتمادی هستید آیا لازمه به طرف بگید به من اعتماد کن؟ قطعاً این کلمه مخل اعتمادسازی! یادتون باشه صدای رفتارتون بلندتر از کلماتیه که بکار میبرید.

۲- ببخشید که مزاحمتون میشم!

تلفن رو جواب میدی فروشنده میگه ببخشید مزاحمتون میشم! خوب مزاحم نشو، چرا اگه میخوای مزاحم بشی تلفن میکنی و وقت منو تلف میکنی!؟

یادتون باشه قبل از بسته شدن معامله، فروشنده در جایگاه پایین تری قرار داره و با عذرخواهی جایگاه خودش رو تضعیف میکنه! حال آنکه هنر در جابجا کردن موقعیته و دست بالا داشتنه! یادت باشه زمان توی فروشنده به اندازه زمان خریدار ارزشمنده! اینکه قراره به شما پولی بده و جنس رو بخره به معنی مهمتر بودن او و وقتش نیست!

اگه به آنچه انجام میدید اعتقاد دارید، عذرخواهی معنی نداره. محصول و خدمات شما قراره مشکلی از مشکلات خریدار رو حل کنه! یک ارزشی با پول قراره معامله بشه، پس گدایی نکنید!

۳- پیگیر صحبتی که قبلا داشتیم...

پیرو صحبتی که ۳ ماه پیش داشتیم...خواستم موضوع فروش...را پیگیری کنم!
مشکل این کلمات اینه که طرف خریدار با خودش فوراً فکر میکنه ای بابا این فروشنده قبلاً نتونست من رو متقاعد کنه دوباره داره برا همون موضوع وقت منو میگیره!

۴- از شما خبری نشد!

بعد از آخرین دیدار و گفتگویی که داشتیم دیگه از شما خبری نشد!

اگرچه خیلیا این رو بکار میبرن اما یادتون باشه خبر ندادن و یا عدم پاسخ به ایمیل شما رو خریدار میدونه! چرا چیزی که طرف میدونه رو میگیذ؟! این کار مقاومت طرف رو زیادتیر میکنه چرا که به او حس گناهکار و خطاکار بودن میده. بجاش کاری کنید که به رابطه تان ارزش بیفزاید.

۵- بخرید!

هرچند آدمای عاشق خرید کردن هستند اما کلمه خریدن هزینه کردن را در ذهن خریدار تداعی کرده و اون رو پس میزنه چرا که ایجاد تنش میکنه! میخواهید این ماشین لوکس رو بخرید؟ نه نمیخوام!

بجاش بگید میخواهید این ماشین لوکس مال شما باشه؟! این ماشین رو با خودتون ببرید...مال شما! در این خانه سرمایه گذاری کنید!

۶- قرارداد!

آیا حاضرید برای این معامله با من قرارداد امضا کنید؟!

خریدار با خودش میگه وای قرارداد... یعنی ۲۰ صفحه شرط و بند و امضای اون یعنی در دسر برای انجام تعهدات تا آخر عمر! بجاش بگید توافق نامه! یا بگید بیا برای این معامله کاغذبازی رو بزاریم کنار! نتیجه؟ همون قراردادی که طرف ازش فراریه رو امضا میکنید و تمومش میکنید!

۷- فرد!

میدونم شما فرد پر مشغله یا مهمی هستید!

آیا با دوست و یا همسرتون اینگونه حرف میزنید؟ این یک کلمه سرد و بی روحه، بکار نبرید!

۸- ما بهتر از... هستیم!

اونها مشکلات زیادی دارن و قابل مقایسه با ما نیستند!

شما قرار نیست فروشتان را از راه تخریب رقبا پیش ببرید، بجای این کار خودتون رو با ارائه راه حل ها اثبات کنید...

۹- امیدوارم...

محصول ما برای شما مفید باشه!

نسبت به چیزی که می فروشید و حرفی که میزنید باید مطمئن و محکم باشید. امیدواریم یعنی شک دارم!

جسارت عمل سنگ های زیرین آسیاب...!

می گویند وقتی کریستف کلمب از سفر معروف و پر ماجرایش برگشت، ملکه اسپانیا به افتخارش مهمانی مفصلی ترتیب داد. درباریان که سر میز ناهار حاضر بودند با تمسخر گفتند: کاری که تو کرده ای هیچ کار مهمی نیست! ما نیز همه می دانستیم که زمین گرد است و از هر سویی بروی و به رفتن ادامه دهی، از آن سوی دیگرش بر می گردی. ملکه اسپانیا پاسخ را از کریستف کلمب خواست.

کریستف تخم مرغی را از سر میز برداشت و به شخص کناری خود داد و گفت: این را بر قاعده بنشان...! او نتوانست. تخم مرغ دست به دست مجلس را دور زد و از راست ایستادن و بر قاعده نشستن ابا کرد. گفتند: تو خودت اگر می توانی این کار را بکن!

کریستف ته تخم مرغ را بر سطح میز کوبید، ته آن شکست و تخم مرغ به حالت ایستاده ایستاد. همگی زدند زیر خنده که: ما هم این را می دانستیم!

گفت: آری، شاید می دانستید، اما انجام ندادید، من می دانستم و عمل کردم!

Well done is better than well said!

 Benjamin Franklin

کاری که خوب انجام بشه، بهتر از حرفیه که خوب گفته بشه!

و داستان اصلاح و به قاعده نشاندن اقتصاد و بازار مملکت هم همین است!

مسئله؛ نبودن دانش نیست بلکه نبودن جرات و جسارت عملیاتی کردن آن است که یا با کمبود تجربه مواجهیم و گاهی با مدرک دکترای اقتصاد و بازرگانی از اداره یک بیزینس کوچک ناتوانیم، یا اگر تجربه هست؛ وامدار گروه های ذی نفوذ و گرفتار تعارض منافع شخصی و ملی هستیم!

من که ماجرای توسعه ایران را در بازه ای ۲۰۰ ساله دنبال کردم، به این رسیدم که ایران قهرمان لازم ندارد! ایران سنگهای زیرین آسیاب کم دارد؛ یعنی آنهایی که بی ادعا کسب صلاحیت و دانش می کنند و بی ادعا و بی سروصدا با تمام وجود آن را در اختیار مصالح اجتماعی قرار می دهند!

👤 مرحوم عالی نسب (اقتصاددان و صنعتگر)

...و به قول کریستوف؛ انجام دادن چیزی که می دانیم، احتیاج به شهامتی دارد که هر کسی از عهده آن بر نمی آید!

دعوی مکن که برترم از دیگران به علم

چون کبر کردی از همه دونان فروتری

از من بگوی عالم تفسیر گوی را

گر در عمل نکوشی نادان مفسری

بار درخت علم ندانم مگر عمل

با علم اگر عمل نکنی شاخ بی بری!

👤 سعدی

استیو جابز؛ اسطوره داستان‌سرای در دنیای کاروکسب!

ارتباط برقرار کردن با سایر انسان‌ها یکی از بالاترین اشکال اجتماعی بودن انسان است و هسته اصلی آن داستان‌سرایي و قصه‌گویی است. وقتی یکی داستان می‌گوید، مخاطبانش درگیر آن شده و موج ذهنی آنها با داستان‌سرا یکی می‌شود!

در دنیای کاروکسب تا کنون داستان‌سرا برتر از استیو جابز نیامده است! جابز یک شومن واقعی بود که با اجرای تئاتر گونه؛ و با همان سه پرده که در قلب فیلم‌های هالیوودی می‌بینیم یعنی مقدمه چینی، تقابل و نتیجه‌گیری؛ در نحوه معرفی یک محصول جدید تحولی بزرگ ایجاد کرد.

در پرده اول یک حادثه هیجان‌انگیز رخ داده و در پرده دوم؛ یک قهرمان جهانی که تقلا می‌کند با فائق آمدن بر موانع به هدف خود رسیده و در پرده سوم قهرمان داستان بر اشرار پیروز شده و جهان را به جایی بهتر تبدیل می‌کند!

حالا برگردیم به ۲۴ ژانویه ۱۹۸۴ یعنی روزی که جابز برای اولین بار "مکینتاش" را معرفی کرد:

"مقدمه چینی: الان سال ۱۹۵۸ است. آی بی ام شانس خریدن یک شرکت جوان و نوپا که یک تکنولوژی جدید به نام زیروگرافی (زیراکس) اختراع کرده را از دست داده و دو سال بعد شرکت زیراکس متولد شد. آی بی ام برای همیشه از این اتفاق پشیمان است! حالا ده سال بعد است. آی بی ام ایده کامپیوترهای کوچک را رد می‌کند چرا که معتقد است اینها کوچک‌تر از آن هستند که بتوانند محاسبات جدی ریز را انجام دهند؛ پس برای کاروکسب شان مهم نیستند!

تقابل: الان سال ۱۹۸۴ است. آی بی ام دنبال قبضه کل بازار است. معامله‌گران از آینده‌ی تحت سیطره و کنترل آی بی ام می‌ترسند. آنها به شکل فزاینده‌ای به اپل به عنوان تنها نیروی تضمین‌کننده آزادی آینده‌ی آنها روی می‌آورند. از آنجا که آی بی ام همه چیز را برای خود می‌خواهد، سر تفنگ خود را به سوی آخرین مانع کنترل بازار خود می‌گیرد: اپل

نتیجه گیری: جابز به سوی مرکز صحنه رفته و از قهرمان پرده برداری می کند؛ (اولین مکینتاش. او یک فلاپی دیسک از جیب خود بیرون آورده ، در کامپیوتر وارد کرده و اجازه می دهد مکینتاش برای خودش حرف بزند! با معرفی مکینتاش جهان می بیند چرا ۱۹۸۴ نمی تواند مثل ۱۹۸۴ باشد!"

👤 کارمین گالو

ظاهرا به دلیل همین استعداد ویژه داستانسرای او بود که پس از اخراج از اپل در سال ۱۹۸۵؛ شرکت پیکسار که ترکیبی از دانش کامپیوتر-انیمیشن و داستان سرایی بود را هدف قرار داد، عمده سهام آنرا خرید و مدیر عامل آن شد و حتی تصمیم گرفت از آن هم پیشی بگیرد!

"در تابستان ۱۹۹۴ در شرکت نکست کار می کردم. با دو تا از همکارانم در اتاق استراحت بودیم که جابز وارد شد و از ما پرسید: قدرتمندترین فرد جهان کیست؟ هر کسی پاسخی داد و من هم گفتم: ماندلا چرا که من یک ناظر بین المللی در انتخابات آفریقای جنوبی بوده ام. او با اعتماد بنفس مخصوص خودش گفت: خیر! همه اشتباه می کنید! قدرتمندترین انسان در جهان؛ داستانسرا است! و ادامه داد: قصه گو چشم انداز، ارزش ها و برنامه های تمام نسلی را که قرار است بیاید را تنظیم می کند و دیسنی در کاروکسب قصه گویی دارای انحصار است. یک چیز را می دانید؟ من از این اوضاع مسخره خسته شده ام و می خواهم داستانسرای بعدی جهان باشم...و رفت."

👤 توماس هیگبی

در سال ۱۹۹۷ با خریدن شدن نکست توسط اپل، جابز مجددا مدیرعامل اپل شد و تا آخرین سال زندگی، با قدرت ویژه داستانسرای او که آنرا به شدت در پیکسار و معرفی محصولات دیسنی تقویت کرده بود و با همین سبک سه مرحله ای به رونمایی از محصولات جدید اپل می پرداخت. تصور کنید در سال ۲۰۰۳ با وجود پدیده هایی بنام نپستر و کازا که اینترنت را برای تحویل مجانی موزیک معرفی می کردند، ماموریت (غیر ممکن) داشت با معرفی ITUNE مشتریان خود را راضی کند برای هر موزیک ۹۹ سنت پرداخت کنند که البته آنرا با موفقیت تمام به انجام رساند!

بنابراین سوال اصلی این است: آیا برای معرفی محصول جدید و یا فرصت های سرمایه گذاری و جذب سرمایه گذار (خارجی) داستان جذاب و داستانسرای ماهری داریم که با هوش هیجانی بالا و ارائه تئاترگونه، فصیحانه، فیلسوفانه، جامعه شناسانه و روانشناسانه چشم، گوش، هوش و دل خریداران، مصرف کنندگان، معامله گران و سرمایه گذاران را براباید؟! و داستانش با تحلیل وضع موجود، برای مشکل کنونی و آینده مخاطبان راه حل جایگزین و جذاب ارائه کند!

شرکت هایی که از این حقیقت غفلت می ورزند، توجه خود را صرفا روی ارائه (پرزنتیشن) های خشک، بی روح و پر از گراف، اعداد و ارقام متمرکز می کنند. ارائه کننده نه در ابتدای جلسه توان و یا بهتر است بگوییم جرات جوک و داستان کوتاه گفتن دارد تا جلسه را گرم کرده و ارتباط برقرار کند و نه در حین ارائه می تواند با قدم زدن از تریبون و لپ تاپ دور شده و با مخاطبان ارتباط برقرار کند!

📌 "بانک زمان" در سوئیس

یک دانشجوی خارجی که برای ادامه تحصیل به سوئیس رفته می نویسد: در زمان تحصیل، نزدیک دانشگاه یک خانه اجاره کردم. صاحبخانه یک خانم ۶۷ ساله بود که با شغل معلمی بازنشست شده بود. طرح های بازنشستگی در سوئیس آنقدر قوی هستند که بازنشستگان هیچ نگرانی برای خورد و خوراک ندارند.

به این جهت؛ یک روز از اینکه متوجه شدم او کار پیدا کرده متعجب شدم! مراقبت از یک پیرمرد ۸۷ ساله!

از او پرسیدم آیا برای نیاز به پول این کار را می کند، پاسخش من را متحیر کرد! (من برای پول کار نمی کنم، بلکه "زمان" خودم را در "بانک زمان" سپرده می کنم تا در زمانی که (مثل این پیرمرد) توان حرکت ندارم، آنرا از بانک بیرون بکشم!

این اولین بار بود که درباره مفهوم "بانک زمان" می شنیدم! وقتی بیشتر درباره آن تحقیق کردم، متوجه شدم "بانک زمان" یک طرح بازنشستگی برای مراقبت از سالمندان است که توسط وزارت تامین اجتماعی فدرال سوئیس تدوین و توسعه داده شده است.

داوطلبان، زمان مراقبت از سالمندان را در حساب شخصی شان در "سیستم امنیت اجتماعی" پس انداز کرده تا وقتی خود؛ پیر ناتوان شدند یا نیاز به مراقبت داشته باشند، از آن برداشت کنند!

طبق قرارداد؛ یک سال بعد از انقضای خدمات متقاضی (سپرده گذاری زمان)، بانک زمان میزان ساعات خدمات را محاسبه کرده و به او یک "کارت بانک زمان" می دهد! وقتی او هم نیاز به کمک یک نفر دیگر دارد، می تواند با استفاده از آن کارت؛ "زمان و بهره" آنرا برداشت کند. بعد از تایید، بانک زمان داوطلبانی را برای مراقبت از او در بیمارستان و یا منزل تعیین می کند!

در ضمن، متقاضیان سپرده گذاری "زمان"، باید سالم و تندرست، دارای مهارت های ارتباطی خوب و پر از عشق و علاقه به هموعان باشند!

صاحبخانه ام هفته ای دو بار برای مراقبت از پیرمرد سرکار می رفت و هر بار هم دو ساعت وقت برای خرید، تمیز کردن اتاق، آفتاب گرفتن پیرمرد و گپ زدن با او سرمایه گذاری می کرد!

اتفاقاً یک روز دانشگاه بودم که تماس گرفت و گفت در حالی که شیشه اتاق منزل خودش را تمیز می کرده از چهارپایه افتاده! من فوراً مرخصی گرفتم و او را به بیمارستان رساندم. میچ پای او شکسته بود و برای مدتی نیاز داشت روی تخت بماند. داشتم کارهای تقاضا برای مرخصی جهت مراقبت خانگی را انجام می دادم که به من گفت جای نگرانی نیست چرا که برای برداشت از بانک زمان درخواست داده است!

ظرف کمتر از دو ساعت بانک زمان یک داوطلب فرستاد که به مدت یک ماه هر روز با گپ زدن و پختن غذاهای لذیذ از او مراقبت می کرد.

او به محض بهبودی، دوباره مشغول کار مراقبت از دیگران شد و گفت که می خواهد برای روزهای پیری زمان سپرده گذاری کند!

مسئله پیاده شدن چنین ایده ای در کشورمان که جمعیت سالمند آن نزدیک ۱۰ درصد بوده و با شتاب به سمت ۳۰ درصد شدن در حال حرکت است! نه تنها هزینه های بیمه و مراقبت در دوران سالمندی را کاهش می دهد، بلکه موجب تقویت اتحاد و همبستگی میان نسل ها شده که در سایر طرح های پولی موجود نظیر خانه سالمندان و پرستار خانگی کمتر دیده می شود!

ایده "بانک زمان" یا "بانک مراقبت از سالمندان" اولین بار در سال ۲۰۱۲ و در شهر اس تی گلن سوئیس که جوانترین جمعیت را دارد، مطرح و پیاده شد و طبق گزارش دولتی که قصد دارد "فرهنگ زیبای روستایی مراقبت از یکدیگر" را به شهرهای مدرن بیاورد؛ بیش از نیمی از جوانان از این طرح استقبال کرده اند!

استقبال جوانان از چنین طرحی و همجواری، همزبانی و همدلی با سالمندان؛ یعنی ترکیب خامی و پختگی و کسب تجربه فراوان برای جوانان، زنده ماندن اخلاق و احترام به اصل و ریشه در جامعه و همچنین روشن شدن چراغ امید در دل سالمندان!

دایره طلایی؛ رمز گشایی سایمون سینک از کد رهبران عالی برای الهام بخشی!

چرا شرکت آپل از سایر رقبا خلاق تر است در حالی که مانند سایرین یک شرکت کامپیوتری است و به همان استعدادها، عوامل فروش، رسانه ها و منابع مالی دسترسی دارد که دیگران دارند؟

چرا فقط مارتین لوتر کینگ رهبر جنبش مسالمت آمیز حمایت از حقوق مدنی آمریکا شد در حالی که سایرین هم چیزی از او کم نداشتند؟

چرا در میان این همه تیم، فقط برادران رایت موفق به اختراع اولین هواپیمای قابل کنترل موتوردار شدند در حالی که رقبای آنها تیم های باهوش تر و دارای منابع مالی بهتر بودند؟

سایمون سینک؛ سخنران انگیزشی، مشاور سازمانی و نویسنده ۵ کتاب پرفروش شامل "با چرا شروع کنید" در جمع مدیران شرکت های مطرح آمریکایی سخنرانی مهمی ایراد کرد که به چکیده آن اشاره می شود.

همه اینها یعنی آپل، مارتین لوتر کینگ، برادران رایت و سایر شرکت ها و شخصیت های ممتاز دنیا از یک راه و کد پیروی می کنند و آن هم دقیقا حرکت در مسیر عکس آنچه در میان رقبای آنهاست! من آنرا با عنوان "دایره طلایی" (تصویر زیر) کد گذاری کرده ام که این ایده ساده می گوید چرا یک شرکت یا یک رهبر می تواند با الهام بخشی، بازی را تغییر دهد!

هر فرد و شرکتی روی این کره خاکی می داند "چه" تولید می کند و "چه" می کند، برخی می دانند "چگونه" یک کار را انجام می دهند، اما تعداد اندکی می دانند "چرا" یک کاری را انجام می دهند! با "چرا" منظورم؛ هدف، اعتقاد، نتایج کار، فلسفه وجودی است. چارچوب و چیدمان ذهنی رهبران تاثیرگذار جوامع و بازارها؛ فکر، عمل و ارتباط برقرار کردن از چرا (Why) به چه (What) یا به عبارتی from inside out است! اما اکثر ما عادت داریم از واضح ترین ها (What) به گنگ ترین ها (Why) یا به عبارتی from outside in حرکت کنیم!

برای مثال دوباره از آپل نام می برم. اگر آنها مثل سایرین عمل می کردند در مرحله بازاریابی می گفتند: ما کامپیوترهای عالی می سازیم، خیلی زیبا طراحی شده و کاربر پسند هستند و...

شرکت حقوقی می گوید: این شرکت حقوقی ماست، ما بهترین وکلا را داریم و آنها بهترین خدمات را ارائه می کنند و...

خودرو ساز هم می گوید: ما خودرو تولید می کنیم و خودروهای ما کمترین مصرف بنزین را دارند و صندلی هایشان چرمی است و...

همه اینها یک ایراد دارند و آن هم اینکه الهام بخش نیستند!

اپل اینگونه ارتباط برقرار می کند: هر کاری ما انجام می دهیم معتقدیم وضع موجود را به چالش می کشد، چگونه وضع موجود را به چالش می کشیم؟ با طراحی زیبای محصولاتمان و کاربرپسند کردن آن!

یادتان باشد: مردم برای آنچه انجام می دهید پول نمی دهند، بلکه برای چرایی انجام کار و تولیدات شما پول می دهند!

People don't buy what you do, they buy why you do it!

به عنوان مثال؛ چند سال پیش شرکت Dell برخی محصولات که اپل تولید می کند را با کیفیت و طراحی عالی تولید کرد و نتوانست بفروشد!

آنچه می گویم ریشه اش نه در روانشناسی بلکه در بیولوژی و ساختار زیستی ماست! مغز انسان دارای سه لایه است که دقیقاً دایره طلایی منطبق بر آن است! کورتکس یا قشر مغز با لایه What انطباق دارد و با کارهای فکری و منطقی و زبان سروکار دارد، و قسمت لیمبیک یا سامانه عصبی احساسی مغز که با اعتماد، وفاداری، رفتار و تصمیم گیری سروکار دارد با لایه How و Why تناظر دارد! وقتی با مشتری و یا مردم از دایره داخلی یعنی از Why و How ارتباط برقرار می کنیم مستقیماً با سامانه عصبی احساسی آنها ارتباط برقرار می کنیم و وقتی تمرکز ما برای برقراری ارتباط بر عکس می شود، یعنی روی واقعیات و مشخصات محصول متمرکز می شویم، در واقع سراغ لایه کورتکس مغز مخاطب رفته ایم که منجر به ایجاد حس اعتماد سازی و وفاداری نمی شود!

دایره طلایی سایمون کاربرد وسیعی در پیشگیری یا حل بسیاری مشکلات امروز بنگاه های اقتصادی ما دارد. پاسخ به سوال حیاتی چرایی انجام کاری که انجام می دهیم، کالایی که تولید

می کنیم یا قرار است تولید کنیم و به طور کلی؛ فلسفه وجودی ما، هر چه الهام بخش تر برای شرکا، کارکنان، مشتریان، محیط زیست و اجتماع؛ یعنی همه ذینفعان باشد، به معنی ارتباط ریشه دارتر با سامانه عصبی - احساسی، اعتماد و وفاداری آنها با کاروکسب ماست. هر چه عمق چرایی انجام کار سطحی تر باشد، شانس برای موفقیت، کسب سهم بازار مناسب و احیانا زنده ماندن کمتر خواهد بود! چرا که به قول خود سایمون؛ امروزه دیگر هدف؛ بیزینس با کسانی نیست که به آنچه شما دارید (فرصت شغلی، پول) نیاز دارند، بلکه هدف؛ بیزینس با کسانی است که به آنچه شما اعتقاد دارید، اعتقاد دارند و اینها هستند که با تمام وجود پای کار می ایستند و شرکت را از گردنه های بحرانی عبور می دهند و یا آنرا به اوج می رسانند! ﷻ

بیخیال دکمه های قرمز شویم!

طی آزمایشی کبوترها در دو قفس قرار داده شدند که در هر یک از قفس ها یک دکمه سبز و یک دکمه قرمز تعبیه شده بود.

در یک قفس، اگر کبوترها به دکمه سبز نوک می زدند، از آن فورا دانه بیرون می آمد در حالی که در قفس دیگر، دکمه سبز گاه گاهی شانسی دانه می داد و این کار نیاز به تلاش و استقامت داشت. البته دکمه قرمز در هر دو قفس هیچ چیزی نمی داد که هر دو دسته کبوترها خیلی سریع از روی تجربه آموختند باید بی خیال دکمه قرمز شده و اینکه چگونه باید دانه را با نوک زدن به دکمه سبز بدست آورند!

مشکل زمانی آغاز شد که کبوترهای قفسی که در آن با نوک زدن به دکمه سبز به راحتی دانه بدست می آوردند را به قفس دیگر منتقل کردند. این کبوترها نتوانستند با محیط و شرایط جدید خود را تطبیق بدهند و با ناکامی مواجه شدند. آنها به هر چیز که می دیدند نوک می زدند و سر خود را وحشیانه به قفس می کوبیدند!

در این مطالعه دو درس ارزشمند وجود دارد:

۱- کبوترها خیلی سریع از روی تجربه آموختند که نباید وقت خود را تلف دکمه قرمز کنند چرا که این کار بیهوده و بی نتیجه است!

تعداد زیادی از مردم روی این کره خاکی هستند که می توانند بسیار خوشحالتتر، راحت تر و آرام تر زندگی کنند به شرطی که بی خیال فشار وارد کردن روی دکمه های قرمز (مثل باورها، عادات و روابط نادرست کهنه و رسوخ کرده) در زندگی خود بشوند! دکمه هایی که نه تنها هیچ از آنها در نمی آید که وقت و انرژی زیادی را از انسان تلف کرده و موجب درجاذگی و گاهی سقوط می گردند!

۲- کبوترهایی که عادت کردند دانه راحت بدست آورند، کبوترهای تنبل و لوس شدند چرا که در ذهن خود یک مستمری، حقوق ثابت، آب باریکه،... جا افتاد و این ذهنیت در شرایط جدید کار دست آنها داد و آنها نتوانستند با محیط جدید دست و پنجه نرم کنند. آنها در صورتی نجات می یافتند که سخت تر کار می کردند!

برخی آدمها داستانشان مشابه همین کبوترهاست! آنها در مواجهه با شرایط جدید که نیازمند استقامت، سماجت ، پایداری و خلاقیت می باشد نمی توانند دوام بیاورند!👉

بخشی از عقلانیت و مسئولیت پذیری این است که از تجربه بیاموزیم قدردان فواید سرسختی و استقامت در جایی که لازم و منطقی است بوده و حکمت اجتناب از کارها و الگوهای رفتاری بیهوده، بی فایده، مضر و مخرب را بپذیریم!

متقلبان خرد یا متقلبان کلان؟ کدام مخرب ترند!؟

دن آریلی؛ دانشمند اقتصاد رفتاری دانشگاه دوک، در ابتدای سال ۲۰۰۲ یک آزمون برگزار کرد به نام "آزمایش های ماتریسی" که در آن بیش از ۴۰،۰۰۰ نفر شرکت کردند.

به شرکت کنندگان ۲۰ سوال ریاضی داده شد. هر کدام از سوال ها؛ ماتریسی از اعداد بود که افراد باید اعدادی که جمع آنها مساوی ۱۰ میشد را انتخاب و دور آنها خط می کشیدند.

مسئله این یک عملیات ساده ای بود که همه افراد می توانستند به همه سوالات پاسخ دهند، اما به آنها فرصت کافی داده نشده بود! قرار به این ترتیب بود که شرکت کنندگان بعد از ۵ دقیقه مداد خود را زمین گذاشته، تعداد پاسخ های صحیح خود را شمرده و روی کاغذ دیگری بنویسند (اظهار کنند) و سپس برگه ی آزمون خود را در دستگاه کاغذ خردکن قرار دهند و به ازای هر پاسخ صحیح (اظهار شده)، یک دلار دریافت کنند.

چیزی که آنها نمی دانستند این بود که دستگاه بعد از گرفتن کاغذ، آنها را به طور کامل خرد نمی کند و قسمت اصلی کاغذ سالم باقی می ماند!

نتایج آزمون:

- On average, people solved four problems but reported solving six.
- Nearly ۷۰% cheated.
- Only ۲۰ out of the ۴۰،۰۰۰ were "big cheaters", people who claimed to have solved all ۲۰ problems. They cost the experiment \$۴۰۰.
- We also found more than ۲۸،۰۰۰ "little cheaters" who cost the experiment \$۵۰،۰۰۰.

افرادی که به طور متوسط به ۴ سوال پاسخ صحیح داده بودند، ۶ سوال صحیح را گزارش (اظهار) کرده بودند.

حدود ۷۰٪ افراد تقلب کردند.

از میان ۴۰،۰۰۰ شرکت‌کننده، ۲۰ تقلب‌کار بزرگ وجود داشت که گفته بودند به تمام ۲۰ سوال پاسخ درست داده‌اند و در واقع ۴۰۰ دلار تقلب کردند.

۲۸،۰۰۰ تقلب‌کار کوچک وجود داشت که ۵۰،۰۰۰ دلار دزدی کردند!

به نظر می‌رسد این آزمایش، انعکاس تقریباً درستی از دنیای واقعی ماست؛ همانگونه که دکتر آریلی نتیجه می‌گیرد:

متقلبان بزرگ؛ تعدادشان کم و اثر تخریبی آنها روی یک اقتصاد؛ کم و در نقطه مقابل؛ متقلبان کوچک، تعدادشان زیاد و اثر تخریبی آنها روی اقتصاد وحشتناک زیاد است!

"در همین رابطه؛ فیلم مستند

(Dis)Honesty: The Truth About Lies

کاری از خانم یل ملامند است که با الهام از اندیشه‌های دن آریلی؛ در صدد کشف حقایق پیچیده و مخفی پشت دروغ‌ها می‌باشد.

در تایید یافته دکتر آریلی؛ دارن هاردی؛ نویسنده سرشناس در زمینه‌های موفقیت و کار آفرینی کتابی دارد به نام "اثر مرکب" که لب پیام کتاب این است:

به دست آوردن پاداش‌های بزرگ از طریق مجموعه‌ای از انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه است. یعنی شما با قدم‌هایی کوچک که خیلی به چشم نمی‌آیند، به نتایج بزرگی دست پیدا کنید. این اصل کلی مبتنی بر فرمول ذیل است:

انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه + پایداری و ثبات قدم + زمان = ایجاد تفاوت‌های بنیادین

مثال خواندنی اثر مرکب را در سکه جادویی می‌توانیم مشاهده کنیم. اگر بین ۳ میلیون دلار پول نقد یا ۱ سکه ۱ سنتی که در ۳۱ روز آینده هر روز ارزشش دو برابر شود، حق انتخاب بگذاریم، فکر می‌کنم اکثر مردم همان ۳ میلیون دلار نقد را انتخاب کنند! اما در واقع پیشنهاد دوم بهتر است. در روز پنجم انتخاب اول هنوز همان ۳ میلیون دلار است و انتخاب دوم تنها ۱۶ سنت! در روز بیستم انتخاب اول همان ۳ میلیون دلار است و انتخاب دوم ۵۲۳۴ دلار! اما

جادوی اثر مرکب آنجاست که در روز سی و یکم انتخاب اول هنوز همان ۳ میلیون دلار مانده است و انتخاب دوم ۱۰,۷۳۴,۱۸۰ دلار می شود یعنی بیش از سه برابر انتخاب اول!

این است جادوی "اثر مرکب"! گرچه مسیر دوم زمان بر تر است و پایداری می خواهد اما نتیجه اش به ثروت و موفقیت بیشتری منتهی می شود!

به نظر می رسد دروغ ها، تقلب ها، اختلاس ها و دزدی های خرد و ناچیز هم از همین اصل "اثر مرکب" پیروی کرده که اثر تخریبی آنها به مراتب شدید تر از دروغ ها، تقلب ها و اختلاس ها و دزدی های کلان و بزرگ می شود!👉

شما نمی توانید شرکت های عالی را بدون آدمهای عالی بسازید!

پیتر کاربنارا؛ نویسنده مطرح بیزینس ویک، فورچون و مانی می نویسد:

"طی سالیان گذشته، تعدادی شرکت در گستره وسیعی از صنایع - از هواپیمایی گرفته تا فولاد، کامپیوتر و هتل - از خود پرسیده اند که چه چیزی برندگان آنها را از بازندگانشان، و استخدام های خوب را از بد متمایز می کند و همه به یک پاسخ رسیده اند:

What people know is less important than who they are!

آنچه آدمها می دانند کم اهمیت تر است از اینکه آنها چه کسی هستند!

آنها معتقدند استخدام؛ موضوع پیدا کردن آدمهای دارای تجربیات درست نیست، بلکه موضوع پیدا کردن آدمهای با نگرش درست می باشد. این شرکت ها آدمها را با معیار "نگرش، ذهنیت و رویکرد درست" استخدام کرده و سپس به آنها مهارت ها را می آموزند!"

آنها در حقیقت اصل خدایی "تزکیه مقدم بر تعلیم است" را رعایت می کنند!

همچنین هرب کلهر؛ موسس و مدیر ارشد اجرایی سابق خطوط هواپیمایی جنوب غرب آمریکا می گوید:

You don't hire for skills, You hire for attitude!

You can always teach skills !

"شما آدمها را نه به خاطر مهارت ها، بلکه به خاطر نگرش و طرز فکر شان استخدام می کنید! (چراکه) همیشه می توانید مهارت ها را به آنها بیاموزید."

وقتی آدمها رو استخدام می کنم، برایم نگرش و طرز فکر عالی آنها مهم است، نه مدرک MBA و یا PhD شان! رابرت کوک؛ ثروتمندترین مرد مالزی

جالب اینجاست که خانم پرفسور کرول دوک؛ استاد دانشگاه استنفورد که تمامی مطالعات خود را به موضوع رابطه "نگرش" و "کارایی" اختصاص داده به این نتیجه می رسد که "نگرش، رویکرد و ذهنیت" درست در مقایسه با "هوش و" Qاپیش بینی کننده بهتری برای موفقیت یک فرد است!

وارن بافت هم وقتی تاکید می کند برای استخدام یا شراکت سه معیار درستکاری، هوش و انرژی را در نظر داشته باشید و تاکید می کند اگر طرف شما اولین ویژگی را نداشته باشد، با دو تای بعدی شما را نابود خواهد کرد، دقیقا دغدغه نگرش و طرز فکر را دارد!

او هم به خوبی می داند:

چو علم آموختی از حرص آنکه ترس کاندر شب

چو دزدی با چراغ آید گزیده تر برد کالا!

👤 سنایی، دیوان اشعار

و می داند کارمند، مدیر یا شریکی که با هوش و توان خستگی ناپذیر وارد همکاری شده اما نگرش او این است که باید طی یک سال بار صد ساله را بست، یا معتقد است کار مال آدم نیست، یا به محض برخورد با اولین مانع تسلیم می شود، یا معتقد است همه سرمایه دارها حریص و دزد هستند، یا... به محض رسیدن به پول و یا دلسرد شدن از کسب پول، همه چیز را فراموش کرده و دیگر هیچ تعهدی به کارفرما و شریک خود ندارد و هر کاری می تواند علیه شرکت انجام دهد!

بنابراین وقتی

ادیسون؛ مالک ۱۰۹۳ حق اختراع که اولین لامپ را بعد از ده هزار بار شکست روشن کرد، می گفت:

"Invention is one percent inspiration and ninety-nine percent perspiration." Edison

"اختراع؛ یک درصد الهام است و نه درصد عرق ریختن

و یا مایکل جردن؛ اسطوره بسکتبال می گفت:

I've missed more than ۹۰۰۰ shots in my career. I've lost almost ۳۰۰ games. ۲۶times, I've been trusted to take the game winning shot and missed. I've failed over and over and over again in my life. And that is why I succeed." Michael Jordan

"بیش از ۹۰۰۰ شوتم به خطا رفت، تقریباً ۳۰۰ بازی را باختم، ۲۶ بار منتخب زدن شوت نهایی شدم و خطا کردم. من بارها و بارها در زندگیم شکست خورده ام و به همین خاطر است که پیروز شدم"

...اگر دارای نگرش درستی نبودند، هرگز هوش سرشار و توان جسمی فوق العاده؛ آنها را در تاریخ ماندگار نمی کرد!

سخن آخر اینکه وقت آن رسیده که رویکرد شرکت ها در جذب منابع انسانی از لحاظ کردن صرف IQ و تخصص و سابقه کار به سوی سلامت نفس و دارا بودن نگرش و طرز فکر درست چرخش کند چرا که مهارت ها آموختنی هستند! و البته یکی از لوازم موفقیت شرکت ها در جمع کردن آدمهای عالی، داشتن مدیران عالی با طرز فکر و نگرش عالی می باشد

داستان مشاور هتل از ژاپن

گروه هتل های تاج هندوستان از آقای "ماسایی ایمای" از کشور ژاپن دعوت کرد که برای کارکنان خود یک کارگاه آموزشی برگزار کند. کارکنان خیلی مردد بودند چرا که: وضع کار و کسب هتل عالی و این آقا هیچ تجربه عملی در صنعت هتل نداره، او دقیقا می خواد چی یاد ما بده؟

به هر حال، طبق برنامه، همه راس ساعت ۹ صبح برای کارگاه در سالن کنفرانس جمع شدند...

آقای ماسایی به کارکنان معرفی شد - یه شخصیت نه چندان تاثیرگذار، و با یه انگلیسی ضعیف به طوریکه وقتی حرف می زد انگار داره جملات رو در ذهنش به ژاپنی فرمول بندی می کنه و بعد به یه انگلیسی دست و پا شکسته بر می گردونه.

"صبح بخیر! اجازه بدید کار رو شروع کنیم. به من گفتند که این یه کارگاهه اما من نه کار و نه گاه می بینم. بزارید ببینیم کار کجا جریان داره. اجازه بدید از اتاق اول در طبقه اول شروع کنیم."

آقای ماسایی، با مدیریت ارشد هتل، شرکت کنندگان، گروه فیلم برداران، به صورت دسته جمعی از اتاق کنفرانس خارج شدند و به سوی مقصد حرکت کردند. اون اتاق اتفاقا اتاق خشک شویی هتل بود. آقای ماسایی وارد اتاق شد و کنار پنجره ایستاد و گفت: "منظره زیباییه"

کارکنان اینو می دونستند، اونا نیاز به دعوت از یه مشاور ژاپنی نداشتند که همینو بگه.

آقای ماسایی ادامه داد: "یه اتاق با چشم انداز به این قشنگی نباید به عنوان اتاق خشکشویی تلف بشه. ماشین خشک شویی رو به زیر زمین ببرید و این اتاق رو تبدیل به اتاق میهمان کنید."

آهاه! الان دیگه معلوم شد که هیچ کس تا حالا به این کار فکر نکرده بود!

مدیر: "بله، می تونیم این کار رو انجام بدیم."

آقای ماسایی: "خوب، اجازه بدید انجامش بدیم!"

مدیر: "بله قربان، در این خصوص یادداشتی بر می دارم و در گزارشی که از کارگاه آماده خواهد شد، قرار می دیم."

آقای ماسایی: "معذرت می خوام، اما این چیزی نیست که بخواهیم دربارش یادداشت برداریم، بیا بید انجامش بدیم، همین الان!"

مدیر: "همین الان؟"

آقای ماسایی: "بله، درباره اتاق طبقه همکف یا زیرزمین تصمیمیتون رو بگیرید و چیزا رو از این اتاق همین الان جابجا کنید." و سپس پرسید: "این کار تنها به چند ساعت زمان نیاز داره، درسته؟"

مدیر: "بله"

آقای ماسایی: "اجازه بدید ما تا قبل از ظهر برگردیم همین جا، تا اون موقع این چیزا جابجا شدند و اتاق با فرش، مبلمان و ... آماده شده. و از امروز برای هر شب چند هزار (روپیه) با شارژ کردن مشتریاتون در میارید."

مدیر که هیچ انتخابی نداشت گفت: "بله آقا"

مقصد بعدی، آبدارخونه بود. گروه وارد شدند. دم ورودی، دو تا سینک بزرگ پر از بشقاب که باید شسته می شدند، بود. آقای ماسایی، جاکتشو در آورد و شروع به شستن ظرفها کرد.

مدیر که نمی دونست چی بگه و چکار کنه، گفت: "قربان.. لطفا... دارید چیکار می کنید؟"

آقای ماسایی: "چرا؟ مشکل چیه؟ دارم بشقبا رو می شورم."

مدیر: "اما قربان، اینجا کارکنانی هستند که این کار رو انجام بدن"

آقای ماسایی شستن رو ادامه داد و گفت: "فکر می کنم سینک برای شستن بشقباست، پایه هایی که اینجاست برای نگهداشتن بشقبا. و بشقبا باید برن توی این پایه ها."

همه مقامات هتل متعجب شدند، آیا اونا به یه مشاور نیاز داشتند که اینو بهشون بگه؟

بعد از تموم کردن کار شستن، آقای ماسایی پرسید: "چند تا بشقاب دارید؟"

مدیر: "خیلی زیاد، به حدی که هیچ وقت کم و کسر نمی‌اریم."

آقای ماسایی گفت: "ما به کلمه در زبان ژاپنی داریم می‌گیم: مودا ((Muda، مودا یعنی تاخیر، مودا یعنی هزینه بی‌مورد. به درسی که باید آموخت اینه که از هر دوتاش پرهیز کنیم. اگه تعداد زیادی بشقاب داشته باشید، در تمیز کردنشون تاخیر ایجاد می‌شه. قدم اول برای اصلاح اینه که همه بشقابای زیادی رو جمع کنیم."

مدیر: "بله، ما همینو در گزارش منعکس می‌کنیم."

آقای ماسایی: "نه، تلف کردن وقت ما با نوشتن گزارش، مجدداً به نمونه از موداست. ما باید همین الان بشقابای اضافی رو در به جعبه بسته بندی کنیم و برای جاهایی از هتل که نیاز به اونا هست بفرستیم. در طول کارگاه آموزشی، موداهای مخفی رو پیدا خواهیم کرد."

سپس در هر نقطه و جلسه‌ای، کارکنان مشتاقانه منتظر بودند موداها رو پیدا کنند و بیاموزند که چگونه از آن اجتناب کنند.

و در روز آخر، آقای ماسایی به داستان گفت.

"به ژاپنی و به آمریکایی، که هر دو عاشق شکار بودند، در به جنگل به هم برخوردند. آنها به عمق جنگل وارد شدند و به مرتبه متوجه شدند که گلوله هاشون تموم شده. در همین حین، اونا صدای غرش شیر رو شنیدند. هر دو شروع به دویدن کردند. اما ژاپنیه به لحظه ایستاد تا کفشای ورزشی خودشو بپوشه.

آمریکاییه گفت: داری چکار می‌کنی؟ ما باید اول خودمونو به ماشین برسونیم.

ژاپنیه گفت: نه، من فقط باید مطمئن بشم که از تو جلو می‌زنم."

(همه شرکت کنندگانی که جذب شنیدن داستان شده بودند، ناگهان متوجه شدند بعد از اینکه شیر اولین قربانی خودشو بگیره، دیگه توقف می‌کنه و اون یکی دیگه رو تعقیب نمی‌کنه.)

در پایان آقای ماسایی این گونه نتیجه گیری کرد: "درس اینه، رقابت در دنیای امروز خیلی شدید و بی‌رحمه، به همین خاطر که جلو بودن از یکی دیگه ولو با چند قدم، مهمه. و شما

چنین کشور پهناور و پر از موهبت های طبیعی دارید. اگر به یاد داشته باشید که هزینه های تولیدتون رو کاهش بدید، همیشه بهترین کیفیت رو ارائه کنید، در مقایسه با بسیاری از کشورهای جهان شما چندین مایل جلوتر خواهید بود."

"Be the change that you wish to see in the world!"

 Mahatama Gandhi

همان تغییری باش که آرزو می کنی آنرا در جهان ببینی!

سانجانا هاتتوا

رقیب اصلی من کیست!!!

"...در واقع کسانی که خود را در حال مسابقه با دیگران می‌بینند، به این امر توجه ندارند که زمانی که عده‌ای با هم مسابقه می‌دهند در لحظه‌ای که سوت داور به صدا در می‌آید در یک مکان ایستاده‌اند؛ و در واقع مسابقه‌ها، به این معنا مسابقه‌اند که آغاز مسابقه، هم به لحاظ زمانی، و هم به لحاظ مکانی از یک جا شروع شود.

به عنوان مثال اگر فرض کنیم که در مسابقه‌ای شخصی صد متر جلوتر ایستاده باشد و شخص دیگری یک کیلومتر عقبتر، این که مسابقه نمی‌شود؛ و مسئله بر سر این است که ما انسانها زمانی که دنیا می‌آییم در یک جایگاه نایستاده‌ایم. ما نه به لحاظ جسمانی در شرایط واحدی دنیا می‌آییم و نه به لحاظ ذهنی در شرایط واحدی دنیا می‌آییم و نه به لحاظ روانی. بنابراین هر گاه من خود را با شما مقایسه کنم، چون در بدو تولد در یک نقطه نایستاده بوده‌ایم، نتیجه مسابقه هر چه باشد به ضرر من خواهد بود؛ و دلیل این امر این است که اگر من خودم را با شما مقایسه کنم و شما از لحاظ موقعیتی از من عقبتر باشید، جلوتر بودن خود را حمل بر تلاش و کوشش تلقی خواهم کرد، که نادرست است و از طرف دیگر هم، اگر در هنگام مقایسه من از شما عقبتر باشم، عقب‌ماندگی خود را بر اثر کاهلی خود می‌گذارم، که این هم نادرست است.

انسانهایی که از لحاظ جسمانی، ذهنی و روانی در یک مختصات قرار نگرفته‌اند، نمی‌توانند خود را با دیگران مقایسه کنند، و نکته در اینجا است که هیچ دو انسانی در مختصات جسمانی، ذهنی، روانی یکسان یافت نمی‌شود. بنابراین تنها انسانی که می‌توانیم با خودمان مقایسه کنیم خودمان است. بدین ترتیب که در هر لحظه به خودمان بگوییم، آیا می‌توانم از این موقعیتی که در آن قرار دارم و از این چیزی که هستم، جلوتر و بهتر باشم یا نه، و اگر می‌توانم به آن سمت حرکت کنم."

استاد مصطفی ملکیان

پس می‌توان گفت که این "رقابت با خود" نه "با دیگران" است که رمز "بهبود مستمر" در حال و روز انسان می‌باشد:

I am in competition with no one. I run my own race. I have no desire to play the game of being better than anyone, in any way, shape or form. I just aim to improve, to be better than I was before. That's me and I am free.

 Jenny G. Perry

من در رقابت با هیچکس نیستم. من با خودم مسابقه میدهم! من به "بازی بهتر بودن از دیگران" به هر فرم و شکلی که باشد، هیچ علاقه ای ندارم. هدف من فقط بهبود و بهتر بودن از گذشته ام است. این منم و من آزادم!

بیل گیتس هم مقایسه خود با دیگران؛ که ریشه رقابت با آنهاست را توهین به خود می داند:

Don't compare yourself with anyone in this world...if you do so, you are insulting yourself!

و در ادامه می گوید:

I am not in competition with anyone but myself. My goal is to improve myself continuously.

من با هیچکس جز خودم در رقابت نیستم! هدفم بهبود مستمر خودم می باشد!

و در نظرمارک تواین؛ مقایسه خود با دیگران یعنی مرگ لذت!

Comparison is the death of joy!

علاوه بر همه، خوب میدانیم اول کسی که خودش را با دیگری مقایسه کرد و به رقابت پرداخت؛ شیطان بود که گفت: من از آتش خلق شده ام و انسان از گلی لجن...من بر او سجده نمیکنم!

کار پاکان را قیاس از خود مگیر

گرچه باشد در نبشتن شیر و شیر

 مولانا

بنابراین وقتی مردان خدا می گفتند:

One whose two days are equal is a loser!

هرکس دو روزش مساوی باشد، کلاه سرش رفته؛

اصل رقابت را میان انسان و خود او می دانسته اند!

پس رقیب اصلی من؛ خود دیروزی من است!

و سخن آخر اینکه انسان های فوق العاده موفق؛ با تمرکز روی شناخت درست از استعدادها و ظرفیت های خود، و صرفه جویی در هدر دادن انرژی برای رقابت و مسابقه با دیگران، حسادت، خود بزرگ بینی و یا خود کم بینی؛ همیشه با خود دیروزشان در رقابت بوده و بهترین هایشان را به نمایش می گذارند.

Always remember that you are absolutely unique! Just like everyone else!

 Margaret Mead

قانون کلاسیک بزرگترین سرمایه گذار "خلاف گرای" بازار سهام جهان

در سال ۱۹۶۳ قیمت سهام شرکت آمریکن اکسپرس (AXP) پس از اینکه معلوم شد پشتوانه وثیقه وام های پرداختی اش به شرکت Allied Crude Vegetable Oil وجود خارجی نداشت، فروریخت. ماجرا از این قرار بود که وثیقه وام ها مبتنی بر ۱,۸ میلیون پوند (۸۱۶,۵ هزار کیلو) روغن سالاد بود که تاجر کالا آقای آنتونی دِ انجلیس با مخلوط کردن آب و ۱.۱ میلیون پوند روغن (که طبیعتاً روغن به دلیل چگالی کمتر روی سطح آب قرار می گیرد) ماموران بازرسی را فریب داده بود و کشف آن بیش از ۵۰ میلیون دلار خسارت به شرکت وارد کرد. به محض سقوط ۴۰ درصدی سهام AXP و سلب اعتماد بازار از نجات یافتن آن، وارن بافت که پس از مرور و بررسی مدل کاروکسب شرکت متوجه شد که مزیت رقابتی (moat) اش به واسطه این رخداد نمی تواند ضربه بخورد و ارزش آنرا بیش از ارزش حسابداری می دانست، آماده خریدن سهام شرکت شد و اقدام به سرمایه گذاری ۴۰ درصد پولهای مشارکتی خود در این سهام کرد. به! پیش بینی و محاسبات او درست از آب در آمد و ظرف ۵ سال ارزش سهام AXP ۵ برابر شد!

"وقتی همه حریص هستند تو ترسو باش و زمانی که همه ترسو هستند تو حریص باش!" این قانون کلاسیک وارن بافتِ خلاف گرای است که برخلاف روند بازار سهام خرید و فروش می کند با این منطق که وقتی همه حریص هستند؛ قیمت ها حباب پیدا کرده و متورم می شود و در نتیجه سود سرمایه گذاری کم می شود و زمانی که همه ترسو هستند و سرعت انجام معاملات کند می شود؛ فرصت مناسبی است برای خرید کردن همراه با ارزش!

از مایکل شوماخر درباره رمز موفقیت او پرسیدند و گفت: وقتی همه رقبا ترمز می کنند من گاز میدهم!

تفاوت میان "قیمت" و "ارزش"

...وارن در ادامه با تاکید بر این نکته که هدف؛ کسب ارزش است و فرق است میان قیمت و ارزش می گوید: "قیمت آن چیزی است که می پردازای و ارزش؛ آن چیزی است که بدست می آوری!" که اگر یک سهم یا دارایی را با قیمت مناسب بخری؛ طی زمان به ارزشی که

بدست می آوری، افزوده می شود. در مورد AXP هم داستان این بود که قیمت سهام فروریخت اما از ارزش ذاتی شرکت چیزی کاسته نشده بود!

It is much better to buy a wonderful business at a good price than a good business at a wonderful price!

Warren Buffett

خیلی بهتره که یه شرکت فوق العاده رو با قیمت خوب بخری تا یه شرکت خوب رو با قیمت فوق العاده!

یک نمونه دیگر

در سال ۱۹۷۶ شرکت GEICO به دلیل تغییر مدل کاروکسب؛ یعنی پوشش بیمه ای برای رانندگان پرخطر تا مرز ورشکستگی پیش رفت و سهام آن سقوط کرد. وارن که از ارزش ذاتی و مزیت رقابتی شرکت اطلاع داشت، با اخذ تعهد از مدیر ارشد اجرایی شرکت؛ آقای دیوید برن مبنی بر بازگرداندن شرکت به مدلی اصلی کاروکسب و عدم پوشش رانندگان پرخطر ۴٫۱ میلیون دلار در آن شرکت سرمایه گذاری کرد که طی ۵ سال ارزش این سرمایه گذاری به ۳۰ میلیون دلار رسید که اکنون یکی از شرکت های تابع برکشایر هتوی (BRKB) جناب بافت و شرکای اوست.

جمع بندی و سخن آخر اینکه سرمایه گذاری موفق در بازار سهام و هر زمینه دیگر، آن هم در شرایطی که ترس بر یک بازار و اقتصاد حاکم می شود و به قول وارن؛ آنی، فراگیر، شدید و ضربه زننده و غلبه بر آن در حرف؛ آسان تر است از عمل؛ کاملاً از مقوله صبر و حوصله است! چرا که خرید سهم؛ یعنی شراکت در یک کاروکسب واقعی که با هزاران خطر و چالش مواجه است و برای کسب ارزش باید مهلت داد! بنابراین؛ عجله در سایه ترس یعنی انتقال سریع سرمایه بازار به جیب افرادی که حریصانه سهم ها و دارایی ها را ارزان خریده و صبورانه منتظر چیدن میوه های سرمایه گذاری خود در آینده می باشند!

📌 کارهایی که انجام داده ایم یا کارهایی که انجام نداده ایم؟ کدام مهمترند؟

در بیشتر مواقع، وقتی می خواهیم از رموز موفقیت یک قهرمان در ورزش، کارآفرینی، کنکور، تحصیلات و... بدانیم سوال کلیشه ای که پرسیده می شود این است که: "لطفا برای ما توضیح دهید برای رسیدن به این مقام و موفقیت چه کارهایی انجام داده اید؟"

👉 وقهرمان ما هم پاسخ می دهد: "روزی ۱۸ ساعت تمرین، کار، مطالعه کردم و این کار و آن کار را انجام دادم..."

?! در حالی که سوال درست تر این است که: "لطفا برای ما توضیح دهید که برای رسیدن به این مقام و موفقیت چه کارهایی انجام نداده اید؟"

👉 که در پاسخ خواهیم شنید: "فلان غذاها یا نوشیدنی ها را نخوردم، با خیلی آدم هایی که در راستای اهداف و ارزش هایم نبودند معاشرت نکردم، با دوستانم به سینما نرفتم، به میهمانی ها و گده هایی که شب ها تا نیمه شب برگزار می شود نرفتم و... به این موقعیت ممتاز رسیدم" که مجموعه ایست از کارهای انجام نشده!

✦ امیر کلام (ع) در پاسخ به سوال کننده ای که پرسید: "چگونه به این جایگاه رفیعی که هستی رسیدی" پاسخ داد: "دروازه بان قلبم بودم"... یعنی اجازه ندادم خیلی از احساسات، افکار، ایده ها و اندیشه ها وارد قلب و فکرم شوند و به خیلی از خواسته هایم "نه" گفتم!

👉 بنابراین؛ پشت هر کار موفق و دست آورد ارزشمندی؛ ده ها، صدها و شاید هزاران کار است که انجام نشده است!

و انسان های موفق، بی رحمانه و بدون تعارف به بسیاری از پیشنهادها، ایده ها، و کارهایی که در راستای اهداف و ارزش هایشان نیست یک "نه" محکم می گویند!

✓ همان گونه که استیو جابز؛ اسطوره خلاقیت و کارآفرینی می گفت:

✦ People think focus means saying yes to the thing you've got to focus on. But that's not what it means at all. It means saying no to the hundred other good ideas that there are. You have to pick carefully. I'm proud of many of the things we haven't done as the things we have done. Innovation is saying 'no' to thousand things. 🧑 Steve Jobs

👉 آدمها فکر می کنند تمرکز یعنی "بله" گفتن به کاری است که باید روی آنها تمرکز کنید. اما این معنی تمرکز نیست بلکه معنی آن "نه" گفتن به صد تا ایده خوب دیگر می باشد! باید با دقت از میان آنها انتخاب کنید.

✓ من به خیلی از کارهایی که انجام نداده ایم به همان اندازه افتخار می کنم که به کارهایی که انجام داده ایم!

نو آوری به معنی "نه" گفتن به هزار تا کار است! 🙌

✓ جالب این است که وارن بافت؛ سلطان بازار سهام هم می گوید:

✦ The difference between successful people and really successful people is that really successful people say no to almost everything. 🧑 Warren Buffett

👉 تفاوت میان "مردمان موفق" و "مردمان واقعا موفق" این است که "مردمان واقعا موفق" تقریبا به همه چیز "نه" می گویند!

✓ پس وقتی جک ما؛ رئیس علی بابا می گوید:

✦ You should learn from your competitor, but never copy. Copy and you die. 🧑 Jack Ma

👉 باید از رقیبتان بیاموزید اما هرگز کپی نکنید. کپی کنید و نابود شوید!

دقیقا به این نکته توجه کرده که در کپی کردن؛ نهایت موفقیت کپی کننده؛ دیدن کارهای انجام شده است و چون نمی تواند کارهای انجام نشده را ببیند، در عرصه رقابت محکوم به فناست!

می گویند یکی از مدیران عامل خودروسازی در آمریکا بر سر این تفکرش که برای سودآوری بیشتر باید کیفیت را بالا برد، اختلاف پیدا کرد و پس از عزل یا استعفا وارد کار با یک خودروساز ژاپنی در ژاپن شد. پس از چند سال از مدیریت او، سهم بازار خودرو کوچک و جمع و جور ژاپنی در بازار کادیلاک و شورلت و... پهن پیکر، به بیش از ۱۰ درصد رسید. همکاران سابقش از او خواستند اجازه بدهد از خط تولید او در ژاپن دیدن کنند و او پذیرفت! آمدند و فیلم هم گرفتند! دوستانش با تعجب از او پرسیدند چگونه جرات کردی چنین کاری انجام بدهی؟ آنها همه اسرار را فهمیدند و به زودی کپی می کنند و او پاسخ داد:

جای هیچ نگرانی نیست چرا که آنها تنها کارهایی که ما کرده ایم را دیدند و پشت هر کار انجام شده؛ ده ها کار، انجام نشده است و هرگز نمی توانند آنها را ببینند! ﷲ

حکمت های سهامی!

اگر قصد ورود به بازار سهام دارید و یا تازه وارد شده اید یادتون باشه "بازار سهام پره از آدمايي که قیمت همه چيو میدونن و ارزش هيچ چيو نمیدونن!"

وارن بافت

اگر ريسک پذير نيستيد، بهتره وارد نشيد!

در شرايط عادي، قيمت يه سهم؛ منعكس كننده اوضاع يه بيزينس واقعيه و يه بيزينس واقعي، آپ اند داون و نوسان داره و قرار نيست همش سود بده چون Mother Nature تا بوده، همين بوده... خشكسالي و تر سالي، تابستون و زمستون داره... و يادمون باشه؛ ابزار مالي كه در هر شرايطي تضمين سود ميده ديگه سهام نيست و البته ابزاري خطرناك و بحران آفرينه چون با Mother Nature سر نبرد داره! و شغلي كه هميشه درآمد داره، كارمنديه نه كارآفريني!

تا زماني كه چنين آدمي نيستيد كه اگر پورترفوي شما ۵۰ درصد ريخت و وحشت زده نشديد، نبايد توي بازار سهام باشيد!

وارن بافت

اينقدر به توصيه هاي اين و اون گوش نديد!

اگر به توصيه هاي شبكه مالي CNBC گوش داده بودم، الان بايد يه ميليون دلار پول مي داشتم... به شرطي كه با چند صد ميليون دلار شروع کرده بودم!

جان استوارت

نگاهت به شاخص كل و هموزن نباشه!

شاخص ميره بالا ميخره، مياد پايين مي فروشه! اينجوري سهم رو بالا ميخره و وقتي ريخت، پايين مي فروشه!

بازي رو اونايي مي برن كه روي زمين بازي زوم ميكنن نه تابلو امتيازات!

👤 وارن بافت

یکی از چیزای خنده دار درباره بازار سهام اینه که هر بار یکی میفروشه یکی دیگه میخره و هر دوشون خودشون رو زیرک میدونن!

👤 ویلیام فیدر

صبور تر بودن؛ مهمتر از باهوش تر بودن!

مهمترین کاراکتر یه سرمایه گذار حرفه ای در بازار بورس اینه که خیلی منضبط و با دیسیپلینه! اونیه که به خلق و خوی خودش مسلطه و در مقابل وسوسه خرید و فروش های پی در پی مقاومت میکنه نه اونیه که نسبت به دیگری فقط آی کیو بالاتری داره! نه اونیه که هر روز ده بار پورتفوشو نگاه میکنه!

بزرگترین مشکل و حتی بدترین دشمن یه سرمایه گذار، خودشه!

👤 گراهام

وال استریت با خرید و فروشهای پی در پی شما پول در میاره و شما با خرید و فروش نکردن! اگه برنامه این نیست که یه سهم رو برا ده سال نگه داری، به مالکیتش حتی برا ده دقیقه هم فکر نکن!

نامیدن کسی که فعالانه در بازار خرید و فروش میکنه به عنوان سرمایه گذار، مثل این میمونه یکیو که هر روز با یکی دوست میشه رو عاشق بنامیم!

👤 وارن بافت

سرمایه گذاری بیشتر باید مثل تماشای درب رنگ شده تا خشک شدنش و یا علف تا بزرگ شدنش باشه! اگه دنبال هیجان هستی، ۸۰۰ دلار بردار برو لاس وگاس

👤 پاول سموئلسون

اگه سرمایه گذاری برات یه تفریحه و داری باهاش حال میکنی، احتمالاً پولی در نیاری... سرمایه گذاری خوب، ملال آورده!

واقع گرا باش

سرمایه گذار باهوش؛ یه واقع گراست که به خوش بین میفروشه و از بدبین میخره!

 وارن بافت

اینقدر پورترفوت رو متنوع نکن!

تنوع بخشی به پورترفو وقتی لازمه که سرمایه گذار نمیدونه داره چیکار میکنه!

 وارن بافت

و سخن آخر اینکه چهار کلمه بسیار خطرناک در سرمایه گذاری اینا هستن: این دفعه فرق می کنه!

 تمپلتون

اندیشه هایی از جنس قلم

"I get a lot of letters from people. They say, "I want to be a writer. What should I do?" I tell them to stop writing to me and get on with it!

 Ruth Rendell

از مردم نامه های زیادی دریافت میکنم. اونا میگن "من میخوام نویسنده بشم. باید چکار کنم؟" منم بهشون میگم دست از نوشتن برای من بردارید و به نویسندگی ادامه بدید!

You can always edit a bad page. You can't edit a blank page!

 Jodi Picoult

شما همیشه میتونید به برگه بد رو ویرایش کنید اما نمیتونید به صفحه خالی رو ویرایش کنید!

The first draft is just you telling yourself the story!

 Terry Pratchett

اولین پیش نویس؛ اون داستانیه که برا خودتون تعریف میکنید!

Write your first draft with your heart. Rewrite with your head."

 Mike Rich

اولین پیش نویس رو با دلت بنویس، بعدش اونو با مغزت بازنویسی کن!

Start writing, no matter what. The water does not flow until the faucet is turned on!

 Louis L'Amour

شروع کن به نوشتن، مهم نیست چی باشه! تا شیر آب باز نشه، آب به جریان نمیفته!

Writing a novel is like driving a car at night. You can only see as far as your headlights, but you can make the whole trip that way!

 E. L. Doctorow

رمان نوشتن مثل رانندگی به ماشین در شبهه! چشمت فقط تا جایی که چراغ جلو روشن میکنه رو میبینه، اما با همین روش، کل سفر رو طی میکنی!

If you want to be a writer, you must do two things above all others: read a lot and write a lot!

 Stephen King

اگه میخوای یه نویسنده بشی، باید دو تا کار رو بیش از سایر کارها انجام بدی: خیلی بخونی و خیلی بنویسی!

It took me fifteen years to discover I had no talent for writing, but I couldn't give it up because by that time I was too famous!

 Robert Benchley

۱۵ سال طول کشید تا بفهمم هیچ استعدادی برای نویسندگی ندارم، اما نتونستم تسلیم بشم چون دیگه خیلی معروف شده بودم!

There's no such thing as writer's block. That was invented by people in California who couldn't write!

 Terry Pratchett

چیزی بنام ایست فکری نویسنده وجود نداره! این اصطلاحیه که در کالیفرنیا توسط اونایی که نمیتونستن بنویسن، اختراع شد!

The true alchemists do not change lead into gold; they change the world into words!

 William H. Gass

کیمیاگران واقعی، سرب رو تبدیل به طلا نمیکنن، اونا جهان رو تبدیل به کلمات میکنن!

A bird doesn't sing because it has an answer; it sings because it has a song!

 Maya Angelou

یه پرنده به این دلیل که کسی پاسخش رو میده، آواز نمیخونه! اون آواز میخونه چون استعداد خوندن داره!

کاری نداشته باش مخاطب داری یا نه، اگه استعداد نوشتن داری؛ فقط بنویس!

The pen is mightier than the sword! And the ink of the scholar is more holy than the blood of the martyr!

 Prophet Mohammad PBUH

قلم؛ از شمشیر، قدرتمندتره و جوهر مداد به دانشمند؛ از خون شهید، مقدس تره!

If you would not be forgotten as soon as you are dead and rotten, either write things worth reading, or do things worth the writing!

 Benjamin Franklin

اگه میخوای به محض مردن و پوسیده شدن جسمت فراموش نشی، یا چیزی بنویس که ارزش خوندن داشته باشه یا کاری بکن که ارزش نوشتن داشته باشه!

مدیر ارشد چشم انداز

من از اصطلاح CEO خوشم نیامد! در هر سطح اجرایی دیگر C؛ شغلشون در عنوانشون وجود داره: CFO, CMO, COO, CTO... یعنی با هر یک از این عناوین شما دقیقاً میدونید باید چه کاری انجام بدید.

اگه بلد نیستی چگونه با یه DVD Player کار کنی، شما را به عنوان مدیر ارشد تکنولوژی (CTO) به کار نمیگیرم.

اگه نمیتونی یه ترازنامه رو بخونی و ارزش سر دربیاری، شما رو به عنوان مدیر ارشد فایننس (CFO) بکار نمیگیرم. اینو میدونم. لازم نمیدونم حتی به رزومه ات نگاه کنم چرا که همه وظیفه ات در اون عنوان شغلی و C ات مشخصه!

!!اما CEO چی؟ دقیقاً وظیفه یه مدیر ارشد اجرایی چیه؟ این یه عنوان شغلیه که خیلی بد تعریف شده و به همین جهت ما آدمای زیادی که مناسب این پوزیشن نیستند رو در این منصب قرار میدیم. فکر میکنم باید این پوزیشن رو به CVO تغییر بدیم (Chief Vision Officer) یکی که مسئول تعیین ویژن شرکت و اطمینان بخشی نسبت به قرار گرفتن شرکت در مسیر اون ویژن و چشم انداز باشه. یکی باید چشم انداز داشته باشه و خیلی اوقات، مدیر ارشد عملیات یا مالی که سرشون توی کار خودشونه و ذهنی محدود به شغل و وظیفه شون دارن، تمایل دارن خودشون رو در مسیر رسیدن به منصب بالاتر یعنی CEO ببینن که این درست نیست.

این؛ قابل یک و دو شدن و تفکیک پذیر نیست بلکه یک ست مهارت مکمل هم هستن؛ یعنی ویژنری و عملیاتی بودن در یک سطح که در هماهنگی با یکدیگه هستن!

پس ما شاهد یه اشتباه خیلی خیلی رایج هستیم؛ اونجایی که یه موسس (فاندر) دور اندیش و ویژنری؛ مدیر ارشد مالی یا عملیات خود را به سطح مدیر ارشد اجرایی ارتقا میده و همیشه هم شاهد چنین کاری هستیم!

هوارد شولتز؛ مدیر ارشد عملیات خود را به سمت مدیر ارشد اجرایی منصوب کرد و با مدیریت ایشون، Starbucks سقوط کرد و هوارد مجبور شد خودش برگردد و اوضاع رو سامان بده!

مایک دل؛ مدیر ارشد عملیات خودش رو مدیر ارشد اجرایی کرد و شرکت Dell سقوط کرد و مایک باید خودش برگردد و درستش کنه!
یا اینکه دیدیم...

مایک دیوک؛ مدیریت Walmart رو بدست گرفت و شرکت رو به یک مسیر وحشتناک برد و الان داگ مک میلان؛ که ذهنیت نامحدودتری داره، شرکت رو نجات داد و برش گردوند!
ما این الگوی تکرار شونده رو میبینیم و مشکل اینه که به دلیل اینکه ارتباط میان این دو ست مهارتی (عملیاتی و ویژنری بودن) تکمیلی است؛ قابل جدا شدن نیستند.
این مسئله حتی درباره استیو جابز هم اتفاق افتاد.

یه موسس ویژنری رو بر میدارن و می پرسن اونو رو با کی عوضش کنیم و در پاسخ خودشون همین رو تکرار می کنن که COO یا CFO گزینه خوبی هستند چون:

۱- اول اینکه بیش از همه به اونا اعتماد دارم،

۲- دوم اینکه بدون اونا به اینجا نمی رسیدم،

۳- سوم اینکه اونا به مسائل داخل شرکت بیش از من اشراف دارن،

هر سه مورد بالا درسته جز اینکه اونا دارای مجموعه مهارت های اشتباه (برای این پوزیشن) هستن!

پس کاری که میکنیم اینه که عملیاتی ها یا مالی چی ها رو که دارای ذهنی محدودند و مجموعه مهارت ها رو با هم ندارند (نه اینکه هرکی مثلا COO یا CFO هست اینگونه باشه) در مشاغلی که نیاز به چشم انداز وسیع داره میذاریم... برای مناصبی که قراره مسیر ۲۰ - ۳۰ سال گذشته شرکت رو تغییر بدن! اونایی که نگاهشون به پایینه و سرشون توی کار خودشونه و دید محدودی دارن.

یه مدیر ارشد عملیاتی در یه شرکت که سال بدی داشته باشه چه می کنه؟ 🤔 کاهش هزینه ها!

در یه شرکتی که سال بدی پشت سر گذاشته یه مدیر ارشد ویژنری چکار میکنه؟ 🤔 چرخش، ابداع و اختراع مجدد، سرمایه گذاری مجدد...

سایمون سینک؛ سخنران و کوچ بیزینس

"بازی بی نهایت" کتابیه از سایمون سینک که در سال ۲۰۱۹ منتشر شد. این کتاب؛ کاربرد ایده هایی از کتاب جیمز کارسه با همین عنوانه: بازیهای محدود و بی نهایت در حوزه تجارت و ساختار سازمانی.

سینک با جمع بندی تمایز کارسه، بین دو نوع بازی مختلف شروع میکنه:

بازی های محدود (مثل شطرنج و فوتبال) بازیگران مشخص، قوانین مورد توافق و هدف مشخص دارند و در انتها، بازی با تعیین برنده بازنده تموم میشه.

بازی های نامحدود یا بی نهایت (مثل تجارت و سیاست) با بازیگران نامشخص، قوانین قابل تغییر، که به منظور ادامه بازی انجام می شوند و برنده و بازنده قطعی ندارند و دائما در جریان اند!

مشکل وقتی ایجاد میشه که بازیگر (مدیر، شرکت، کشور) با ذهن محدود رو در بازی نامحدود (بیزینس یا سیاست) قرار میگیره! بازیگری که به فکر برنده شدن، اونم در بازی که قراره دائما در جریان باشه و هدف؛ خود بازی!

سینک ادعا می کنه رهبرانی که از یک ذهنیت بی نهایت، مطابق با بازی بی نهایت استقبال می کنن؛ سازمانهایی مقاوم، مبتکر، الهام بخش و مقاوم تری ایجاد خواهند کرد!

سه داستان و سه نکته

میگویند در هندوستان برای شکار طوطی یک ترفند جالب بکار می برند: از داخل یک نی با رنگهای جذاب یک نخ عبور داده و نخ رو از دو طرف به دو درخت محکم می بندند. طوطی روی نی زیبا نشسته و بلافاصله واژگون شده در حالی که به نی چسبیده و در واقع؛ آویزونه. طوطی کله پا شده گویا بینایی و اراده خودش رو از دست داده و بی تحرک میشه و این فرصتی میشه برای شکارچیان که به راحتی به او نزدیک شده و بدون هیچ دردسری اونو راحت با دست بگیرند!

در شرایطی که اوضاع زندگی، بازار، روابط ما و همه چی بر عکس و واژگون و منفی میشن و ورق علیه ما بر می گرده، حواسمون باشه شکارچیان فرصت طلب؛ زندگی، سرمایه، روابط و همه چی ما رو مفت نبرند و غارت نشیم!

می گویند یه آدم قلدر، زن و بچه اش رو برد پیکنیک و به مقصد که رسیدند بساط رو وسط جاده پهن کرد و زن و بچه کلی اعتراض کردند که باید بریم زیر درخت بزرگ و زیبای کنار جاده... اینجا باشیم ماشین میاد همه ما رو له میکنه و جناب قلدر هم زیر بار نرفت که نرفت. همه نهایتاً تمکین کرده و بالاخره کتری رو همون جا روشن کردند! ناگهان کامیونی با سرعت از راه رسید و با دیدن صحنه وسط جاده، زد زیر فرمون و از جاده منحرف و کویید توی اون درخته و خودش و کامیونش و درخت رو داغون کرد! قلدر خان هم در حالی که لم داده بود با ژست حکیمانه ای به بچه هاش گفت: ببینید اگه زیر اون درخته نشسته بودیم چه بلایی سرمون میومد!

در مسیری که داریم طی میکنیم حواسمون به موانع ساختگی سر راهمون باشه یه وقت نزیم سرمایه، ارتباطات، اعتبار و همه چی خودمون رو با زدن توی جاده خاکی از دست بدیم!

می گویند دو سرباز آمریکایی بنام های جیمز و ویلیام (مثلاً) در بیابان های بصره تشنه و گرسنه در حال پیاده روی بودند و از دور یک مسجد دیدند. جیمز به ویلیام گفت: بین من برای اینکه از این مسلمونا چیزی برای نوشیدن و خوردن بگیرم میگم اسمم حسنه! ویلیام گفت اما من ویلیام هستم و تا آخر هم همینم! به مسجد نزدیک شدند و چند نفر عراقی اونجا بودند.

جیمز به اونا گفت: السلام علیکم بنده حسن هستم.

ویلیام هم گفت: های! منم ویلیامم...

نیاز به آب و غذا داریم...

یکی از عراقی ها به حسن گفت به به و علیکم السلام و رحمت الله حسن جان رمضان شما مبارک (یعنی تا افطار صبر کن)، و به دوستاش گفت بریم برای ویلیام آب و غذا بیاریم!

به مار ماهی مانی نه این تمام و نه آن

منافقی چکنی مار باش یا ماهی

سنایی

📌 فتح جهان با ناوهای هواپیمابر یا محله های چینی

US آمریکا در ژاپن، کره جنوبی، لهستان، آلمان و... دارای پایگاه های نظامی بوده که هزاران آمریکایی در این پایگاه ها زندگی می کنند.

CN چین هم در فیلیپین، اندونزی، کانادا، آمریکا، مالزی و در سراسر جهان دارای پایگاه های نظامی بوده و احتمالا میلیون ها چینی در این پایگاه ها مشغول زندگی و بالتبع دارای مدرسه، فرهنگ و زبان چینی می باشند.

آمریکا در کشورهای زیادی از طریق ساخت پایگاه نظامی اعمال نفوذ می کند. از سوی دیگر؛ چین در سراسر جهان محله های چینی Chinatow می سازد و از این طریق کنترل رسانه، سیاست، فرهنگ و اقتصاد آن کشور را در دست گرفته و اعمال نفوذ می کند!

بیشتر چینی هایی که خارج از سرزمین اصلی Mainland زندگی می کنند، دو تابعیتی و دو زبانه هستند. در گذشته ها، چینی ها اینکه از سرزمین اصلی چین هستند را افشا نمی کردند و می گفتند زادگاهشان تایوان است. اما الان، با اعتماد به نفس بالا اعلام می کنند که زادگاهشان سرزمین اصلی چین است چرا که چین بعد از آمریکا، در حال کنترل جهان است! بنابراین آنها با سرزمین اصلی به تجارت پرداخته و از اینکه متعلق به چین هستند، افتخار می کنند.

باید پذیرفت که چین دنیا را گرفته است. برای اینکه دقیق تر به اثبات این ادعا پردازیم، بیایید نگاهی به پایگاه های چین که جهان را فتح کرده اند بیندازیم.

در اندونزی حدود ۱۳ میلیون چینی خارج از چین زندگی می کنند که روی ۹۰ درصد اقتصاد این کشور سلطه دارند. در حال حاضر رسانه ها و اقتصاد اندونزی در قبضه چینی هاست.

در تایلند ۱۴ میلیون چینی زندگی می کنند. فرد بانفوذ رسانه این کشور آقای تاکسین؛ یک چینی است. خانم بینگلاک شیناوات؛ نخست وزیر هم یک چینی است. یعنی تایلند کاملا زیر چتر چین است!

فیلیپین هم به تصرف چین در آمده! در فیلیپین حدود ۳ میلیون چینی زندگی می کنند که روی ۷۰ درصد اقتصاد این کشور نفوذ دارند. اگر به شهر Cebu فیلیپین سفر کردید، سعی کنید یک جایی به نام "بورلی هیلز سبو" را ببینید. در آنجا خانه های لوکسی مثل بورلی هیلز

آمریکا وجود دارد که بیشتر آنها مال چینی ها می باشد. اگر در فیلیپین سوال کنید هتل ها مال کیست در پاسخ خواهید شنید که عمدتاً مال چینی ها می باشند. دوترته رئیس جمهور این کشور هم چینی است چرا که پدر و مادر بزرگش از چین می باشند. در واقع ایشان با کمک چینی ها که روی رسانه های فیلیپین نفوذ دارند به قدرت رسید. دلیل اینکه فیلیپین اهمیت بیشتری به چین می دهد تا آمریکا این است که رسانه ها افکار عمومی را رهبری می کنند؛ رسانه هایی که با سرمایه چینی ها اداره می شوند.

۱،۴ میلیون چینی در کانادا زندگی می کنند. آنها بودند که موجب انفجار قیمت مسکن در این کشور شدند.

سنگاپور، آموزش نظامی خود را با کمک و مشارکت آمریکایی ها برگزار می کند اما آیا این به معنی دوستی بیشتر آنها با آمریکا است تا چین؟ ۷۰ درصد سنگاپوری ها چینی هستند که این باعث شده سنگاپور تحت نفوذ سنگین چین باشد. پدر بزرگ و مادر بزرگ لی کوان یو؛ نخست وزیر سابق سنگاپور چینی بودند. ۸۰ درصد شرکت های بورسی سنگاپور متعلق به چینی ها می باشد.

مالزی چگونه؟ ۲۵ درصد مردم این کشور چینی هستند. مالایی ها امور سیاسی را در دست دارند و چینی ها مشغول امور اقتصادی اند.

میلیون ها چینی در ویتنام، لائوس، کامبوج، میانمار و... ساکن هستند. هیچ کشوری در جهان نیست که محله چینی ها در آنجا نباشد.

بنابراین؛ فتوحات نظامی دیگر فتوحات نیست! فتوحات مالی؛ فتوحات واقعی اند! چین به لحاظ مالی در حال مسلط شدن بر جهان است.

در آسیا تنها دو کشور هستند که توسط قدرت اقتصادی چین فتح نشده اند. کره جنوبی و ژاپن. رئیس جمهور کره آقای پارک چونگ هی، همیشه می ترسیده که اگر قدرت اقتصادی چینی های مقیم کره بیشتر شود، کره هم به تصرف چین در خواهد آمد. بنابراین او اجازه نداده که شرکت های بزرگ توسط چینی ها تاسیس یا مدیریت شوند. به این دلیل، چینی ها

در این کشور هویت خود را مخفی می کرده اند. اما اخیراً چینی ها هویت خود را برملا می کنند. خانم جون جی هیون؛ بازیگر کره ای در واقع یک چینی است!

یک ضرب المثل است که می گوید: اگر جایی باشد که آب دریا به آنجا دسترسی داشته باشد، چینی ها آنجا هستند!

چینی های خارج از سرزمین اصلی بسیار متحد هستند. آنها فرهنگ چینی را حفظ می کنند. اگر چین قوی رشد کند، چینی های خارج از چین به وطن خود متصل می شوند و اگر اقتصاد چین ضعیف شود، آنها به کشور محل اقامت خود می چسبند!

پایگاه های نظامی آمریکا می توانند بسته شوند اما محله چینی ها بسته نمی شوند!

پایگاه های نظامی آمریکا در دیگر کشورها، تحت رهبری سرزمین اصلی ایالات متحده هستند اما محله چینی ها خود مختار و خود ران هستند و به شکل مرموزی متصل به سرزمین اصلی چین و تحت نفوذ آن هستند. با چینی های مقیم چین شراکت داشته و با یکدیگر ازدواج می کنند و دارای ارتباط اورگانیک هستند.

شما نمی توانید از یک پایگاه نظامی آمریکایی دیدن کنید اما می توانید از یک محله چینی بازدید کنید.

آمریکا از طریق تاسیس پایگاه های نظامی نفوذ خود را در جهان تقویت می کند که همه از آن اطلاع دارند. از سوی دیگر چین به لحاظ مالی با تاسیس محله چینی ها و تسط بر رسانه ها، جهان را فتح کرده است.

آمریکا با ناوهای هواپیمابر خود بر دریاها مسلط شده است در حالی که چین با محله های چینی بر سرزمین ها مسلط شده است.

آنچه خواندید از زبان خانم کاهیوا Kaheva بیان شده که ایشان یک دانشجوی کره ای زبان انگلیسی و شخصیت معروف آسیایی در فضای مجازی می باشد.

و در پایان اشاره به دو مطلب شایان ذکر است.

اول اینکه کاهپوا کره ای است و طبیعتا کره ای ها میانه مناسبی با چینی ها ندارند هر چند خودش می گوید که انگیزه های ضد چینی ندارد!

دوم اینکه طرح های بزرگ و جاه طلبانه سرمایه گذاری چین مانند طرح جاده جدید ابریشم یا OBOR که قرار است تا ۸ تریلیون دلار در زیرساخت های ۷۰ کشور جهان سرمایه گذاری کند، و تاسیس بانک سرمایه گذاری زیرساخت های آسیا با سرمایه ۱۰۰ میلیارد دلاری و با عضویت ۱۰۳ کشور و انعقاد بیش از ۲۰ قرارداد تجارت آزاد با حوزه های مهم تجاری جهان مانند آسه آن و هنگ کنگ و استرالیا و... و امضای سند همکاری راهبردی با ۴۹ کشور و اتحادیه های منطقه ای و... همه شواهدی برای تلاش های جدی اژدهای قرمز برای فتح بازارهای جهان با ابزارهایی فراتر از China Town ها می باشد. با این حال در راهبرد کلان چینی ها ابزارهای گسترده و تعمیق فرهنگ چینی همیشه به عنوان مکمل و جزء لاینفکی برای نفوذ مالی و فتح بازارها خواهد بود خصوصا در شرایطی که کماکان در تجارت بین الملل ۷۹٫۵ درصد پرداخت ها با دلار آمریکا انجام می شود و این ارز ۵۹ درصد ذخایر بانک های مرکزی جهان را به خود اختصاص می دهد.

و جان کلام اینکه امروزه در دنیا کسی دارای نفوذ واقعی است که با ابزارهای فرهنگی و رسانه ای به نفوذ و در واقع به فتوحات سیاسی، اقتصادی و نهایتا مالی دست یافته باشد! 🙏

لذت "یا" خوشبختی؟

قاپی کردن/شدن مفهوم "لذت بردن" و "خوشبختی"؛ یعنی دو تا از مهمترین احساسات مثبت در همه ما، منجر به چالش های فرهنگی جدی در دنیای مدرن شده است. در حالی که میان این دو تفاوت های بنیادین وجود دارد و درک تفاوت آنها می تواند راهگشای کلیدی برای خلاصی از خیلی از مشکلات امروز و فردای ما باشد.

هفت تفاوت اساسی میان "لذت" و "خوشبختی" به شرح ذیل است:

۱- لذت گذرا و خوشبختی بلندمدت است.

۲- لذت مادی ولی خوشبختی معنوی است.

۳- لذت گرفتنی، در حالی که خوشبختی بخشیدنی است.

۴- لذت با مادیات به دست می آید، اما خوشبختی با مادیات به دست نمی آید.

۵- لذت در تنهایی بدست می آید، اما خوشبختی در گروه های اجتماعی.

۶- لذت افراطی منجر به اعتیاد می شود (چه اعتیاد به مواد چه اعتیاد به رفتار)، در حالی که چیزی به عنوان اعتیاد به خوشبختی وجود ندارد.

۷- هفتمین تفاوت که مهمترین آنهاست: لذت بر پایه دوپامین است و خوشبختی بر پایه سروتونین!

این دو بیوشیمی (دوپامین و سروتونین) دو ناقل عصبی هستند. این دو ماده را مغز تولید می کند و سلول های عصبی از طریق این دو با یکدیگر در ارتباط هستند.

دوپامین منجر به تحریک نورون بعدی شده و تحریک مکرر نورون ها منجر به مرگ آنها می شود.

بنابراین نورون ها یک مکانیسم دفاعی ایجاد می کنند که باعث کاهش تعداد گیرنده ها شده (سرکوب محرک) تا آسیب را کاهش دهند.

(به عنوان مثال) هرچه بیشتر مواد استفاده کنید، میزان تحریک بیشتر و تعداد گیرنده ها کمتر می شود. بنابراین دفعه بعدی برای اینکه به میزان تحریک قبلی دست یابید، مواد بیشتر و بیشتر و بیشتری استفاده می کنید... تا اینکه در ازای مصرف یک عالمه محرک، هیچ چیزی دستگیرتان نمی شود! به این وضعیت تلرانس می گویند و اعتیاد وقتی است که نورون ها شروع به مردن می کنند...!

اما در مقابل؛ سروتونین بازدارنده است نه محرک. گیرنده را مهار می کند تا بتواند خرسندی را به وجود آورد و قدرت مراقبه را افزایش دهد. بنابراین اصلا نمی توانید در مصرف سروتونین زیاده روی کنید. کاری که سروتونین می کند کاهش سرعت نورون ها بجای سرعت بخشیدن به آنهاست. این کار به فرایند خرسندی منجر می شود و اگر بخواهید می توانید به احساس یکی بودن با جهان برسید که آنرا خوشبختی می نامیم.

!اما یک چیز وجود دارد که سروتونین را کمرنگ می کند!

...هر چه بیشتر دنبال لذت بردن باشید، کمتر احساس خوشبختی می کنید!

لاوگاس (کازینو و اعتیاد به قمار ناشی از تشنگی برای خوشبختی و افتادن در دام لذت کسب سودهای باد آورده!)، خیابان مدیسون و وال استریت (بورس ها و تعقیب خوشبختی با لذت بردن از سودهای عجیب و اعتیاد به انجام معاملات پی در پی!)، سیلیکون ولی (وی سی هایی که در هر چند هزار کیس یکیشون چند صد یا چند هزار درصد رشد میکنند و انسان وسوسه می شود که برای تحقق خوشبختی در این صنعت سرمایه گذاری کند)، واشنگتن دی سی (مراکز سیاسی و قدرت و لابی های اقتصادی)، همه و همه به روشی خاص و هماهنگ اصطلاح خوشبختی و لذت را بجای هم بکار می برند و در هم می آمیزند تا ما بتوانیم خوشبختی را بخریم!

بنابراین آنها می توانند آشغال هایشان را به ما بفروشند!

LR و اقتصاد آمریکا (و عموماً اقتصادها) بر همین اساس است؛ یعنی بر اساس مواد عشرت طلبانه این کار انجام می شود. موادی که بر اساس لذت پیش می روند نه خوشبختی! و در این

روند ما قطعاً ناراضی تر شده ایم و مسئله اینجاست که تا ندانیم مشکل از کجاست، نمی توانیم
آنها برطرف کنیم....

۱۰ کار روزانه آدم های فوق العاده موفق

"زمانی که شما یک آدم موفق می بینید، فقط تعریف و تمجید عموم مردم درباره او را می بینید و هرگز فداکاری های شخصی او برای موفقیت را نمی بینید." ویبهاو شاه

دکتر تراویس بردبری می نویسد: کوین کروس اخیرا با بیش از ۲۰۰ آدم فوق العاده موفق مصاحبه کرده که ۷ تای آنها میلیاردر، ۱۳ تای آنها قهرمانان المپیک، و گروهی از آنها کارآفرینان موفق و خودساخته می باشند.

او از آنها پرسیده: "راز شماره یک شما در بهره وری چیست؟"

کوین با کد بندی پاسخ ها، به پیشنهادات خیلی جالبی رسیده که در ذیل به برخی از آنها که به نظر من از همه مطلوب تر می باشند اشاره می شود.

۱- آنها روی دقایق تمرکز دارند نه ساعت ها: بیشتر مردم به صورت پیش فرض برنامه ریزی های ساعتی و یا نیم ساعتی دارند. در نقطه مقابل، آدم های خیلی موفق می دانند که در هر روز تنها ۱۴۴۰ دقیقه زمان در اختیار دارند. آنها می دانند که پول از دست رفته می تواند برگردد اما زمان از دست رفته هرگز بر نمی گردد. شانون میلر، قهرمان افسانه ای بازیهای المپیک به کوین گفته: "تا امروز به یک برنامه پایبند بوده ام که تقریبا دقیقه به دقیقه بوده است." برای تسلط بر زندگی باید بر دقایق آن مسلط باشید!

۲- آنها فقط روی یک چیز تمرکز می کنند: آدم های فوق العاده مولد، می دانند که "مهمترین وظیفه" آنها چیست و هر روز صبح یک تا دو ساعت بدون وقفه روی آن کار می کنند. چه وظیفه و کاری بیشترین تاثیر در رسیدن شما به هدفتان را دارد؟ چه دستاوردی موجب ارتقای شغلی شما می شود؟ آن همان کاریست که باید هر روز صبحتان را صرف آن کنید.

۳- آنها از لیست وظایف روزمره استفاده نمی کنند: لیست وظایف روزمره خودتان را دور بریزید و بجای آن هر کاری را روی تقویمتان برنامه ریزی کنید. نتایج یافته ها حاکی از آنست که ۴۱٪ موارد لیست های روزمره انجام نمی شوند. همه این موارد انجام نشده منجر به استرس و بی خوابی شده که نتیجه اثر زیگارنیک (Zeigarnik) می باشد به این معنی که

کارهای ناتمام تا تکمیل شدن در ذهن شما باقی می ماندند. آدم های فوق العاده مولد، هر چیزی را در تقویم خود نگه داشته و با آن تقویم کار و زندگی می کنند.

۴- آنها از یک دفترچه یادداشت استفاده می کنند: ریچارد برنسون مرد شش میلیارد دلاری و موسس گروه ویرجین در چند مناسبت تاکید می کند که بدون داشتن یک دفترچه یادداشت که همه جا آنرا همراه خود دارد، نمی توانسته این شرکت بزرگ را بسازد. در یک مصاحبه، اریستوتل اوناسیس غول کشتیرانی یونانی گفته: "همیشه یه دفتر یادداشت همراه خودت داشته باش. همه چیز را در آن بنویس... این یک درس میلیون دلاریه که در مدارس کار و کسب به شما یاد نمی دهند!" آدمهای فوق العاده مولد به محض خنجر فکر جدید، ذهنشان را با نوشتن همه چیز آزاد می کنند.

۵- آنها ایمیل های خود را تنها چند بار در روز پردازش می کنند: آدمهای فوق العاده مولد ایمیل های خود را در کل روز مرتباً چک نمی کنند. آنها به هر ارتعاش یا ضربه ای که در قالب نامه الکترونیکی ناگهان وارد صندوق پستی شان می شود پاسخ نمی دهند. در عوض، آنها مثل سایر کارهای خود، طبق یک جدول زمانبندی، ایمیل های خود را سریع و کارا پردازش می کنند. برای بعضی ها این کار روزی یکبار و برای دیگران این کار صبح، ظهر و شب انجام می پذیرد.

۶- آنها به هر قیمتی شده، از جلسات اجتناب می کنند: وقتی کوین از مارک کیوبان، مرد سه میلیارد دلاری خواست که بهترین توصیه درباره بهره وری را ارائه کند، او بلافاصله پاسخ داد: "هرگز در جلسات شرکت نکنید مگر اینکه یکی برای شما یک چک بنویسد." جلسات بدجور وقت کش هستند. دیر آغاز می شوند، آدم های اشتباه در آنها شرکت می کنند، به موضوع اصلی نمی پردازند و موضوعات را می پیچانند، و خیلی کش پیدا می کنند. باید هروقت می توانید این جلسات را ترک کنید و خودتان هم کمتر از این جلسات را برگزار کنید. اگر جلسه ای برگزار می کنید، کوتاه و فقط درباره موضوع اصلی باشد.

۷- آنها تقریباً به همه چیز "نه" می گویند: وارن بافت میلیاردی می گفت: "فرق بین آدمهای موفق و خیلی موفق اینه که آدمهای خیلی موفق تقریباً به هر چیزی "نه" می گویند." و جیمز آلتوچر موسس بیش از بیست شرکت به کوین این نکته را گوشزد کرد: "اگه یه چیزی یک

"بله جهنمی" نیست، پس آن یک "نه" می باشد. "یادتان باشد که شما در یک روز تنها ۱۴۴۰ دقیقه زمان دارید. آنها را آسان از دست ندهید.

۸- آنها از قانون ۲۰-۸۰ پیروی می کنند: طبق اصل پارتو Pareto Principle، در بسیاری از موارد، ۸۰٪ نتایج از تنها ۲۰٪ فعالیت ها بدست می آیند. آدم های فوق العاده مولد، می دانند چه فعالیت هایی بیشترین نتایج را به همراه دارند، روی همان ها تمرکز می کنند و بقیه را نادیده می گیرند.

۹- آنها تقریباً همه کارها را به دیگران تفویض و واگذار می کنند: آدم های فوق العاده مولد نمی پرسند: "چگونه من می توانم این کار را انجام دهم؟" در عوض آنها می پرسند، "این کار چگونه می تواند انجام پذیرد؟" آنها تا حداکثر امکان "من" را از پرسش خود بیرون می آورند. آنها آدم های کنترل گری نیستند و وقت خود را صرف مدیریت امور جزئی نمی کنند. در بسیاری از موارد، به قدر کافی خوب، به قدر کافی خوب است.

۱۰- آنها به هر کاری فقط یک بار دست می زنند: چند بار تا بحال یک ایمیل معمولی و یا یک قبض آب و برق را باز کرده اید و آنرا برای بعد گذاشته اید؟ هرچند وقت یکبار یک ایمیل را می خوانید و آنرا می بندید و آنرا در صندوق پستی خود رها کرده تا بعداً پاسخ دهید؟ آدم های فوق العاده موفق به هر کاری اگر کمتر از ۵ یا ۱۰ دقیقه زمان می برد، همان موقع و همانجا دست می زنند. این کار باعث کاهش استرس می شود چرا که آن کار در پس زمینه ذهنی آنها باقی نمی ماند و دیگر نیازی به بازخوانی و یا ارزیابی مجدد نیست.

شما ممکن است قهرمان المپیک، میلیاردر و یا کار آفرین نباشید (یا حتی بخواهید که یکی از آنها باشید)، اما رازهای آنها می تواند به شما کمک کند که کارهای بیشتری در زمانی کمتر انجام داده و در متوقف کردن احساس پرکاری و سراسیمگی به شما یاری رساند.

کافی بسه...!

چه چیز تو را خوشحال می‌کند؟ چقدر باید داشته باشی که شکر گزار باشی؟

To the barefoot man, happiness is a pair of shoes. To the man with old shoes, it's a pair of new shoes. To the man with new shoes, it's stylish shoes. And of course, the fellow with no feet would be happy to be barefoot!

مرد پابرهنه خوشحالی را در یک جفت کفش کهنه می‌بیند، و مردی که کفش هایش کهنه است در یک جفت کفش نو، و مردی که کفش هایش نو است در یک جفت کفش شیک، و البته کسی که پا ندارد، شادی را در پابرهنه بودن می‌بیند!

بینش قدیم می‌گه: اگه می‌خواهی خوشحال باشی، نعمت هایت را بشمار، نه دشواری‌ها و بارها و مصیبت هایت را.

زندگیت را با آن چیزهایی که داری نه با چیزهایی که نداری؛ بسنج!

...در عین حال؛ معضل زندگی مدرن ما اینست که در آن مدام با افزایش بی پایان در بیشتر داشتن و بهتر داشتن مواجه هستیم؛ ...دیگران پول بیشتر، تلویزیون بهتر، خانه‌های بزرگتر، ماشین جدیدتر... دارند!

"از «ترین» پرهیز کن، چرا که خوشبختی جایی هست که خودت را با کسی مقایسه نکنی. حتی نخواه خوشبخت ترین باشی. بخواه که خوشبخت باشی و برای این خواستت تلاش کن، همین. یادمان هست که از وقتی به دنبال پسوند «ترین» رفتیم، خوشبختی از ما گریخت. از ۷۵/۱۹ لذت نبردیم چون یکی ۲۰ شده بود. از رانندگی با پراید و ... لذت نبردیم چون ماشین‌های مدل بالاتری در خیابان، در حال خود نمایی بود. از بودن کنار عشقمان لذت نبردیم چون مدرک تحصیلی و پول توی جیب او، کمتر از بسیاری دیگر بود. همچنین از خانه مان، از شغلمان، از درآمدمان، از خانواده و دوستانمان و..."

دکتر فرهنگ هلاکویی

برای بعضی از مردم، لذت داشتن یک چیز خوب به محض اینکه می‌بینند دیگری از او بیشتر دارد، از بین میره!

پادزهر یک زندگی که صرف خواسته های بر آورده نشده همیشه، مفهومیست به نام "کافی" و شروع آن با بیشتر فکر کردن در باره تفاوت میان "نیاز" های ما و "خواسته" های ما و میان "کفایت" و "فراوانی" آغاز میشه!

اشتباه فکر نکن، هیچ ایرادی نداره اگه بیشتر بخواهیم و تلاش و تقلا کنیم تا زندگی مان را پر از چیزها و تجربیاتی کنیم که به ما لذت میده، به شرط اینکه اعتقاد نداشته باشیم که هر چه را که می خواهیم، به آن نیاز هم داریم!

وقتی ما اینگونه فکر می کنیم که هر چه را که می خواهیم آنرا لازم هم داریم، آرزوها و خواسته هایمان را پیش شرط خوشی ها قرار داده و توانایی تقدیر و سپاسگزاری و لذت آنچه که داریم را کم می کنیم!

راحت تر اینست که فکر کنیم شادی با بدست آوردن آنچه می خواهیم بدست می آید به شرط اینکه: موضوع واقعا خواستن آنچه را که بدست می آوریم باشد!

...و سخن آخر اینکه؛ کافی بسه!

استفاده کردن از همه توانت

یه پسر بچه با پدرش در یه جاده روستایی قدم می زدند که با یه شاخه بزرگ درخت مواجه شدند که راه را بند آورده بود...

پسر پرسید: "فکر می کنی بتونم این شاخه رو جابجا کنم؟"

پدر پاسخ داد: "اگه همه توانت رو بکار بگیری، مطمئنم که می تونی!"

بنابراین پسر با نیروی زیادی تلاش کرد که شاخه رو بلند کنه...اونو کشید و هل داد اما نتونست جابجاش کنه!

با دلسردی گفت: "پدر، تو اشتباه کردی! من نتونستم این کار رو انجام بدم."

پدر گفت: "دوباره تلاش کن!"

این بار، پسر به دست و پنجه نرم کردن با شاخه پرداخت و پدر به او ملحق شده و با همدیگه شاخه رو به طرف دیگر جاده هل دادند.

پدر گفت: "پسرم، اولین بار تمام توانت رو بکار نبستی، چرا که از من تقاضای کمک نکردی!"

این یه درس مهمه! خیلی کارهاست که ما به تنهایی نمی تونیم اونا رو انجام بدیم، اما این به این معنا نیست که انجامشون از عهده ما خارجه! همه ما با منابعی نظیر خانواده، دوستان، ایمان و عشق محصور و احاطه شده ایم که با بسیج اونا می تونیم به اهداف خود برسیم!

بعضی وقتا به خاطر غرور و یا کله شقی نمی تونیم تقاضای کمک کنیم!

بعضی وقتا فکر می کنیم این یه نشانه ضعفه که تقاضای کمک کنیم!

و بعضی وقتا حتی به کمک خواستن از آدمای اصلا فکر نمی کنیم!

هر دلیلی در کار باشه، این نوعی اتلاف و هدر دادن منابع و فرصت هاست!

این مهمه که یاد بگیریم همه قدرتمون رو بکار بگیریم یعنی از همه منابع داخلی مانند انضباط، شجاعت، عشق، ایمان و نیز منابع خارجی مانند خانواده، دوستان و روابطمون کمک بگیریم!

سخن آخر اینکه همانگونه که ما باید خواهان کمک کردن به دیگران باشیم، باید خواهان کمک گرفتن از دیگران هم باشیم که این یکی از بزرگترین نشانه های انسان بودن! 🙏

Be strong enough to stand alone,
Smart enough to know when you need help,
And brave enough to ask for it! Mark Amend

آنقدر قدرتمند باش که بتونی تنها روی پای خود بایستی!

آنقدر باهوش باش که بدونی چه زمانی به کمک نیاز داری!

آنقدر شجاع باش که بتونی تقاضای کمک کنی!

باغبانی اندیشه ها

همانگونه که علف های هرز برای رویش، نیاز به باغبانی و مراقبت و زحمت ندارند، زایش و رشد خودروی افکار منفی، سیاه بین و سیاه نما هم نیاز به مراقبت و تلاش ندارد!👈

و همانگونه که علف های هرز و مزاحم، هر جا که درخت و گلی هست خود رو و بی رویه رشد می کنند، افکار یاوه اندیش و شیطان زده و مسموم هم به صورت خود رو می توانند در همه جای اذهان آدمها ریشه دوانده و افق های فکری را تیره و تار کنند!

!مهم این است که ما به عنوان باغبان وجودمان، خواهان رشد علف های هرز و افکار منفی و جان کاه هستیم و یا پرورش گل و درختان پر از میوه های لذیذ؟ آیا در مزرعه وجودمان خواهان برداشت میوه های خوش طعم و خوش رنگ و گل های خوشبو هستیم و یا می خواهیم سراسر آنرا پر کنیم از خار و علف های هرز و شیطانی که چندین برابر درختان و گل های وجودمان انرژی مصرف کرده و راه رشد را بر روی ورود و رشد افکار مثبت و زیبا اندیش می بندند؟

یکی از بهترین راه های پرورش افکار و تصاویر زیبا در باغ ذهن وجودمان؛ آموختن و همنشینی با باغبان هایست که توانسته اند با موفقیت، نه تنها راه رشد علف های هرز فکری را سد کرده و آنها را ریشه کن کنند، بلکه شاخه های درختان تنومند امید و روشن بینی و گل های خوشبوی زیبا بینی و زیبا اندیشی از دیوارهای باغ وجود آنها بیرون زده است!

و اگر دسترسی به این باغبان های فرشته خوی مقدور نبود و امکان همنشینی فراهم نبود، می توان از گفته ها و نوشته های آنها هم بهره برد که؛

Speak and you shall be known, for the person is hidden under his tongue!

 Imam Ali

سخن بگو تا شناخته شوی، همانا انسان در زیر زبان خود مخفی است! امام علی (ع)

Like your body your mind also gets tired so refresh it by wise sayings.

 Imam Ali

ذهنتان همچون جسمتان خسته می شود، پس آنرا با سخنان حکیمانه از خستگی بیرون آورید! امام علی (ع)

همچنین به یاد داشته باشیم که چون وسوسه شیطان برای القای افکار منفی؛ دل چرکینی نسبت به دیگران و کینه آدم ها، تیره و تار دیدن آینده، دزد و تبه کار دیدن همه، یاس از رحمت خدا و... و همه پلیدیها دائمی و پیوسته است؛

پس برای خنثی کردن آنها نیاز به ذکر و تذکر و خواندن و گفتن و شنیدن دائمی کلمات الهی، آسمانی، امید بخش و سازنده و مثبت اندیشی تمام وقت است!

People often say that motivation doesn't last. Well, neither does bathing - that's why we recommend it daily.

 Zig Ziglar

مردم اغلب می گویند انگیزش دوامی ندارد! خوب، حمام کردن هم همینطور است - به همین دلیل است که آنرا برای هر روز توصیه می کنیم؟ زیگ زیگلار

و سخن آخر اینکه می توان با کلماتی که بیان می کنیم یا میشنویم و یا میخوانیم؛ قبرستانی ساخته و یا کاخی بزرگ و باشکوه بنا کنیم!

انتخاب با ماست!

۱۳ خطای بزرگ زبان بدن که موجب می شود شما در جلسات بد به نظر برسید!

۱۳ Body Language Blunders That Make You Look Bad In Meetings

"Body language is a very powerful tool. We had body language before we had speech, and apparently, ۸۰٪ of what you understand in a conversation is read through the body, not the words."

 Deborah Bull

"زبان بدن یک ابزار بسیار قدرتمند است. ما قبل از اینکه سخن بگوییم، زبان بدنمان سخن می گوید، و ظاهراً ۸۰ درصد از آنچه در یک محاوره می فهمید با زبان بدن خوانده می شود نه کلمات!" دبورا بول؛ نویسنده و مدیر خانه اپرای سلطنتی

بدن ما زبان خاص خودش را دارد و حرف هایی که می زند همیشه خوب و خوشایند نیست. زبان بدنمان احتمالاً جزئی از شخصیت شما گشته، و این نکته ایست که ممکن است تا به حال به آن فکر نکرده باشید. اگر این موضوع درست باشد، وقت آن رسیده تا فکری به حال آن کنید چرا که ممکن است حرفه و شغل خود را از بین ببرید.

شرکت تلنت اسمارت با آزمایش بیش از یک میلیون آدم دریافت ۹۰ درصد از آنهایی که دارای هوش عاطفی/هیجانی بالا هستند، واقف به قدرت سیگنال های غیر گفتاری خود در ارتباطات می باشند. دکتر تراویس برادبری رئیس این شرکت می نویسد؛ وقتی دارید سخت کار می کنید و برای رسیدن به هدفتان هر کاری انجام می دهید، هر چیزی که موجب پیشرفت شما می شود، قدرتمند بوده و راه شما برای رسیدن به موفقیت را هموار می سازد. فقط حواستان باشد که قربانی هیچ یک از اشتباهات فاحش زبان بدن که در ذیل می آید نشوید:

Exaggerated gesture

۱- ژست اغراق آمیز؛ باعث می شود که شما در حال بسط دادن واقعیت (خالی بندی) دیده شوید. بهتر است دست های خود را آزاد کرده و کف دستتان را نشان دهید تا با این کار نشان دهید که چیزی برای مخفی کردن ندارید.

Crossed arms

۲- دست به سینه؛ یک سد فیزیکی ایجاد می کند و نشان از آن است که در مواجهه با حرفی که طرف مقابل می زند باز و پذیرا نیستید. فرقی نمی کند که گفتگوی شما لذت بخش بوده و لبخند بزیند چرا که طرف مقابلتان این حس را پیدا می کند که می خواهید او را در محاوره مغلوب کنید. حتی اگر شما در حالت دست به سینه راحت تر هستید، برای ارتباط برقرار کردن بهتر باید این ژست را عوض کنید.

Inconsistency

۳- ناهماهنگی؛ میان حرف ها و وضعیت فیزیکی بدنتان موجب می شود که طرف مقابل حس کند که یک جای کار ایراد دارد و این سوء ظن در او ایجاد شود که در صدد فریب او می باشید، هر چند که ندانید چرا و چگونه. به عنوان مثال، یک لبخند عصبی و رد کردن یک پیشنهاد در یک محاوره به شما کمک نمی کند چیزی را که می خواهید بدست آورید بلکه طرف مقابل را بر آن میدارد که نتواند با شما کار کند؛ چرا که او فکر می کند چیز دیگری در نظر دارید.

Turning yourself away from others

۴- فاصله گرفتن و دور ایستادن از دیگران؛ یا وارد نشدن در گفتگو حاکی از آن است که شما به بحث پیش رو علاقه ای نداشته و راحت نیستید و احتمالاً حتی به گوینده ی سخن اعتمادی ندارید. سعی کنید وارد گفتگو با کسی که سخن می گوید شده و به نشان گوش دادن به حرف های او سر خود را آرام تکان دهید. این نشان دهنده تمرکز و توجه کامل شما به وی می باشد.

Slouching

۵- خمیده و افتاده بودن؛ نشان دهنده این است که خسته شده و هیچ علاقه ای به جایی که در آن هستید ندارید. شما هیچ وقت به رئیستان نمی گوید: "من نمی فهمم چرا باید به حرف های تو گوش بدم"، اما اگر خمیده باشید، لزومی به گفتن آن نیست چرا که وضعیت بدنتان با صدای بلند و خیلی شفاف این حرف را می گوید!

"مغز انسان قدرت جسم را با فضایی که وضعیت بدنی طرف مقابل وی در آن اشغال می کند، یکسان می کند! صاف ایستادن و به عقب کشیدن شانه ها یک حالت قدرتمندانه است. این

وضعیت فضای بیشتری از مغز طرف مقابل را پر می کند و بر عکس آن وقتی شانه ها افتاده، فضای کمتر را اشغال کرده و منعکس کننده قدرت کمتر است. حفظ حالت خوب؛ فرمان به احترام بیشتر داده و تعهد دو طرف در محاوره را ارتقا می دهد."

Avoiding eye contact

۶- اجتناب از تماس چشمی؛ ایجاد کننده حالتی است که دارید چیزی را مخفی می کنید و این سوء ظن را بر می انگیزد. کمبود تماس چشمی همچنین حاکی از فقدان اعتماد به نفس و علاقمندی بوده که شما خواهان ارتباط در یک جلسه کاری نیستید. ارتباط چشمی پایدار، از سوی دیگر، به معنای فرافرستادن اعتماد به نفس، رهبری، قدرت، و هوش است.

Eye contact that's too intense

تماس چشمی شدید؛ ممکن است این برداشت را ایجاد کند که شما فردی مهاجم بوده و در صدد سیطره بر طرف مقابل خود می باشید.

Watching the clock

۸- نگاه کردن به ساعت؛ در حالی که با یکی حرف می زنید علامتی واضح برای بی احترامی و باد و غرور است و این پیام را می رساند که شما کارهای بهتری دارید که انجام بدهید و خیلی هم مشتاق به ترک محاوره هستید.

Exaggerated nodding

۹- سر تکان دادن بیش از حد؛ این سیگنال را می فرستد که برای تایید شدن نگران هستید. مردم ممکن است فکر کنند سر تکان دادن های زیاد شما تلاشی است برای موافقت خود با چیزی که موافق آن نیستید و یا فهمیدن چیزی که نمی فهمید.

Fidgeting

۱۰- بی قراری؛ و یا موها را مرتب کردن حاکی از آن است که شما نگران و یا بیش از اندازه پر انرژی می باشید. مردم ممکن است این گونه برداشت کنند که بیش از اینکه نگران درست انجام دادن کارتان باشید، نگران وضعیت ظاهری خود هستید.

Scowling

۱۱- اخم کردن؛ و یا اظهار ناخشنودی این پیام را می‌رساند که با آدم‌های اطراف خود ناراحت هستید هر چند آنها هیچ کاری به مود و حالت روحی شما نداشته باشند. اخم کردن، مردم را از اطراف انسان دور می‌کند چرا که آنها حس می‌کنند مورد قضاوت قرار گرفته‌اند. لبخند، به هر حال، این پیام را می‌رساند که شما دارای ذهن باز، فردی مورد اعتماد، و یک دوست هستید. مطالعات ام‌آر‌آی نشان می‌دهد که مغز انسان‌ها به فردی که لبخند می‌زند، پاسخ مطلوب داده که این یک تاثیر مثبت ماندگاری می‌گذارد.

Weak handshake

۱۲- شل دست دادن؛ حاکی از فقدان اختیار، قدرت و اعتماد به نفس می‌باشد و در نقطه مقابل؛ دست دادن خیلی محکم حاکی از تلاش برای تهاجم و سیطره می‌باشد که البته به همان اندازه بد است! دست دادن خود را با طرف مقابل منطبق کنید اما حواستان باشد که همیشه محکم باشد.

Getting too close

۱۳- خیلی نزدیک شدن؛ این سیگنال را به طرف مقابل می‌رساند که هیچ احترامی برای او و حریم شخصی وی قائل نیستید. این کار باعث می‌شود آدم‌های اطرافتان وقتی حضور دارید احساس ناراحتی کنند.

جمع بندی

اجتناب از این خطاهای بزرگ زبان بدن؛ به ما کمک می‌کند که ارتباطات قوی‌تری را به لحاظ حرفه‌ای و شخصی شکل بدهیم... "البته به شرط داشتن نیت، طرز فکر، رویکرد، و نگرش مثبت چرا که از کوزه همان برون‌تراود که در اوست!"

مالکیت؛ مقوله ای متفاوت از مدیریت!

در سال ۱۹۳۲ آدولف برله و گاردینر مینز، کتابی را با عنوان "شرکت مدرن و مالکیت خصوصی" منتشر کردند که تاثیر عظیمی روی چشم انداز مالکیت شرکت ها داشت.

بحث اصلی کتاب این بود که در شرکت های مدرن بر خلاف جریان رایج و سنتی که مالک؛ مدیر شرکت هم است، باید میان مالکیت و مدیریت جدایی باشد. به عبارت دیگر؛ هر کس که خود موسس و مالک یک شرکت است لزوما نمی تواند به عنوان مدیر ارشد اجرایی به ایفای نقش پردازد؛ با این منطق که مدیریت در دنیای پیچیده امروزی یک مهارت است و هر کس که مالک بیزینسی است لزوما مدیر خوبی هم برای رشد و توسعه آن نیست.

یکی از مصائب شرکت داری در بخش خصوصی این است که مالکین، مدیریت و کنترل شرکت را در قبضه خود و یا فرزندان شان دارند و حیات شرکت؛ منوط به حیات آنهاست و با رفتنشان؛ شرکت ها هم از بین می روند.

طبق این نظریه؛ سهامداران و مالکان در مدیریت اجرایی شرکت دارای نقشی غیر فعال بوده و باید تابع تصمیمات اتخاذ شده توسط مدیران ارشد اجرایی در سطح C یعنی CFO، COO، CTO و... تحت مدیریت CEO باشند.

اما با همه جذابیت و نو آورانه بودن این نظریه و راهکار حاکمیت شرکتی، رسوایی های مالی در شرکت های معروف و معتبر بین المللی نظیر

Enron, Maxwell, Polypeck, BCCI, Satyam,...

ناشی از تعارض منافع میان مدیران و سهامداران و مشکل نمایندگی، موجب تردید در کاری بودن این مدل شد. مدیران ارشد اجرایی این شرکت ها و امثالهم تصمیماتی را گرفتند که ضامن سود حداکثری برای خود در قالب پاداشها و مزایای ویژه به قیمت زیان سهامداران بود تا حدی که تا چند روز قبل از فروپاشی و سقوط شرکت، همه چیز عالی و حساب ها مثبت و صعودی بودند! به عنوان مثال؛ بانکهای سرمایه گذاری خارجی و داخلی آمریکا در سال ۲۰۰۸ و قبل از شروع بحران مالی بیش از ۵۰۰ میلیارد دلار پاداش به مدیران و کارکنان خود پرداخت کرده بودند!

ماجرای اختلاس ها و غارت هایی که در شرکت های دولتی در جهان رخ داده و میدهد هم همین است؛ یعنی جدایی میان مدیریت و مالکیت و تعارض منافع مدیران و افرادی که به آنها نزدیکند از یک طرف و ملتی که مالک اصلی این شرکت ها می باشند.

چاره چیست؟

یک راهکار رایج در مقابله با این معضل، اصلاح حاکمیت شرکتی از طریق پیاده کردن ساختار هیات مدیره دوسطحی یا Dual Board یا Two Tier System است

است که یک سطح آن هیات مدیره اجرایی بوده و سطح دیگر آن نظارتی می باشد. به عنوان مثال؛ آلمانها این مدل حاکمیت شرکتی را در شرکت های بورسی پیاده کرده اند.

موضوع کلیدی؛ سطح نظارتی است که شامل نمایندگانی مستقل از سوی سهامداران و سایر ذینفعان (که می تواند حتی شامل کارکنان و محیط زیست هم بشود) که نقش کنترل و نظارت بر خط و مشی و تصمیم گیری های بلند مدت هیات مدیره اجرایی را به عهده دارند!

راهکار دیگر می تواند تغییر در سیاست های تشویقی مدیران ارشد اجرایی باشد. به عنوان مثال؛ بجای صرفا پاداش های نقدی سالیانه، می توان ترکیبی از پرداخت نقدی و تسهیم آنان در مالکیت شرکت را در دستور کار قرار داد به این صورت که درصدی از سهام شرکت متبوع را به آنها واگذار کرد و با ذینفع کردنشان از آنجا که Skin in the game دارند، از میزان ریسک تعارض منافع کاست.

و یک توصیه به مالکانی که مدیر عامل شرکت خود نیز می باشند. اگر خواهان این هستید که راهتان حتی مقتدرانه تر از قبل ادامه پیدا کند و با رفتنتان همه چیز از هم نپاشد، برنامه جایگزینی یا Successor Plan را جدی بگیرید. همان کاری که لری ایلسون در شرکت خود یعنی اوراکل کرد و پست مدیریت ارشد اجرایی را واگذار کرده و مدیر ارشد عملیات شد و بیل گیتس در مایکروسافت از سمت هیات مدیره و مدیر ارشد اجرایی کناره گیری کرد و مشاور تکنولوژی مدیر ارشد اجرایی شرکت خود شد! در این صورت فرصت پیدا خواهید کرد که با فراق بال و ذهنی بازتر و از زاویه ای جدید به شرکت نگاه کرده و باگ ها و ایرادات آنرا برطرف نمایید. بنابراین اگر در میان فرزندان و اقوام، مدیر(ان) قابلی ندیدید

اجازه بدهید دیگران وارد شوند تا افق های جدیدی را پیش روی شرکت بکشایند. همه چیز در قالب اعتماد و قرارداد های حقوقی محکم قابل انجام است.

دوستی که بر مبنای یک بیزینس شکل گرفته باشد بهتر از بیزینسیه که بر مبنای روابط دوستانه بنا شده باشد!

 راکفلر

۱۰۴ کلید برای باز کردن قفل های مغز

هیچ قرص جادویی برای تقویت حافظه و مغزی که به گفته متخصصان ۱۰۰ میلیارد نورون دارد و هر نورون با ۱۰ هزار نورون دیگر در ارتباط است و پیچیده ترین چیز در جهان هستی محسوب می شود وجود ندارد، بلکه برای این منظور یک پروسه و فرایند جادویی وجود دارد!

همه ما مواردی که در ذیل می آیند را تایید می کنیم اما بدون عمل کردن تاثیری نخواهیم پذیرفت چرا که به قول استیون کاوی:

Common sense is not always common practice!

جیم کویک Jim Kwik؛ متخصص آموزش، سخنران، مربی و مشاور در مصاحبه اخیر خود به ۱۰ مورد اشاره می کند که به لحاظ علمی اثبات شده اند و به ما کمک می کنند سریعتر، باهوش تر و بهتر شویم و عملکرد مغز و تناسب اندام خود را بهینه کنیم.

۱- غذاهای خوب بخورید!

زیرا شما همان چیزی هستید که می خورید! آووکادو، زغال اخته، بروکلی، روغن نارگیل، تخم مرغ، سبزیجات با برگ های پهن، ماهی آزاد، زردچوبه، مغز گردو و شکلات تلخ؛ اینها مواد غذایی هستند که از سلسله اعصاب انسان محافظت می کنند!

۲- مراقب مورچه های قاتل باشید!

سخنان منفی که درباره خود با خود می گوئیم و یا از اوضاع روزگار شکوه و گلایه کردن.... همانگونه که نباید غذاهای مسموم بخوریم، افکار مسموم یعنی منفی بافی هم برای مغزمان مضر است. یادمان باشد مغز تفاوتی میان آنچه تخیل می کنیم و آنچه واقعیت دارد قائل نمی شود و آنچه می گوئیم و می شنویم در مغز بازخوانی می شود. هرگز به چیزهایی که نمی خواهید در زندگیتان اتفاق بیفتد فکر نکنید بلکه به چیزهایی که می خواهید اتفاق بیفتد فکر کنید. فکرها، برای مغز همچون اشیاء هستند!

۳- ورزش کنید!

پیاده روی، کوه نوردی، شنا، رقص،...

۴- مواد مغذی برای مغز بفرستید!

مکمل هایی مانند امگا ۳، DHA ها که در مکمل های روغن ماهی وجود دارد، جینکو بیلوبا، ویتامین B، ۱۲B و ...

۵- هم گروه های مثبت انتخاب کنید!

افکار، رفتار و عادات انسان شبیه همان هایی می شود که بیشترین تعامل را با آنها دارد. به همین دلیل است که می گویند شما متوسط ۵ نفری هستید که بیشترین زمان را با آنها صرف می کنید. اگر میان ۹ فرد ورشکسته باشید، شما دهمین آنها خواهید بود. این محدود به شبکه ارتباطی فامیلی نیست بلکه باید مراقب ارتباطات اجتماعی و مجازی خود هم باشید. اگر دوست دوستان سیگار می کشد، احتمال تاثیر پذیری و سیگاری شدن شما هم هست!

۵ سال دیگه اوضاع و احوال من چطور خواهد بود؟ بستگی داره چه کتابایی بخونی و با چه افرادی معاشرت و دوستی کنی! 📖

مثبت اندیشی و مثبت بودن به معنی ندیدن و نفی منفی ها و کاستی ها نیست، بلکه به معنی عادت به تمرکز داشتن روی مثبت ها و توجه به لبه پر لیوان است!

مراقب پاکی و تمیزی محیط اطراف خود باشید!

همانگونه که وقتی فایل های دسکتاپ لپ تاپ خودتان را پاک و مرتب می کنید و یا روی میز و اتاق خود را مرتب و خلوت می کنید، بهتر می توانید فکر کنید، محیط اطراف مثل آب و هوا اگر تمیز باشد، روی فکرتان اثر مثبت می گذارد. محیط مرتب موجب فکر مرتب می شود!

۷- خواب خوب داشته باشید!

این یک موضوع بسیار مهم است به سه دلیل: یکی کردن حافظه کوتاه مدت و بلند مدت، جلوگیری از پیری مغز، و اینکه ما نیاز به دیدن رویا داریم. شما نمی دانید چقدر ایده ها، راه حل ها و اختراعات (مثل چرخ خیاطی) در عالم رویا به انسان الهام شده و می شود. وقتی در

طول روز روی موضوعاتی کار می کنید، مغز هنگام خواب فعالیت بیشتری برای ارائه راه حل می کند!

۸- از مغز خود محافظت کنید!

این محدود به مواظبت از مغز در برابر ضربه های فیزیکی نمی شود بلکه شامل حوزه الکترومغناطیس و ابزارهای هوشمند اطراف ما نظیر وایفای، موبایل و... هم می شود. آمار اخیر نشان می دهد ۹۰٪ کودکان موبایل را زیر متکایشان می گذارند و می خوابند و معلوم نیست چه اثرات سوئی بر آنها می گذارد!

۹- مغز خودتان را زنده نگه دارید!

چگونه؟ با آموختن چیزهای جدید! نورونز یا عصب زایی و نوروپلاستیسیتی یا انعطاف پذیری عصبی به معنی این است که تا روزی که انسان می میرد می تواند سلول مغزی خلق کند و ارتباطات عصبی ایجاد کند و همه اینها با دو چیز ایجاد می گردد: انجام کارهای جدید و تغذیه مناسب!

۱۰- استرس خود را مدیریت کنید!

آدمها نمی دانند تا چه حد تحت استرس هستند تا وقتی که به تعطیلات می روند یا یک ماساژ خوب می بینند یا یک مدیتیشن انجام می دهند...

الگوی سنگاپوری برای شکوفایی و توسعه اقتصاد

هرگاه صحبت از رشد و پیشرفت اقتصادی می شود، نام سنگاپور در ذهن ها جلوه می کند. همان کشور کوچکی که یک دو هزار و سیصدم ایران مساحت دارد و توانسته اقتصاد ۷۰۰ میلیون دلاری خود در دهه ۶۰ میلادی را به ۳۲۰ میلیارد دلار رسانده (که تنها ظرف ۱۰ سال اخیر اندازه اقتصاد خود را دو برابر کرده) و تبدیل به سومین کشور ثروتمند با درآمد سرانه ۵۵ هزار دلار و میزبانی از حدود ۳ تریلیون دلار ثروت جهانی، سومین کشور با کمترین میزان فساد، سومین کشور با انتظار زندگی بالا و هشتمین کشور امن جهان شود و به سرعت از جهان سومی به جهان اولی رسیده و از میان ۲۰ شرکت برتر جهان؛ میزبان ۱۵ تا از آنها شود و هاب مهم اقتصادی قاره آسیا گردد!

بررسی ها حاکی از آن است که بطور کلی موفقیت خیره کننده اقتصادی سنگاپور با بهره مندی از سه فاکتور اساسی محقق شده است:

۱- مرکزیت جغرافیایی

طی ۸ ساعت پرواز هر کسی می تواند به مراکز اقتصادی مهم خاورمیانه (امارات و قطر)، و تمامی مراکز کاروکسب هند، چین و استرالیا دسترسی پیدا کند و مهمترین زیرساخت آن داشتن خطوط هوایی پیشرفته سنگاپور؛ Singapore Airlines است که به ۵ قاره جهان پرواز می کند.

همچنین با بهره مندی از چنین موقعیتی، این دولت شهر توانسته به رکورد جابجایی ۶۰۰ میلیون تن محموله دریایی دست یابد!

نکته مهم این است که سنگاپور، امارات و قطر و سایر هاب های بیزینسی جهان بدون داشتن خطوط هوایی پیشرفته نمی توانستند موقعیت کنونی خود را داشته باشند!

۲- ثبات سیاسی

بانک جهانی ثبات سیاسی را با نبودن خشونت و تروریسم معنا می کند و سنگاپور با احراز ۹۹٪ این شاخص از بسیاری کشورها پیشی گرفته و حائز یکی از بالاترین رتبه های جهانی گشته است.

۳- سهولت انجام کاروکسب

موسسه Knight Frank Wealth سنگاپور را دارای بهترین محیط کار و کسب جهانی دانسته و بانک جهانی از میان ۱۹۰ کشور جهان رتبه این اقتصاد در سهولت راه اندازی کاروکسب را پس از نیوزلند دوم اعلام کرده است. دانمارک، هنگ کنگ و کره جنوبی در رتبه های بعدی قرار دارند.

بانک جهانی ده شاخص را برای بررسی و رتبه بندی سهولت راه اندازی یک کاروکسب جدید در نظر می گیرد که شامل رویه های شروع یک کاروکسب، تعامل با مجوزهای ساخت و ساز، گرفتن انشعاب برق، ثبت یک ملک، اخذ اعتبار بانکی، حمایت از سرمایه گذاران، پرداخت مالیات، تجارت میان مرزی، اجرای قراردادها، حل و فصل اعسار و ورشکستگی می شود.

ایران در این رتبه بندی در جایگاه ۱۲۸ جهانی قرار دارد!

سنگاپور آفریقا؟!

آنچه گفته شد نسخه ای مختص سنگاپور نیست و هر دولتی می تواند با الگوبرداری موارد سه گانه فوق، راه توسعه سنگاپور را بییماید. شاهد این مدعا رواندا است که رئیس جمهور آن؛ پل کاگامه می خواهد با پیمودن همین راه، کشور خود را سنگاپور آفریقا کند و البته بسیار موفق عمل کرده است. خطوط هوایی رواندا RwandAir که جزو یکی از ۱۰ خط هوایی برتر جهانی به لحاظ بهبود عملیات و خدمات اعلام شده، و کشوری که طی ۱۰۰ روز در سال ۱۹۹۴ در آن ۸۰۰ هزار نفر به دلیل اختلافات قومی کشته شدند، اکنون به لحاظ امنیت یکی از امن ترین کشورهای جهان با ۲,۵ قتل در هر ۱۰۰ هزار نفر در سال (هند ۳,۲ و آمریکا ۵,۴ نفر و آمار همسایگان آن یعنی یوگاندا، تانزانیا، بروندي و جمهوری کنگو به ترتیب؛ ۱۱,۵، ۷,۶ و ۱۳,۶ نفر می باشد)، و سهولت کار و کسب آن در رتبه ۲۹ جهانی است!

Youtube  How Rwanda is becoming the Singapore of Africa?

تحریم های بین المللی و بهره مندی غرب از رسانه های قدرتمند و تبلیغات ضد ایرانی با برچسب تروریسم و موانع ایجاد شده در تجارت خارجی، ایران را که به لحاظ مرکزیت جغرافیایی در موقعیتی بسیار برتر نسبت به سنگاپور قرار دارد و دارای ثبات سیاسی و امنیت

داخلی قابل قبولی بوده تحت فشار قرار داده و به وخیم تر شدن محیط کاروکسب داخلی دامن زده است.

مسئله اوضاع به گونه ای که هست نمی تواند ادامه داشته باشد و روزی دوباره ورق بر می گردد و بهترین کار همان است که آبراهام لینکلن می گفت: خودم رو آماده می کنم و روزی نوبت و بخت من هم میرسه!

امروز اگر به دلیل نداشتن خطوط هوایی پیشرفته، یکی از مهمترین ابزارهای هاب شدن در بیزنس بین المللی را از دست داده ایم، می توانیم روی توسعه راه های زمینی با همسایگان، توسعه بنادر و زیرساخت های توریستی و ایران گردی تمرکز کنیم. از سوی دیگر می توان با کاهش بروکراسی و رویه های اجرایی راه اندازی کاروکسب جدید را ساده و جذاب کرد تنها به یک شرط: کاهش تصدی گری دولت و اعتماد به بخش خصوصی که اگر طی ۴۰ سال اخیر این مسیر را درست طی کرده بودیم، دولتی این چنین فربه و اقتصادی تا این حد متکی به نفت، آسیب پذیر و تحریم پذیر نداشتیم!

اصالت یا تربیت؟

۱- روزی شاه عباس از شیخ بهایی پرسید در برخورد با آدمها، اصالت ذاتی آن ها مهمتر است یا تربیت خانوادگی شان؟!

شیخ گفت: هر چه نظر اعلی حضرت باشد، همان است! ولی به نظر من "اصالت" ارجح است. و شاه بر خلاف او گفت: شک نکن که "تربیت" مهمتر است.

بحث میان آن دو بالا گرفت و هیچ یک نتوانستند یکدیگر را قانع کنند.

به ناچار شاه برای اثبات عقیده خود، او را به کاخ دعوت کرد تا حرفش را به کرسی بنشانند.

بعد از تشریفات اولیه، وقت شام فرا رسید. سفره ای بلند پهن کردند. اما چون چراغ و برقی نبود، مهمانخانه سخت تاریک بود.

در این لحظه، پادشاه دستی به کف زد و با اشاره ای او چهار گربه، شمع به دست حاضر شدند و آن جا را روشن کردند.

در هنگام شام، شاه اشاره ای به شیخ کرد و گفت دیدی گفتم: "تربیت" از "اصالت" مهم تر است!؟

ما این گربه های نااهل را اهل و رام کردیم. که این نتیجه ی اهمیت "تربیت" است.

شیخ در پاسخ گفت: من فقط به یک شرط حرف شما را می پذیرم و آن اینکه فردا هم گربه ها مثل امروز چنین کنند.

لذا شیخ به محض اینکه از کاخ برگشت، بی درنگ دست به کار شد. چهار جوراب برداشت و چهار موش در آن نهاد.

فردا او باز طبق قرار قبلی به کاخ رفت. تشریفات همان و سفره همان و گربه های بازیگر همان!

شاه که مغرورانه تکرار مراسم دیروز را تاکید می کرد، صحت حرف هایش می دید، زیر لب برای شیخ رجز می خواند که در این زمان، شیخ موش ها را رها کرد و هنگامه ای به پا شد! هر گربه در تعقیب موشی به این سو و آنسو می دوید...

این بار شیخ اشاره ای به شاه کرد و گفت: شهریار! یادت باشد اصالت گربه، موش گرفتن است؛ گرچه "تربیت" هم بسیار مهم است. ولی، "اصالت" مهم تر است.

۲- وقتی که حاتم طایی از دنیا رفت، برادرش خواست جای او را بگیرد. حاتم مکانی ساخته بود که هفتاد در داشت. هر کس از هر دری که می خواست وارد می شد و از او چیزی طلب می کرد و حاتم به او عطا می کرد. برادرش خواست در آن مکان بنشیند و حاتم بخشی کند. مادرش گفت: تو نمی توانی جای برادرت را بگیری، بیهوده خود را به زحمت مینداز. برادر حاتم توجه نکرد. مادرش برای اثبات حرفش، لباس کهنه ای پوشید و به طور ناشناس نزد پسرش آمد و چیزی خواست. وقتی گرفت از در دیگری رجوع کرد و باز چیزی خواست. برادر حاتم با اکراه به او چیزی داد. چون مادرش این بار از در سوم باز آمد و چیزی طلب کرد، برادر حاتم با عصبانیت و فریاد گفت: تو دوبار گرفتی و باز هم می خواهی؟! عجب گدای پرورویی هستی! مادرش چهره خود را آشکار کرد و گفت: نگفتم تو لایق این کار نیستی. یک روز هفتاد بار از برادرت به همین شکل چیزی خواستم. او هیچ بار مرا رد نکرد. من فرق تو را با او وقتی دانستم که شیر می خوردی. تو یک پستان در دهان می گرفتی و دست دیگر را روی پستان دیگر می گذاشتی تا دیگری از آن نخورد، اما او با دیدن طفلی دیگر، پستان را رها می کرد و در اختیار او می گذاشت!

به دو چیز نباید تکیه کرد: دیوار تازه رنگ شده و انسان تازه به دوران رسیده!

۳- یکی را از وزرا پسری کودن بود پیش یکی از دانشمندان فرستاد که مرین را تربیتی میکند مگر که عاقل شود. روزگاری تعلیم کردش و مؤثر نبود، پیش پدرش کس فرستاد که این عاقل نمیشود و مرا دیوانه کرد.

چون بود اصل گوهری قابل

تربیت را در او اثر باشد

هیچ صیقل نکو نخواهد کرد

آهنی را که بد گهر باشد

خر عیسی گرش به مکه برند

چون بیاید هنوز خر باشد

سعدی شیرازی

یکی از ریشه ای ترین علل اوضاع نابسامان امروز ما و دنیا را باید در تمرکز نظام های آموزشی روی ارائه مدارک تحصیلی و حرفه ای دانست، حال آنکه انسان سازی و اخلاق عملی و ساختن بن مایه های فکری انسانها یعنی تربیت مدیران، پزشکان، مهندسان و کارآفرینان صادق، درستکار، امین، نوع دوست و میهن پرست مقوله ای دیگر است!

۷ درس از جک ما

همه ما کمابیش با اسطوره تجارت الکترونیک چین؛ یعنی همان مردی که ۱۰ بار در امتحان ورودی هاروارد مردود شد و ۹ سال مجانی به عنوان راهنمای توریست های خارجی در چین فعالیت کرد تا زبان انگلیسی اش خوب شود و اکنون هدایت شرکت ۴۴۴ میلیارد دلاری علی بابا را بعهده دارد، آشنایی داریم. او هر سال به عنوان میهمان ویژه مجمع جهانی اقتصاد در داووس سوئیس شرکت کرده و به ایراد سخنرانی می پردازد و این پست گزیده ای از یک کنفرانس خبری امسال اوست:

۱- از اشتباهات دیگران یاد بگیرید و سعی نکنید از موفقیت دیگران بیاموزید. به داستان موفقیت دیگران گوش نکنید چرا که خیلی چیزها پشت آن مخفی است که شما نمی دانید. یادم است زمانی سال ۲۰۰۱ از دانشکده کاروکسب هاروارد به علی بابا آمدند و گفتند می خواهیم یک مطالعه موردی درباره شرکت شما تهیه کنیم و بعد از یک هفته گزارشی تهیه کردند و به محض مطالعه این گزارش اعتراض کردم که نه این ما نیستیم و خود شما هستید! برای خودشان از من امضایی گرفتند و رفتند! بعد از ۵ سال تدریس آن در دانشگاه های جهان، آنها من را به یک جلسه ای دعوت کردند که در آن همه رقبای علی بابا نابود شده و علی بابا فقط پیروز بود و حال آنکه ما بارها و بارها شکست خورده بودیم!

آموختن از اشتباهات دیگران به این درد می خورد که آدم وقتی با موارد مشابه مواجه میشود می داند چگونه با آن برخورد کند نه اینکه از آنها اجتناب کند چرا که اشتباه کردن امری حتمی است!

کتابی که در صدد نگارش آن هستم والبته اگر بتوانم این است: ۱۰۰۱ اشتباه علی بابا! این یکی از ارزشمندترین کارهای زندگی من خواهد بود. موضوع زندگی من این نیست که چقدر بدست آورده ام، بلکه این است که چقدر در روزهای سخت به خاطر اشتباهات به رنج و زحمت افتادم و تاب و توان گذر از آنها را داشته ام!

۲- روی کیفیت تمرکز کنید نه اندازه! قرن گذشته هر چه بزرگتر بودی بهتر بود و امروز هرچه خوب تر باشی بهتره! ببینید اگر نگاهی به لیست مجله فورچون بیندازید ۵۰۰ شرکت برتر دنیا با معیار اندازه و ساینز انتخاب شده اند. سوال: چند تا از آنها شاد و سودده بوده اند؟

نه! بلکه این شرکت های کوچک اند که خیلی سودده و شاد و سرحالند! آنها می توانند با همسر و بچه هایشان به سفر بروند و به خودشان بیشتر برسند!

۳- اولین باشید. تلاش نکنید بهترین باشید بلکه اولین باشید! اولینی باش که تغییر می کند، به چالش می کشد، بر سختی ها غلبه می کند. زیرا بهترین فقط یکی مثلا نفر اول المپیک است و این نمی تواند برای هر کس که خود منحصر بفرد است و زندگی اش دارای ارزش است هدف اصلی باشد. اندیشه بهترین بودن یعنی آماده تسلیم شدن و نادیده انگاشتن توانمندی ها برای نو آوری، تغییر و استقامت!

۴- خودتان را برای آینده آماده کنید! من وقتی شروع کردم نه پول داشتم، نه پارتی نه تکنولوژی و اتفاقا در اکثر امتحانات مردود شدم! اما از اول معیار رقابت با دیگران ۱۰ سال آینده بوده است! دست به هر کاری می زدم می دانستم آن کار ۱۰ سال دیگر من را از همه جلوتر می اندازد.

با شنیدن این نکته از جک ما، یاد یاد گفته وین گرتزکی؛ قهرمان هاکی روی یخ افتادم که درباره رمز موفقیت خود گفته: من بسوی جایی که پاک هاکی قراره باشه اسکیت می کنم، نه جایی که بوده!

پس معیار رقابتتون ماه آینده یا سال آینده نباشد! بلکه دورتر را ببینید!

۵- متمایز باشید. سوال: آیا شرکت آمازون رقیب اصلی شماست؟ پاسخ: نه. من آمازون را از اول تا الان که یک غول تجارت الکترونیک است می شناسم. اما ما مثل آمازون نیستیم! ما مردم را توانمند می سازیم تا تجارت الکترونیک انجام دهند و هر کسی برای خودش یک آمازون بشود!

۶- به هر چالش به عنوان یک فرصت نگاه کنید. اگر دنبال فرصت ها باشید خواهید گفت همه آنها توسط شرکت های بزرگ استفاده شده و چیزی برای ما باقی نمانده است! نه! فرصت ها در دل چالش ها و مشکلات نهفته اند که به چشم هر کسی نمی آیند. اگر بتوانید چالشی را حل کنید، این برای شما یک فرصت است تا موفق شوید. هرچه مشکلی که حل می کنید بزرگتر باشد، فرصت های نهفته در آن هم بزرگتر خواهد بود!

۷- خودتان را در محاصره افراد عالی قرار دهید! قانع کردن افراد منفی برای انجام کاری، بسیار سخت است. البته شما نمی توانید تمامی پرسنل خود را از افراد مثبت اندیش انتخاب کنید اما افرادی که در سطح هیات مدیره با آنها کار می کنید باید مثبت اندیش و پر انرژی باشند. برای من خیلی دردناک است که بخواهم معاونی داشته باشم و هر بار او را تشویق کنم که مثبت باشد! چنین فردی می تواند مهندس خوبی باشد اما نه یک رهبر خوب! اگر به اتاق جلسات هیات مدیره ما بیایید این گونه نیست که رئیس نکات اعضای هیات مدیره را خیلی متواضعانه یادداشت کند! اتاق جلسات ما اتاق جنگ است! تصمیمات شرکت را صداهای بلندتر می سازند!

📌 اثر زیگاریک؛ اهرمی برای تمام کردن کارهای نیمه تمام!

دیدید وقتی یک شکلات تخته ای را باز می کنیم با خودمان می گوئیم فقط یک تکه از آنرا می خورم و بعد از چند دقیقه کل آن تمام می شود؟ یا وقتی به قصد رفع گرسنگی سر میز ناهار خوشمزه حاضر میشیم و هر چه روبروی ما هست را تا آخرش می خوریم؟ یا دیدن اولین اپیزود از یک فیلم جذاب همان و تا چندین ساعت نشستن پای آن و دیدن آخرین قسمت آن هم همان! یا اولش با خواندن یک فصل از کتاب جالب شروع می کنیم و یک مرتبه می بینیم ساعت ۳ شب است و کتاب تمام می شود؟! یا وقتی یک میهمانی تمام می شود فردایش به حرف یکی به دلیل قطع شدن توسط دیگری و نا تمام ماندن، که می خواست چه بگوید؟! فکر می کنیم! یا یک معما به ما داده می شود و زمان حل آن کوتاه است و پس از اتمام وقت، با اینکه پاداشی در کار نیست، طبق مطالعات انجام شده ۸۶ درصد ما کماکان دنبال حل کردن آن هستیم!

👤 خانم بلوما زیگاریک؛ روانشناس معروف روسی (۱۹۰۱ تا ۱۹۸۸) در رستوران متوجه شد پیشخدمت ها کلیه جزئیات سفارش غذای هر مشتری را بدون نوشتن روی کاغذ تا قبل از تسویه حساب به یاد می آورند و به محض تسویه حساب نه تنها چیز زیادی از سفارش یادشان نمی آید بلکه حتی بعضی وقتها خود مشتری که غذا خورده را هم به یاد نمی آورند!

👉 او با پی بردن به این حقیقت که ذهن انسان درگیر کارها و مقولات ناتمام می شود آزمایش های دیگری نیز انجام داد. به عنوان مثال برای دو گروه یک فیلم جذاب پخش کرد، گروه اول فیلم را تا آخر دیدند و دومی ها تا اواسط فیلم را تماشا کردند. چند روز بعد از دو گروه خواسته شد فیلم را تعریف کنند... گروهی که فیلم را ناقص دیده بودند، جزئیات بیشتری از آنرا به یاد می آورند!

✓ بلوما سپس به یک اصل رسید که مغز ما بیشتر درگیر کارهای ناتمام و منقطع شده می شود تا کارهای تمام شده... آنقدر آنرا به یاد می آوریم تا آن کار تمام شود... ما نیاز به تمام کردن یک کار داریم! از آنچه بیان شد به عنوان #اثر_زیگاریک یاد می شود.

✦...معروف است که موتزارت موسیقی دان مریض بود و یکی به عیادت او رفت. موتزارت هم گفت حوصله کسی را ندارم و می خواهم تنها باشم! میهمان او به سالن کناری اتاق او رفت و مشغول زدن پیانو شد و ناگهان آنرا نیمه کاره رها کرد و رفت! می گویند موتزارت از تخت بیماری خود را کند، سراغ پیانو رفت، نوت را کامل کرد و برگشت به تخت بیماری! چون او نمی توانست آنرا نیمه کاره در ذهن خود رها کند!

✓بطور کلی وقتی در انجام کاری (پاسخ به ۵۰ ایمیل مهم که نیاز به توجه ما دارد، نوشتن یک گزارش و یا مقاله که قولش را داده ایم، کمک به دوستان در اسباب کشی که به او قول داده ایم و...) امروز و فردا می کنیم، این به معنی باز گذاشتن لوپ ذهن برای انجام آن کار است و تا این لوپ بسته نشود، درگیری ذهن با آن بیشتر و بدون اینکه خودمان متوجه شویم، انرژی فراوانی از آن هدر می رود. به عبارت دیگر؛ اگر اثر زیگاریک؛ یعنی کلنجار رفتن ذهن با کارهای نیمه تمام، بیشتر باشد منجر به استرس بیشتر و کاهش کارایی و بهره وری ذهن خواهد بود!

✦حال تصور کنید ۸۰ هزار پروژه نیمه تمام که نیاز به ۶۰۰ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری دارد چه بلایی بر سر کارایی دولتی می آورد که به رسم دیرینه، باید متصدی آغاز تا انجام آنها باشد! مسلماً تا زمانی که این لوپ ها بسته نشوند (با انجام یا واگذاری به بخش خصوصی)، دولت را بیشتر فلج و زمینگیر می کنند.

✦البته متخصصان بازاریابی و فروش و گردانندگان رسانه های موفق به خوبی از این اثر بهره گرفته و با درگیر کردن ذهن مشتری؛ او را به کام محصولات و رسانه های خود می کشند! انتخاب یک تیتتر جذاب اما ناقص و یا دادن کارت تخفیف ۲۰ درصدی برای خرید بعدی از

جمله این ترفندهاست! سخنرانان و مشاوران حرفه ای هم با رساندن بحث به جایی جذاب و تمام نکردن و موکول کردن آن به جلسات بعدی منافع خود را بیشتر می کنند!

● سخن پایانی اینکه باز بودن لوپ کارهای نیمه تمام، منجر به عدم تمرکز و اتلاف انرژی فراوان است.

!چه کنیم؟

➡ در قدم اول؛ لیست تمام کارها مثل: ایده ها، اهداف، آرزوها، سفارش ها، خریدها، سفرها و... را تهیه کنیم و روی کاغذ بنویسیم. خود همین کار، در کاهش استرس و تمرکز بیشتر خیلی موثر است!

➡ کارهای غیر مفید را فوراً خط بزنیم.

➡ کارهایی که سریع می شود به انجام برسند مثل یک سفارش اینترنتی را زود تمام کنیم.

➡ انجام برخی کارها را به دیگران تفویض کنیم.

➡ برای انجام کارهای بلند مدت مبتنی بر توسعه مهارت؛ مثل یادگیری یک زبان خارجی یا برنامه نویسی قدم اول یعنی ثبت نام در یک کلاس را برداریم.

➡ و برای انجام کارهای بزرگ مثل مگا پروژه ها، آنها را بشکنیم و به اجزای کوچک قابل انجام، تبدیل کنیم و زمان افتتاح آنها را با تابلو روزشمار معکوس، اعلام عمومی کنیم!

سه ویژگی یک ویتترین خوب برای رقابت در بازارهای بین المللی!

چند سال پیش در یک گفتگویی که با یک استاد موفق بازاریابی در کشور مالزی داشتم، به نکته مهمی برخورد کردم و آن اینکه یکی از مهمترین مهارت های این کشور و امثال آن برای نفوذ در بازارهای جهانی این است که از حداقل ها، استفاده حداکثری می کنند و به قول خودشان از یک لیوان آب به اندازه یک استخر بهره برداری می کنند. در حالیکه در بازارهای توسعه نیافته داستان بر عکس است و از یک استخر آب به اندازه یک لیوان بهره می برند!

یکی از ابتدایی ترین و در عین حال موثرترین ابزارهای نفوذ در بازارهای بین المللی؛ داشتن یک ویتترین جذاب است که بدون داشتن آن؛ محصولات ما هر چند دارای کیفیت و مزیت رقابتی باشند، در رقابت با همتایان سهمی نداشته و می شود همان "بهره بردن از یک استخر به اندازه یک لیوان!"

این ویتترین عمدتاً دارای سه خصیصه و ویژگی می باشد:

وبسایت

چه بسیارند شرکت های قدرتمندی که سایت انگلیسی (به اقتضای بازارهای هدف) و سایر زبانهای آنها یا کلاً وجود ندارد و یا دارای محتوا و طرح جذاب نمی باشد.

کافی است مشتری خارجی علاقمند به ایجاد ارتباط باشد! یا ایمیل درج شده در سایت معتبر نیست، و یا اگر معتبر است پاسخی نمی دهد! و یا اگر پاسخ می دهد خیلی دیر هنگام و هنگام تماس تلفنی؛ گویش نقطه تماس جذاب نیست!

بطور کلی یک وبسایت خوب دارای سه بخش خوب است: تم جذاب، "درباره ما" ی گویا و حاوی داستان جذاب، "تماس با ما" ی ساده و امن! دو بخش اول نیاز به صرف زمان و فکر زیاد دارد چرا که باید آنقدر درست و مناسب باشد که در چند ثانیه مخاطب جدید را جذب کند. با این اوصاف؛ دیگر زمان سپردن طراحی وبسایت در مقابل پرداخت مبلغی پول بدون مداخله مستقیم و فعال صاحبان کاروکسب ها گذشته است!

پر واضح است که داشتن کاتالوگ الکترونیک و چاپی و گزارش های منظم عملکرد مالی مبتنی بر استانداردهای جهانی نیز تحت یک وبسایت مرتب، دارای اهمیت فراوان است.

داستانسرایي مدیران ارشد

یکی از رموز موفقیت رهبران شرکت های بزرگ دنیا مثل استیو جابز اپل و یا وارن بافت برکشایرهتوی و یا بیل گیتس مایکروسافت و یا...؛ داستانسرایي، جذاب بودن نحوه معرفی و سخنوری آنان است. یک داستانسرای ماهر تلاش نمی کند روی نحوه فکر کردن مخاطبانش کار کند، بلکه آنها را وادار می کند به سوالاتی مهم فکر کنند! آنها می دانند که داستانشان باید گفته شود وگرنه می میرد و وقتی مرد، دیگر برای کسی اینکه ما کی هستیم و چکار می کنیم اهمیتی ندارد! آنها به ابعاد روانشناختی، فرهنگی، جامعه شناختی، فصاحت و بلاغت و ادبیات بیان خوب مسلط هستند و یا اگر نیستند، برای آموختن این موارد زمان صرف می کنند. مسلماً این خصوصیت ویتترین که کاملاً مرتبط با مورد قبلی است در جذب سرمایه گذار و مشتری بسیار تعیین کننده است.

شرکت های پیشرو در این حوزه هم دارای مدیران فعال و سخنور در مجامع بین المللی می باشند و هم دارای ویدیو کلیپ های جذاب حاوی پیام مدیرعامل یا مدیر ارشد بازاریابی/فروش و معرفی محصول در رسانه های اجتماعی بین المللی مانند لینکداین و یوتیوب می باشند!

بسته بندی

هر چقدر کیفیت محصولات ما بالا باشد، اگر در بسته بندی با رنگ و لعاب جذاب و کلمات و پیام های نوشتاری مناسب و به زبان و فرهنگ بازار هدف ارائه نشوند، باز در رقابت با همتایان سهمی را که باید، کسب نخواهیم کرد. بسته بندی خوب، یک محصول فرعی داستانسرایي خوب شرکت ماست و اگر بسته بندی ما تداعی کننده داستانی شنیدنی نباشد، یعنی امیدی به موفقیت نیست!

۴ داستان حیثیتی!

۱- فردی از قول یکی از دوستان خود تعریف می کرد که ما دوستی داشتیم که در زمان جنگ در راه دفاع از میهن به درجه بلند شهادت نایل شده بود و در حسرت مقام و منزلت او بودیم. تا اینکه یک شب در عالم رویا او را دیدم و به او گفتم خوشا بحالت که چنین سرنوشتی داشتی! او در پاسخ به من گفت: پس از شهادت به همه همزمان من یک برگ کاغذ دادند که در آن نوشته شده بود "برائت از آتش" اما برگه ای که بدست من دادند یک ضربدر قرمز روی "برائت از آتش کشیده" شده بود! خیلی متاثر و اندوهگین شدم و پرسیدم چرا؟! گفتند تو در دنیا آبروی یک خانم را برده ای و تا تکلیف تو با او معلوم نشود، فعلا گرفتار هستی. از رفیقم پرسیدم جریان چه بوده و خواستم او را به من معرفی کند تا رضایتش را جلب کنم. اسم و مشخصاتش را در عالم رویا به من داد! پس از بیدار شدن و پرس و جو سر از اداره آموزش و پرورش در آوردم و گفتند چندین سال است که از اینجا رفته و من پرسش کنان او را در شمال کشور یافتیم! پس از سلام و احوالپرسی گفتم برای موضوع آقای... آمده ام خدمت شما! ایشان با لبخند تلخی گفتند: شنیده ام که شهید شده است! گفتم بله و او آنجا گرفتار است! با عتاب گفت هرگز او را نمی بخشم... من مشغول انجام گناهی بودم که فقط او و خدا می دانستند و با طرح این ماجرا توسط او در حراست اداره آبروی من رفت و برای همیشه از آنجا و آن شهر رفتم! اگر دوباره به خوابت آمد به او بگو دیدار ما روز قیامت کنار پل صراط! هرگز او را نمی بخشم...

۲- فردی تعریف می کرد که در محله مان یک امام جماعتی بود و ما سالیان سال پشت سر او نماز می خواندیم. یک روز که برای وضو گرفتن به وضوخانه مسجد رفته بود با کمال تعجب او را دیدم که از سرویس بهداشتی بیرون آمد و مستقیماً عازم مسجد شد! او را تعقیب کردم و دیدم بله! این یک ظاهرالصلاح است که سالیان سال ما را فریب داده و اصلاً هیچ اعتقادی به آنچه انجام می دهد ندارد! به متولی مسجد اطلاع دادم و او هم به اطرافیان و هر کسی نماز خود را فرادا خواند و بالاخره کار بجایی رسید که او را نه تنها از این شغل برکنار کردند بلکه کاری کردند که از محله به جای دیگری کوچ نماید! این ماجرا گذشت تا اینکه با همسرم عازم حج شدیم و پس از برگشت مبتلا به آنفلوآنزا و بیماری شده و به پزشک مراجعه

کردیم و طبیعتاً کار به تزریق آمپول کشید. یک بار که حالم بهتر شده بود، پس از تزریق عازم مسجد شدم و اتفاقاً وضو هم داشتم. به سرویس بهداشتی رفتم تا جای تزریق را آب بکشم و سپس برای نماز به مسجد بروم. در حالی که از سرویس خارج شدم انگار برق من را گرفت که ای داد بیداد! نکند آن بنده خدا هم داستانش همین بوده! سراسیمه در پی او شهر را زیرو رو کردم و گفتند در شهرری رفیقی داشته که با او دمخور بوده... به آنجا رفتم و رفیقش را پیدا کردم و از او درباره رفیقش پرسیدم... گفت بله مدتی قبل بنده خدا برای آب کشیدن جای تزریق آمپول به سرویس مراجعه کرده و سپس مستقیماً رفته مسجد و به او تهمت نماز خواندن بی وضو زده اند و... آنقدر اوضاعش بی ریخت شد که از ایران رفت و به نجف اشرف مهاجرت کرد... من هم پس از شنیدن این داستان عازم نجف شدم و هر جا را گشتم او را نیافتم و کماکان نمی دانم کجاست و احوال او چگونه است...

۳- آمدند به رسول خدا گفتند فلانی در فلان جا دارد زنا می کند! رسول خدا امیر مومنان را فرستاد تا بررسی کند. حضرت امیر نزدیک محل شدند و چشمانشان را بستند و برگشتند! حضرت رسول از او پرسید چه دیدی؟ امیر مومنان که می گفت بین حق و باطل چهار انگشت فاصله است... آنچه می بینی و آنچه می شنوی... گفت هیچ! و حضرت رسول فرمودند: لا فتی الا علی! هیچ جوانمردی همچون علی نیست!

۴- پائولو کوئیلو؛ رمان نویس برزیلی می گوید: داستانی در میان آلمانها هست که می گوید: مردی صبح از خواب بیدار شد و دید تبرش ناپدید شده، شک کرد که همسایه اش آن را دزدیده باشد، برای همین، تمام روز او را زیر نظر گرفت. متوجه شد که همسایه اش در دزدی مهارت دارد، مثل یک دزد راه می رود، مثل دزدی که می خواهد چیزی را پنهان کند، پچ می کند، آن قدر از شکش مطمئن شد که تصمیم گرفت به خانه برگردد، لباسش را عوض کند، نزد پلیس برود و شکایت کند. اما همین که وارد خانه شد، تبرش را پیدا کرد. زنش آن را جابه جا کرده بود. مرد از خانه بیرون رفت و دوباره همسایه اش را زیر نظر گرفت و دریافت که او مثل یک آدم شریف راه می رود، حرف می زند، و رفتار می کند!

آری! چقدر راحت ما آبروی انسانها را یا به خاطر ظن و گمان، کینه و تسویه حساب شخصی، احساس مسئولیت نابجا و... از بین برده و موجبات خشم خدا را فراهم می آوریم و از خدایی

که در نزد او حرمت آبروی مومن از حرمت کعبه بالاتر است انتظار عفو و گذشت و رحمت داریم و در عجیب چرا اوضاعمان این گونه است...

اندیشه هایی برای انگیزش 📖

مردم درباره من چه فکری می کنند؟

رضا مارمولک (پرویز پرستویی): بنده خدا تو دنبال میان بر می گردی ، بنده به دنبال راه در رو! بهت میگم اینقدر خیریت خودت را گردن خدا نیانداز! بنده به نمایندگی خود خدا در این محل و محلهای دیگر، میگم که خدا تو را بخشیده، برو حالتو بکن، ولی مواظب باش اسراف نکنی!

امیر (حسین سلیمانی): میدونم حاج آقا درباره من چی فکر می کنید!

رضا مارمولک: من اصلا درباره تو فکر نمی کنم...!

کلا هیچ زندانی مخوف تر از زندان "دیگران درباره من چه فکری می کنند" نیست! و بیرون آمدن از آن به قول "اوشو" یعنی آزادی:

The greatest fear in the world is of the opinion of others. And the moment you are unafraid of the crowd, you are no longer a sheep, you become a lion. A great roar arises in your heart, the roar of freedom!

 Osho

بزرگترین ترس در دنیا؛ ترس از نظر و فکر دیگرانه! وبه محض اینکه ترست از (رای و نظر) توده مردم (درباره خودت) میریزه، شما دیگه یه گوسفند نیستید، بلکه یه شیر میشید. صدای یه غرش بزرگ در دلتون بلند میشه؛ غرش آزادی!

برا همینه که میگن... "آدمای موفق چند خصوصیت مهم دارند: کتاب چگونه به موفقیت برسیم نخوانده اند و زمانی برای اصلاح نظر دیگران درباره خودشان صرف نمی کنند!"

...و بالاخره اینکه:

At age ۲۰, we worry about what others think of us.

At age ۴۰, we don't care what they think of us.

At age ۶۰, we discover they haven't been thinking of us at all! Ann Landers

در ۲۰ سالگی نگرانیم دیگران دربارمون چه فکری میکنند!

در ۴۰ سالگی اینکه آدما چه فکری دربارمون میکنند برامون مهم نیست!

در ۶۰ سالگی می فهمیم اونا اصلا به ما فکر نمی کرده اند!

You don't have to be great to start, but you have to start to be great!

 Zig Ziglar

برای اینکه آغاز کنی، لازم نیست عالی باشی، بلکه باید آغاز کنی تا عالی باشی!

Only put off until tomorrow what you are willing to die having left undone!

 Pablo Picasso

فقط کاری رو به فردا بسپار که حاضری پس از مرگت انجام نشده باقی مونده باشه!

People often say that this or that person has not yet found himself. But the self is not something one finds, it is something one creates!

 Thomas Szasz

مردم اغلب میگویند این فرد هنوز خودشو پیدا نکرده! اما "خود" چیزی نیست که یکی پیداش کنه بلکه چیزیه که باید خَلقش کرد!

You can never make the same mistake twice because the second time you make it, it's not a mistake, it's a choice!

 Steven Denn

شما هرگز نمی تونی یه اشتباه رو دوبار تکرار کنی زیرا؛ مرتبه دومی که مرتکب اون میشی، دیگه یه اشتباه نیست بلکه یه انتخابه!

Opportunities are never lost; someone will take the ones you miss!

 Andy Rooney

فرصت ها هرگز از دست نمیرن... یکی دیگه اونایی رو که از دست میدی میقاپه!

People are not lazy. They simply have impotent goals –that is, goals that do not inspire them!

Tony Robbins

آدما تنبل نیستن! به عبارت ساده اونا اهداف ضعیفی دارن...اهدافی که برایشون الهام بخش نیست!

When it is obvious that the goals cannot be reached, don't adjust the goals, adjust the action steps!

Confucius

وقتی براتون روشن میشه که به اهدافتون نمی تونید برسید، نه اهدافتون رو، بلکه قدم های عملی تون رو تعدیل و سازگار کنید!

Great thoughts speak only to the thoughtful mind, but great actions speak to all mankind!

Emily P. Bissell

افکار بزرگ با ذهن های متفکر سخن میگن، اما کارهای بزرگ با تمامی بشر!

The true meaning of life is to plant trees, under whose shade you do not expect to sit!

Nelson Henderson

معنی واقعی زندگی کاشتن یه درخته...که انتظار نداری زیر سایه اش بنشینی!

One of the marks of successful people is they are action oriented. One of the marks of average people is they are talk oriented!

Brian Tracy

یکی از علائم آدمای موفق اینه که بیشتر عمل می کنن!

یکی از علائم آدمای معمولی اینه که بیشتر حرف می زنن!

...و

Either write something worth reading or do something worth writing!

Benjamin Franklin

یا چیزی بنویس که ارزش خوندن داشته باشه!

یا کاری بکن که ارزش نوشتن داشته باشه!

یک لیوان شیر برای دیگ اقتصاد ملی!

می گویند در زمان های قدیم حاکمی از مردم شهر خود تقاضای یک دیگ بزرگ شیر تازه کرد و اعلام کرد که ماموران از آغاز شب تا بامداد با حضور در درب منازل به جمع آوری شیر خواهند پرداخت و سهم هر خانوار؛ یک لیوان شیر تازه است!

شب هنگام که ماموران کار خود را آغاز کردند و چراغ و روشنایی در کار نبود؛ عده ای از مردم درب منزل را باز کرده و یک لیوان شیر واقعی و تازه داخل دیگ ریخته و عده بسیار زیادی با این فکر که صدای آب و شیر یکی است و از کجا معلوم که همسایه بغلی شیر ریخته باشد!؛ لیوان خود را پر از آب کرده و داخل دیگ ریختند!

ماموران هم با خوشحالی با یک دیگ در بسته و به گمان خود پر از شیر خدمت حاکم رسیدند. در که باز شد؛ دیدند دیگ پر از آب سفیدرنگ است!

منِ نوعی که نه بیزینس با خارج کشور دارم، نه دانشجو در خارج کشور دارم، نه الحمدلله بیمار نیازمند به بستری شدن در خارج کشور دارم، وقتی تنها به خاطر ترس از کم شدن ارزش ریال و یا خدای نکرده به قصد سفته بازی و سود گیری؛ دلار می خرم و بعدا ضرر ناشی از گرانی دلار متوجه زندگی خود من و محیط اطرافم (دامن زدن به گرانی و تعطیلی کارخانه ها و بیکاری و نا امنی) می شود،

منِ نوعی که می بینم با سرمایه گذاری در کار و کسب چند جوان پر انرژی و باهوش و درست کردار می توانم چند اشتغال ایجاد کنم و بجای آن؛ برای در امان ماندن از خطر و ضرر، پول خودم را در بانک سپرده می کنم،

منِ نوعی که کم کارم می گذارم و متوسط کار مفیدم در روز نهایتا یکی دو ساعت است و بار مسئولیت خودم را به دوش دیگران می اندازم،

منِ نوعی که به راحتی در طبیعت زباله ریخته و یا با حفر غیر قانونی چاه فقط به فکر تمیز نگه داشتن خانه خود و آبادانی باغ و ویلای خود هستم،

منِ نوعی که...

هم در حال ریختن آب در دیگ شیر اقتصاد ملی هستیم!

دولت و نهادهای حاکمیتی که متاسفانه در اقتصاد دست تصدی گری قدرتمندی دارند، هم همان همسایه محسوب می شوند که چون فکر می کنیم و یا باور داریم که مشغول ریختن آب در دیگ شیر اقتصاد هستند، ما هم لیوان مان را پر از آب کرده و دیگ شیر را رقیق و رقیق تر می کنیم.

بحران اصلی مملکت من؛ بحران دلار و بیکاری و گرانی و برجام نیست، بلکه بحران اعتماد و اخلاق و درستی است که باید بدست تک تک خود ما حل شود!

در دیگ اقتصاد ملی که به اجبار برای همه ما می جوشد، شیر بریزیم تا اوضاع بهتر شود!

Everyone thinks of changing the world, but no one thinks of changing himself!

 Leo Tolstoy

حکایت آبادانی و ثروتمندی دوبی

۵۰ سال پیش شیخ راشد؛ حاکم وقت دبی اعلام کرد که یک خبر خوب و یک خبر بد دارد! خبر خوب اینکه نفت اکتشاف شد و خبر بد اینکه منابع آن کم است! از آن زمان بود که این ایالت تصمیم گرفت روی طلای سیاه حسابی باز نکرده و به فکر چاره و کشف سایر منابع درآمدی جایگزین باشد. اکنون که نفت حدود یک درصد تولید ناخالص داخلی دبی را تامین می کند، پس راز این آبادانی و ثروتمندی آن چیست؟

به طور کلی می توان گفت رونق اقتصادی و آبادانی دوبی مرهون سه نیروی محرکه غیر نفتی است:

۱- تجارت دریایی: یکی از مهمترین منابع درآمدی دوبی؛ فعالیت های پررونق کشتیرانی است. دوبی که زمانی شهر ماهیگیران بود اکنون بندر جبل علی آن شلوغ ترین بندر کشتیرانی خاورمیانه است که در واقع هاب تجاری منطقه و جهان محسوب شده و ارزشمندترین دارایی تجاری امارات متحده می باشد. دلیل موفقیت چشم گیر این بندر؛ واقع شدن در منطقه آزاد جبل علی یا جَفْزا می باشد!

جفزا (تاسیس ۱۹۸۵) به مساحت ۵۷ کیلومتر مربع؛ وسیع ترین منطقه اقتصادی جهان و مهمترین منطقه از میان بیش از ۲۰ منطقه آزادی است که حکومت این ایالت آنها را تاسیس کرده است. مرکز گُل دبی، منطقه مد و طراحی لباس دبی، منطقه آزاد فرودگاهی، منطقه آزاد سلامت، آبادی سیلیکون دوبی، مرکز مالی بین المللی دبی، شهر نساجی دبی، پارک علم دوبی، منطقه بین المللی تولیدات رسانه ای دوبی، شهر لوجستیک دوبی، شهر اینترنت دوبی، شهر دریایی دوبی، پارک طلا و الماس دبی و...از جمله این مناطق مهم آزاد می باشند. همه این مناطق با ارائه معافیت های مالیاتی صد درصدی، مزایای گمرکی و برداشتن محدودیت مالکیت خارجی ها زیر نظر یک نهاد حاکمیتی مستقل که توانسته بروکراسی را ساده کند، موفق شده اند سرمایه هنگفتی را از بازارهای بین المللی جذب کنند.

جفزا؛ با ۷ هزار شرکت که از میان آنها ۱۰۰ شرکت از ۵۰۰ شرکت جهانی فرچون (Fortune Global ۵۰۰) حضور دارند؛ میزبان ۳۲ درصد سرمایه گذاری مستقیم خارجی FDI امارات متحده بوده که با ثبت ۸۳ میلیارد دلار تجارت دریایی و کسب درآمد

۲۰،۳ میلیارد دلار؛ ۲۱ درصد تولید ناخالص داخلی ۱۰۳ میلیارد دلاری این شهر را تامین کرده است.

امارات به لحاظ تعداد مهاجران؛ ششمین کشور جهان بوده که ۸۰ درصد جمعیت آن را تشکیل می دهند. عمده این مهاجران؛ کارگران ساختمانی از جنوب آسیا بوده که با وجود اصلاحات قانونی سال ۲۰۱۷ مبنی بر اعطای یک ماه تعطیلات سالیانه با حقوق، یک روز تعطیلی در هفته، بیمه و انعقاد قرارداد کاری، کماکان به دلیل دستمزد پایین، برای امارات و دبی برای تبدیل شدن به مناطق مدرن جهانی یک مزیت رقابتی محسوب می گردند.

۲- مالی: مرکز مالی بین المللی دویی (تاسیس ۲۰۰۴) یا DIFC با میزبانی از ۲۰۰۳ شرکت که ۴۹۳ تای آنها شرکت های مالی بین المللی می باشند، خود را به یک هاب مالی برای مناطق خاورمیانه، آفریقا و جنوب آسیا (MEASA) با تولید ناخالص داخلی ۷،۷ تریلیون دلاری تبدیل نموده است. این مرکز که برای خود نهاد قانونگذاری، مقرراتی و حقوقی بین المللی و مستقل داشته و از نظام حقوق عمومی تبعیت می کند؛ دارای بورس مالی جهانی و رژیم مالیاتی جذاب صفر درصدی بر درآمد و منافع است که شرکت های مالی بین المللی بدون نیاز به داشتن شریک محلی و نیز با حق مالکیت صد درصدی می توانند از این زیرساخت ها حداکثر بهره را ببرند!

معاون وزیر تجارت چین در اواسط سال گذشته با سفر به این منطقه آنرا به عنوان مرکز منطقه ای مالی طرح یک کمربند-یک جاده (One Belt- One Road) چین اعلام کرده که خانه ای است برای ۴ بانک بزرگ چینی یعنی بانک چین، بانک کشاورزی چین، بانک تجارت و صنعت چین و بانک ساخت و ساز چین که اکنون آنجا حضور دارند!

۳- جهانگردی: پذیرایی از ۱۵ میلیون جهانگرد در سال گذشته که عمدتاً از مسیر فرودگاه بین المللی دویی وارد این ایالت شده اند توانسته یک درآمد ۳۰ میلیارد دلاری برای این ایالت به ارمغان آورد!

حمل ۸۸،۲ میلیون مسافر و ۲،۶ میلیون تن بار، طی ۴۲۰ هزار پرواز بین المللی درآمد ۲۷ میلیارد دلاری را نصیب فرودگاه بین المللی دویی کرده است!

چرا با وجود درآمد بیشتر از محل جهانگردی در ابتدا به آن اشاره نکردیم؟ چون جهانگرد جایی می رود که آباد و امن باشد و جایی آباد و امن است که تجارت بین المللی در آنجا پررونق است و جایی تجارت بین المللی پررونق است که زیرساخت های مالی آن قوی و با بازارهای جهانی به هم تنیده باشد چرا که تجارت و تامین مالی آن؛ دو امر لاینفک اند!

آری! دویی از نفت که سهم آن در تولید ناخالص داخلی ناچیز است تنها یک استفاده کرده و می کند و آن هم توسعه زیرساخت های تجاری، مالی و جهانگردی و با فراهم آوردن محیط مناسب کاروکسب بین المللی درآمد سرانه ۴۰ هزار دلاری و رفاه مناسب را برای شهروندان خود فراهم می آورد!

👉 "یک کمر بند - یک جاده طرح چین برای تبدیل شدن به قدرت اول اقتصادی جهان"

دولت چین با طرح ابتکاری "یک کمر بند - یک جاده" یا طرح "جاده نوین ابریشم" یا One Belt-One Road یا OBOR و سرمایه گذاری چند هزار میلیارد دلاری در زیرساخت های حمل و نقل زمینی و دریایی؛ در صدد احیای جاده ابریشم در آسیا، خاورمیانه، آفریقا، اروپا و توسعه آن به آمریکا می باشد.👉

"یک کمر بند" اشاره به کمر بند اقتصادی جاده ابریشم، و "یک جاده" اشاره به جاده ابریشم دریایی در قرن ۲۱ دارد.

پکن با برگزاری مجمع جهانی دو روزه "یک کمر بند - یک جاده" و یا "جاده نوین ابریشم" و گرد هم آوردن مقامات ۵۷ کشور که نام ۲۹ رهبر در آنها دیده می شود، و هیات های عالی رتبه از سازمان ملل، بانک جهانی و صندوق بین المللی پول توانسته در برابر گروه ۲۰ مجمع اقتصاد داووس سویس و سیاست های جدایی طلبانه آمریکا از معاهدات تجارت آزاد بین المللی با هدف حمایت از شرکت های آمریکایی و با شعار "اول؛ آمریکا"ی ترامپ، جبهه قدرتمندی را شکل بدهد!

ایران در سطح وزیر اقتصاد شرکت کرد.

هند به دلیل شمول منطقه مورد اختلاف کشمیر (با پاکستان) در این طرح؛ نماینده ای ارسال نکرد!

کره شمالی در سطح وزیر تجارت خارجی شرکت کرد!

رئیس جمهور چین در این اجلاس که دیروز آغاز شد و امروز آخرین روز آن بود، اعلام کرد این اقتصاد امسال ۱۲۴ میلیارد دلار منابع مالی برای توسعه زیرساخت های این طرح (شامل ۸,۷ میلیارد دلار وام برای کشورهای در حال توسعه) تزریق خواهد کرد و در صدد است علاوه بر ۱۰۰۰ میلیارد دلاری که تا کنون سرمایه گذاری شده، طی یک دهه آینده؛ چهار هزار میلیارد دلار دیگر سرمایه گذاری فراهم آورد!

چین می خواهد تا ۵ سال آینده ۲۰۰۰ میلیارد دلار محصول از کشورهایی که در این طرح مشارکت کنند وارد کند!

پر واضح است که همه داستان در برگزار کردن یک مجمع جهانی و گردهم آوردن رهبران و مقامات جهان خلاصه نمی شود بلکه موفقیت این طرح منوط به داشتن زیرساخت های متناسب و مستحکم است.

در ذیل به چندین زیرساخت و فاکتور مهم که ضامن موفقیت چین در تحقق این طرح می شود، اشاره می گردد:

صندوق جاده ابریشم

دولت چین با تاسیس و اختصاص ۴۰ میلیارد دلار منابع مالی به صندوق جاده ابریشم در سال ۲۰۱۴، قدمی جدی در مسیر سرمایه گذاری در زیرساخت های این طرح برداشت. سه روز پیش دولت چین از تزریق ۱۴,۵ میلیارد دلار منابع جدید به این صندوق خبر داد.

بانک توسعه زیر ساخت های آسیا

دولت چین با تاسیس و راه اندازی بانک توسعه زیرساخت های آسیا در سال های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ و با سرمایه اولیه ۱۰۰ میلیارد دلار تامین شده توسط ۵۳ عضو؛ عملاً در صدد است نقش بانک جهانی آسیا را به آن بدهد.

ایران ۱,۶۱ درصد سهم این بانک را در اختیار دارد.

اتصال دو بورس هنگ کنگ و شن جن

دولت چین با این اتصال راهبردی؛ امکان دسترسی سرمایه گذاران بین المللی در بورس هنگ کنگ به سهام ۸۸۱ شرکت چینی را فراهم آورده و در صدد است با جذب سرمایه از مناطق آسیا و اقیانوسیه به قطب بازار سهام شرق جهان تبدیل شود. حجم معاملات روزانه حاصل این اتصال؛ به طور متوسط ۵۰۰ میلیون دلار است.

علاوه بر همه؛ ۱۸,۶ درصد از ۶۰۰۰ میلیارد دلار بدهی خارجی اقتصاد آمریکا؛ یعنی ۱۱۲۰ میلیارد دلار متعلق به چین است و این اقتصاد پس از ژاپن با میزان طلب ۱۱۳۰ میلیارد دلار دومین طلبکار بزرگ بین المللی آمریکاست که به چین اجازه بلندپروازی های بیشتری می دهد!

ایران که به لحاظ تاریخی یکی از مهمترین بازیگران جاده ابریشم بوده، هم اکنون با توجه به موقعیت ویژه ژئوپلیتیک خود می تواند در منطقه خاورمیانه ابتکار عمل را بدست گرفته و با جذب منابع سرشار مالی بین المللی برای توسعه زیرساخت های حمل و نقل به تقویت موقعیت تجاری خود (با بیش از ۶۰ کشور درگیر این طرح که پذیرای دو سوم جمعیت جهان هستند) پرداخته و از حاشیه به متن این طرح وارد شود!

سه داستان و سه درس

۱- فردی از اوضاع زمانه خود نزد پیر خردمندی گلایه کرد و گفت: کارگرانم با من رو راست نیستند، بچه ها، همسر و همه دنیا خیلی خودخواه شده اند...هیچکس کارش درست نیست و اوضاع خیلی خراب است!

پیر خردمند گفت: در روستایی یک اتاق بود که ۱۰۰۰ آینه داشت. دختر بچه ای هر روز داخل آن می رفت، بازی می کرد و از اینکه هزاران بچه دیگر اطرافش بودند شاد بود! با هر کف زدن او، همه آن ۱۰۰۰ دختر بچه کف می زدند و او این اتاق را شادترین و زیباترین جایی می دانست که در دنیا وجود دارد! همین مکان یک بار میزبان مردی غمگین و افسرده شد! مرد ناگهان دید هزاران نفر عصبانی در چشمان او زل زده اند! ترسید و دستش را بلند کرد تا به آنها حمله کند و در پاسخ هزاران دست بلند شد تا او را بزنند! او با خود فکر کرد که آنجا بدترین نقطه عالم است و از آن اتاق فرار کرد!

دنیا هم مانند اتاقی است با ۱۰۰۰ آینه در اطراف ما! هر چه ما انجام می دهیم، سزا/پاداش آنرا به ما عینا یا چند برابر پس می دهد! این دنیا مثل بهشت است یا جهنم! بسته به خود ما دارد که از آن چه بسازیم!

گر چه دیوار افکند سایه دراز

باز گردد سوی او آن سایه باز

این جهان کوهست و فعل ما ندا

سوی ما آید نداها را صدا

مولانا

۲- او هرچه ثروت در زندگی می خواست بدست آورده بود. برای اینکه مبادا آنها را پس از مرگ از دست بدهد، آقای کانت سکارپا تصمیم گرفت اتومبیل بنتلی گرانقیمت دویست هزار دلاری خود را با الهام از فراعنه مصر در کاخش دفن کند و جهت پوشش خبری این مراسم تدفین! صدها خبرنگار و عکاس را به آنجا دعوت کرد.

ابتدا خودرو به داخل گودال برده شد و آقای اسکارپا بر سر مزار خودروی خود ایستاد... اما قبل از اینکه اولین تل خاک روی خودرو ریخته شود، دستور توقف داد و گفت: من دیوانه نیستم، البته که خودروی خود را دفن نخواهم کرد!

بعدا مشخص شد پشت این کار، ABTO یا همان سازمان انتقال عضو در برزیل قرار دارد که کمپین جدید خود را با شعار "دفن کردن چیزی با ارزش تر از بنتلی، احمقانه است" راه اندازی نموده است!

...بسیاری به دلیل اینکه من می خواستم خودروی خود را دفن کنم، در مورد قضاوت بد کردند، اما اکثر مردم چیزی بسیار با ارزش تر از خودروی من را دفن می کنند. آنها قلبها، کلیهها، جگرها، ششها و چشمها را به خاک می سپارند. حال که این کار احمقانه است زیرا بسیاری از مردم نیازمند اهداء عضو هستند. دفن شدن با ارگانهای سالمی که می توانند جان بسیاری را نجات دهند بزرگترین زیان و خسران در این جهان است. ارزش بنتلی من حتی نزدیک به آن هم نیست. هیچ ثروتی هر چقدر هم زیاد، ارزشمندتر از یک ارگان بدن نیست زیرا هیچ چیز ارزشمندتر از زندگی نیست!

۳- سه کارگر مشغول چیدن آجر و ساختن یک بنا بودند که رهگذری از آنها پرسید مشغول چه کاری هستند...

نفر اول: مگه نمی بینی؟! دارم یه لقمه نون در میارم!

نفر دوم: مگه نمی بینی؟! دارم آجر می چینم!

نفر سوم که با عشق و علاقه خاصی کار می کرد پاسخ داد: دارم یه اثر تاریخی زیبا بنا می کنم!
در واقع هر سه نفر مشغول انجام یک کار اما با سه رویکرد متفاوت بودند!

میکل آنژ روزهای زیادی با علاقه و صبر فراوان روی یک مجسمه سنگی کار می کرد و برای روتوش تمام جزئیات آن زمان طولانی را صرف می کرد. یک تماشاگر با خودش فکر کرد این همه کار تکمیلی چه اهمیتی دارد؟! و از مایکل پرسید چرا اینقدر برای آن خود را به زحمت می اندازد؟!

پاسخی که شنید این بود:

"Trifles make perfection and perfection is no trifle!"

کارهای جزئی و ناچیز؛ سازنده کمال اند و کمال هیچ یک از این کارهای جزئی و ناچیز نیست!
تعالی و ممتاز بودن یک کار زمانی رخ می دهد که عامل برای انجام آن به خود افتخار کند و
یک اصل است که می گوید: کیفیت یک کار و کیفیت عامل آن؛ دو چیز جدا نشدنی اند!

داستان موفقیت "غیر عادی ترین محل کار جهان"!

قوانین: هیچ کد و قانونی برای طرز لباس پوشیدن و سفر کردن، هیچ دپارتمان داخلی برای بازرسی، و هیچ پارکینگ اختصاصی نداریم!

چارت سازمانی: هیچ چارت سازمانی رسمی نداریم چرا که مدیران و رهبران قبل از کسب موقعیت؛ باید احترام را از نیروهایی که قرار است با آنها کار کنند، بدست آورند!

تعیین میزان دستمزد توسط پرسنل! بیش از ۲۵ سال است که یک کامپیوتر نصب شده در کافه ترایای شرکت می گوید: شرکت چقدر درآمد کسب کرده، چقدر از این درآمد سود است، چقدر حاصل تلاش پرسنل داخل شرکت است و پرسنل با موقعیت شغلی مشابه چقدر درآمد کسب کرده اند. با توجه به اطلاعات فوق؛ پرسنل خودشان میزان دستمزد خود را تعیین می کنند. آیا آنها می توانند برای خود حقوق های نجومی تعیین کنند؟ خیر! تجربه ۲۵ ساله حاکی از این است که فشار اطلاعات شفاف و دستمزد هممتایان؛ حقوق ها را در حد نرم صنعت حفظ می کند!

میزان ساعات کاری افراد ردیابی نمی شود و در روزهای کاری هفته پرسنل می توانند برای هر کاری حتی مشاهده مسابقات فوتبال از شرکت خارج شوند. شرکت در بیشتر جلسات؛ داوطلبانه بوده و دو صندلی هیات مدیره همیشه برای دو نفری است که اول وارد شرکت می شوند. گاهی خانم های نظافت چی بر این صندلی ها تکیه داده و رای داده اند!

اتحادیه کارگری: هر کسی آزاد است به یک اتحادیه بپیوندد چرا که اتحادیه ها برای حمایت از کارگران ما مهم هستند. ما روی احترام متقابل و گفتگو تاکید کرده و تعقیب قضایی اعضای یک اتحادیه را ممنوع می دانیم!

اعتصابات: مجامع کارگری دارای اقتدار اند، بنابراین اعتصابات بخشی از دموکراسی شرکت بوده که نشان می دهند نیروهای ما چه فکر و حسی دارند. غیبت از کار به دلیل پیوستن به اعتصاب یک غیبت عادی محسوب می شود! هیچ تنبیه و اخراجی به خاطر اعتصاب در کار نیست و کسی حق ندارد گزارش کند که در روز اعتصاب چه کسی به شرکت آمد و چه کسی

خارج شد. تماس با پلیس قدغن است و کسی حق بیرون نگه داشتن کارگران و یا رهبران اتحادیه ای را ندارد!

آموزش: بجای برنامه های آموزشی رسمی؛ از پرسنل خواسته می شود که آینده خود را ترسیم کرده و سپس برای رسیدن به این تصویر با برنامه های آموزشی مورد حمایت قرار می گیرند!

همه اطلاعات شرکت نظیر آمار میزان حقوق هر نفر، راهبردها، بهره وری و سود قابل دسترس برای عموم است. به کارکنان خواندن و فهم مدارک مالی، سوال پرسیدن از مدیران و مصاحبه کردن با رسانه ها آموزش داده می شود!

کار در خانه مجاز و مورد تشویق شرکت است چرا که موجب افزایش تمرکز و بهره وری است!

در این شرکت منشی نداریم و هر کسی خودش باید کپی بگیرد، تلفن پاسخ داده و میهمان خود را تحویل بگیرد چرا که دستمزدی برای این شغل نداریم!

و بالاخره اینکه...

هر کسی در سال ۳۰ روز تعطیلات دارد و از آنجا که تعطیلات برای سلامتی و شارژ شدن مفید است، باید از تمامی این ۳۰ روز استفاده نماید!

آیا از کار کردن در بهشت صحبت می کنیم؟ بله! اما یک بهشت زمینی! اینجا شرکت Semco برزیل تحت مدیریت آقای ریکاردو سِملِر است که موارد فوق؛ بخشی از قاموس آن می باشد. او که در ابتدا برای پدر خود کار می کرد پس از مدتی کوتاه با او در خصوص نحوه مدیریت شرکت به اختلاف جدی رسید چرا که پدر طرفدار مدیریت سنتی و متمرکز و روی یک صنعت بود و پسر طرفدار مدیریت غیر متمرکز و شراکتی با پرسنل و روی صنایع مختلف بود! نتیجه این اختلاف استعفای پدر از پست مدیریت ارشد اجرایی و جانشینی پسر ۲۱ ساله در سال ۱۹۸۰ بود.

"ما به شرکت نگاهی انداختیم و گفتیم بذار اونو به پرسنل تفویض کنیم. بذار همه قوانین مدرسه مثل چه ساعتی حاضر باش، چجوری لباس بپوش، چجوری به جلسه برو، چی بگو، چی

نگو و...را حذف کنیم و ببینیم چه چیز می ماند. پاسخ: آدمها! مسئله این است که ما چگونه از اونا مراقبت کنیم و هوشونو داشته باشیم! ریکاردو

نتیجه این سبک مدیریت؛ رشد سالانه ۴۰ درصدی درآمد شرکت از ۴ میلیون دلار در سال ۱۹۸۲ به ۲۱۲ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ بوده است!

ریکاردو که فارغ التحصیل هاروارد می باشد، نویسنده کتاب پرفروش "Maverick" یا بی سرپرست؛ داستان پشت صحنه موفقیت غیرعادی ترین محل کار جهان " در سال ۱۹۹۳ است؛ که در آن شرح حال زندگی خود و بیزینس سمکو را با سبک خاص خود یعنی بدون قانون و مدیر، روایت می کند!

جمع بندی و سخن آخر اینکه اگر تمایلی به حذف قوانین دست و پاگیر مانع رشد خلاقیت در شرکت خود نداریم، اگر تصمیمی برای افزایش شفافیت نداریم و اگر به پرسنل خود اعتماد نداریم؛ چقدر بیشتر از میزان کنونی از آنها انتظار بهره وری داریم؟ چرا که به قول ریکاردو؛ "مشارکت" به پرسنل امکان کنترل کارشان را داده، "تقسیم سود" دلیلی برای انجام بهتر کارشان بوده و "اطلاعات" به آنها می گوید انجام چه کاری درست و چه کاری درست نیست!

راهِکار آسان وارن بافت برای افزایش ۵۰ درصدی در آمد فارغ التحصیلان دانشگاهی

"روی خودتان سرمایه گذاری کنید... یک راه آسان برای افزایش ۵۰ درصدی ارزشتان این است که حداقل روی مهارت های ارتباطی خود؛ هم در نوشتن و هم در سخن گفتن واضح و شفاف تمرکز کنید. اگر نتوانید ارتباط برقرار کنید، مثل این می ماند که به یک دختر در تاریکی چشمک بزنید... مسلماً هیچ اتفاقی نمی افتد! شما هرچقدر هم که قدرت ذهنی بالایی داشته باشد، باید بتوانید آنرا منتقل کنید و ابزار انتقال آن هم ارتباطات است!" بخشی از توصیه های وارن به جوانانی که تازه فارغ التحصیل شده و دنبال فرصت های مناسب شغلی می باشند.

جاستین باریسو؛ نویسنده کتاب هوش هیجانی کاربردی در راستای بهبود مهارت ارتباطات می گوید:

۱- اول شنونده باشید!

ارتباط یک خیابان دوطرفه است. وقتی اول شنونده هستید؛ شما تواضع و اراده آموختن را به نمایش می گذارید که موجب می شود همکاران و مشتریانتان احساس ارزشمند بودن پیدا کنند. برای انجام این کار، در مقابل انگیزه "توی حرف پریدن یا ردّ و انکار ایده ها و تکنیک های جدید" مقاومت کنید و بجای آن؛ با پرسیدن نظرات و دیدگاه افراد آنها را تکریم کنید. بطور کلی انسان ها وقتی حس می کنند برای سخن آنها ارزش قایل هستید، برای به اشتراک گذاشتن افکار و ایده های واقعی خود تمایل بیشتری نشان می دهند.

بزرگترین مشکل در ارتباطات این است که ما به سخن طرف مقابل برای فهمیدن او گوش نمیدهیم بلکه با این انگیزه گوش میدهم که به او فوراً پاسخ بدهیم. یادمان باشد که انسان ها تشنه شنیده و دیده شدن هستند!

۲- یادتان باشد، موضوع فقط این نیست که چه می گوئید بلکه این است که چگونه می گوئید!

بسیاری از مردم فکر می کنند که احترام باید کسب شود تا اعطاء. با ابتکار عمل "نشان دادن احترام به دیگران"؛ قدرت پیام شما افزایش می یابد. ارتباطات محترمانه شامل موارد ذیل می شود:

بیاد داشتن و بکار بردن نام افراد در هر زمان ممکن،

تصدیق دیگران و نقطه نظر آنها،

ابراز علاقه شخصی به مخاطبان با پرسیدن سوالات و درک مسائلی که برای آنها مهم است،

و قبل از رفتن سراغ نتیجه گیری؛ کل داستان را شنیدن!

۳- قبل از سخن گفتن و یا نوشتن؛ فکر کنید!

در جهانی که راحت طلبی و سرعت حکومت می کند، فکر کردن قبل از سخن گفتن نیاز به انضباط و نظم شخصی فراوان دارد. پاسخ سریع دادن به سخن، پیامک و یا ایمیل آن هم با حس عصبانیت می تواند موجب پشیمانی شود. بجای پاسخ سریع؛ ابتدا در باره آن کمی فکر کنید... در سخن گفتن چند ثانیه مکث کنید و در نوشتن چند ساعت یا حتی یک روز!

۴- برای شفافیت تلاش کنید!

شما به ندرت در تلاش اول به یک ارتباط عالی دست می یابید، مخصوصا اگر موضوع پیچیده باشد! سخن گفتن چهره به چهره (یا پشت تلفن) غالبا به ارتباط نوشتاری ترجیح دارد چرا که شما می توانید از حالات احساسی نظیر تن صدا، حالت صورت و ایما و اشارات استفاده کنید. اما اگر ارتباط نوشتاری است آن هم در خصوص موضوعی جدی؛ باید آنچه نوشته اید را چندین بار بخوانید تا از حروفی که باید بزرگ نوشته شود، نقطه گذاری، املاء، گرامر درست و هماهنگی متن اطمینان حاصل کنید.

جالب است که وارن بافت؛ مرد ۸۴ میلیارد دلاری که اکنون سخنرانی ها و مکتوبات او در جهان زبانزد است در دوران دبیرستان یا دانشگاه؛ از سخنرانی در ملاء عام بسیار وحشت داشت تا اینکه نهایتا با شرکت در "دوره سخنرانی برای عموم" سازمان آموزشی دیل کارنگی و دریافت دیپلم این مهارت بر این ترس غلبه کرد. او به واقع این دیپلم غیر آکادمیک را عامل تغییر بزرگی در زندگی خود می داند! چرا که وقتی از او پرسیم چگونه توانسته یک شرکت سرمایه گذاری ۵۰۰ میلیارد دلاری بنام برکشایر هتوی را درست کند، پاسخ می دهد که قدرت اقناع، متقاعد و همراه کردن دیگران با خود را داراست که این فراتر از داشتن

صرفاً یک ذهن تیز در حوزه سرمایه گذاری است! او به خوبی ارتباط برقرار کرده و داستانسرای قدرتمندی است!

به نظر می رسد وجود مدارس و دوره های مهارت های شخصی و ارتباطات جهت تقویت قدرت نگارش متون شفاف و سخنرانی های سلیس و اثرگذار در راستای معرفی خود، شرکتی که با آن کار می کنیم و یا محصولات آن یک ضرورت اجتناب ناپذیر باشد چرا که جریان ثروت میان افرادی رخ می دهد که به یکدیگر اعتماد دارند و کسانی به هم اعتماد می کنند که با یکدیگر بهتر ارتباط برقرار می کنند!

راهکار مرغی بیل گیتس برای ریشه کنی فقر مطلق در جهان

اواسط سال ۲۰۱۶ بود که بیل گیتس در طبقه ۶۸ یک آسمان خراش در نیویورک با قرار دادن قفس بزرگی که در آن مرغ ها مشغول دانه خوردن بودند؛ از شراکت بنیاد خیریه خود یعنی Bill & Melinda Gates و بنیاد خیریه بین المللی Heifer برای توزیع مرغ زنده در میان مردم منطقه جنوب صحرای آفریقا که در فقر مطلق زندگی می کنند؛ خبر داد. اولین هدیه بیل یکصد هزار قطعه مرغ زنده بود.

چرا مرغ؟

بیل در سایت gatesnotes دلایل انتخاب خود را این گونه بر می شمارد:

۱- پرورش مرغ ها آسان و کم هزینه است چرا که هرچه روی زمین ریخته باشد را می خوردند (هر چند اگر به آنها غذای مرتب بدهیم سریع تر رشد می کنند). آنها به یک سرپناه احتیاج دارند که با کمی چوب و سیم می توان آنها ساخت تا بتوانند تخم گذاری کنند و در ضمن برای سلامت آنها تعدادی واکسن لازم است که گرانترین شان نیوکسل است و قیمت آن ۲۰ سنت بیشتر نیست!

۲- مرغ ها سرمایه گذاری خوبی هستند چرا که پرورش آنها بصورت دائمی و تصاعدی سود می دهد! فرض کنید یک روستایی با ۵ مرغ شروع کند و همسایه او یک خروس داشته باشد که تخم ها را بارور کند. بعد از ۳ ماه روستایی ما صاحب ۴۰ مرغ و خروس می شود. با در نظر گرفتن ۵ دلار برای هر قطعه، سالیانه به ۱۰۰۰ دلار درآمد خواهد رسید حال آنکه خط فقر سالیانه آنها ۷۰۰ دلار است.

۳- مرغ ها به سلامتی کودکان کمک می کنند. سوء تغذیه سالیانه جان ۳,۱ میلیون کودک را می گیرد. اگرچه تخم مرغ ها حاوی پروتئین فراوان هستند اما بیشتر کشاورزان ترجیح می دهند آنها تبدیل به جوجه شده تا با فروش جوجه ها مواد غذایی مقوی یا حتی سایر حیوانات اهلی مثل گاو و گوسفند بخرند. این واقعیت که یک خانواده با داشتن تخم مرغ، گوشت مرغ، شیر گاو و... می تواند در سلامتی زندگی کند، معنی بیشتری به ایده اهدای مرغ زنده می دهد.

۴- مرغ ها زن های روستایی را توانمند تر می کنند چرا که در مجاورت خانه زندگی کرده و در خیلی فرهنگ ها آنها را حیوانات مخصوص زنها محسوب می کنند و از سوی دیگر؛ زنها در طول روز در خانه هستند. زنهایی که مرغ ها را پرورش می دهند، درآمد حاصله را برای خانواده خود هزینه می کنند.

هدف بیل ایجاد یک بازار با ثبات و سالم مرغ در منطقه جنوب صحرای آفریقا بوده تا سهم مرغ از ۵ درصد به ۳۰ درصد منبع درآمدی مردم مناطق حومه ای برسد. به گفته پیر فراری؛ مدیر ارشد اجرایی Heifer و شریک بیل در این طرح؛ به هر خانوار ۸ تا ۹ مرغ زنده اهدا و به روستائیان آموزش های لازم نیز ارائه می گردد.

این یک آموزش کلاسیک است که به یک نفر چگونه ماهیگیری را بیاموزیم. اما اگر آن فرد نزدیک آب زندگی نکند؛ دیگر ماهیگیری خیلی سخت می شود!... و بجای آن می توانیم به او یک مرغ بدهیم! بیل گیتس

جالب اینجاست که برخی رهبران جهان مانند عمران خان نخست وزیر پاکستان برای ریشه کنی فقر مطلق در کشور خود از راهکار بیل تمجید کرده و در پی پیاده کردن آن است!

جمع بندی اینکه بیل و امثال او؛ علاوه بر لحاظ کردن مسائل انسانی و بهره مندی از معافیت های مالیاتی، با استفاده از اصل "اثر مرکب" بدنبال محقق کردن رفاه مشترک Shared Prosperity میان انسان ها هستند.

مثال خواندنی اثر مرکب را در سکه جادویی می توانیم مشاهده کنیم. اگر بین ۳ میلیون دلار پول نقد یا ۱ سکه ۱ سنتی که در ۳۱ روز آینده هر روز ارزشش دو برابر شود، حق انتخاب بگذاریم، فکر می کنم اکثر مردم همان ۳ میلیون دلار نقد را انتخاب کنند! اما در واقع پیشنهاد دوم بهتر است. در روز پنجم انتخاب اول هنوز همان ۳ میلیون دلار است و انتخاب دوم تنها ۱۶ سنت! در روز بیستم انتخاب اول همان ۳ میلیون دلار است و انتخاب دوم ۵۲۳۴ دلار! اما جادوی اثر مرکب آنجاست که در روز سی و یکم انتخاب اول هنوز همان ۳ میلیون دلار مانده است و انتخاب دوم ۱۰۷۳۴/۱۸۰ دلار می شود یعنی بیش از سه برابر انتخاب اول!

.. و سخن آخر اینکه راهکارهای دنیای امروز برای ریشه کنی فقر از توزیع درآمد به سمت توزیع دارایی های مولد درآمد میان قشر محروم در حال چرخش است چرا که اگر همه افراد محروم و کل یک جامعه دارای سهمی در کیک اقتصاد ملی یک مملکت شوند، اثر مرکب این تنعم منجر به رشد با ثبات و شکوفایی اقتصادی آن مرز و بوم می گردد!

آنها هرگز تسلیم نمی شوند...

در یک سمینار رموز موفقیت، سخنران از حضار پرسید:

آیا برادران رایت هرگز تسلیم شدند؟

حضار فریاد زدند: نه! نشدند.

سخنران: توماس ادیسون تسلیم شد؟

حضار: نه! نشد.

سخنران: گراهام بل تسلیم شد؟

حضار: نه! نشد.

سخنران: لانس آرمسترانگ تسلیم شد؟

حضار: نه! نشد.

سخنران برای پنجمین بار پرسید: مارک راسل تسلیم شد؟ مدتی سکوت در کلاس حاکم شد.

سپس یکی از حضاران پرسید: مارک راسل دیگر کیست؟ ما تا الان اسم او را نشنیده ایم!

سخنران گفت: حق دارید که اسمش را نشنیده اید، چون او تسلیم شد! 📖

Nothing in this world can take the place of persistence. Talent will not: nothing is more common than unsuccessful men with talent. Genius will not; unrewarded genius is almost a proverb. Education will not: the world is full of educated derelicts. Persistence and determination alone are omnipotent.

 Calvin Coolidge

هیچ چیز در این دنیا نمی تواند جای استقامت و پشتکار را بگیرد!

استعداد نمی تواند: هیچ چیز معروف تر از انسان های با استعداد ناموفق نیست!

هوش نمی تواند: نوابغی که (به نبوغ خود تکیه کردند و کاری انجام ندادند) هیچ پاداشی

دریافت نکردند، یک ضرب المثل شده اند!

تحصیلات نمی تواند: دنیا پر است از تحصیل کرده های منزوی و متروک!

پشتکار و قاطعیت به تنهایی قدرت مطلق اند!

ایمان؛ همچون بدنی است که نیاز به یک سر دارد و سر آن؛ صبر و بردباری و استقامت و پایداری است! امیر کلام(ع)

I've missed more than ۹۰۰۰ shots in my career. I've lost almost ۳۰۰ games. ۲۶times, I've been trusted to take the game winning shot and missed. I've failed over and over and over again in my life. And that is why I succeed.

 Michael Jordan

بیش از ۹۰۰۰ شوت به خطا رفت، تقریباً ۳۰۰ بازی را باختم، ۲۶ بار منتخب زدن شوت نهایی شدم و خطا پرتاب کردم. من بارها و بارها در زندگیم شکست خورده ام و به همین خاطر است که پیروز شدم!

واقعیت این است که منطق همه آنهایی که دنیا را متحول کرده اند این است:

Invention is one percent inspiration and ninety-nine percent perspiration.

 Edison

اختراع (یا موفقیت)؛ یک درصد الهام است و نود و نه درصد عرق ریختن! ادیسون؛ مالک ۱۰۹۳ حق اختراع که اولین لامپ را بعد از ده هزار بار شکست روشن کرد...

و شعارشان این است:

A quitter never wins and a winner never quits!

 Vince Lombardi

یه رهاکننده هرگز برنده نمیشه و یه برنده هرگز رها نمیکنه!

...و برایشان افتادن از اسب مهم نیست بلکه مراقبند از اصل نیفتند و تسلیم نشوند!

برهان قاطع

شیخی علیه یک مذهب هر شب سخنرانی های آتشین و قرآنی ایراد می کرد و اتفاقاً تعدادی از پیروان راستین آن مذهب هم در میان مستمعین حضور داشتند.

شبی بر خلاف روال گذشته شیخ بر منبر شد و گفت: "دیشب با یک 'برهان قاطع' امر بر من منکشف شد که فلان مذهب (که هر شب علیه آن سخن می گفتم) بر حق است و از امشب دیگر، آنرا و پیروانش را نه تنها تکفیر نمی کنم، بلکه تایید هم می کنم!"

'برهان قاطع': یکی از پیروان آن مذهب پس از سخنرانی شب گذشته در کوچه پس کوچه ها شیخ را در گوشه ای گیر انداخته، کارد بر گلویش گذاشته و به او خیلی قاطعانه و جدی گفته بوده از امشب مذهب ما هم بر حق است...

ماهاتیر محمد که در آغاز نخست وزیری اش در کنفرانس خبری گفته بود ما علاقمند به داشتن روابط تجاری با همه کشورها منجمله آنان که با تحریمهای ظالمانه مورد ستم قرار گرفته اند هستیم، و پس از آن میزبان هیات هایی سیاسی-اقتصادی از ایران بود، هفته پیش (گویا بعد از دیدن 'برهان قاطع') گفت: "رابطه با ایران برای اقتصاد و نظام مالی ما عواقب خوبی ندارد و مجبوریم روابط تجاری خود را قطع کنیم... برای شکوفایی بیشتر اقتصاد آمریکا که مشتری خوبی برای محصولات مالزیایی است دعا می کنیم!"

وزیر مالیه فرانسه، برونو لَمیر، هم دیروز در کنفرانس 'گلوب سک تاترا' اسلوواکی گفته: "من مطمئنم نتیجه بحران کنونی ایران، شانس برای داشتن نهادهای مالی مستقل در اتحادیه اروپا خواهد بود، تا بتوانیم با هر کس که می خواهیم تجارت کنیم. واشنگتن چه کاره است که تصمیم بگیرد آیا ما اجازه داریم با ایران تجارت کنیم یا خیر؟"

این در واقع سخن زیبا و امیدبخشی است اما باید دید آیا او هنوز برهان قاطع را دیده و این گونه سخن گفته یا ندیده؟! اگر دیده و گفته، لازم است فرصت را بیشتر غنیمت شمرده و با تشکیل تیم های تخصصی مالی، حقوقی،... به ایجاد کانالها و زیرساخت های مالی پرداخت و اگر هم ندیده و گفته باید آنرا در حد یک اعتراض دانست و بس!

و سخن آخر اینکه...

داستایوفسکی گفته: "از هر آدم رذلی بپرسید که ترجیح میدهد با رذلی مثل خود سروکار داشته باشد یا آدمی بزرگوار و خوش قلب؟ بدون تردید پاسخ میدهد: با آدمی بزرگوار و خوش قلب! پیروزی فضیلت در همین است!"

واقعیت امر این است که همه، فضای فانتزی و پرفضیلت را دوست دارند اما دنیا پر است از برهان های قاطعی که اوضاع را ۱۸۰ درجه برگردانده و همه را مجبور به انتخاب هایی متفاوت و غیر قابل پیش بینی می کند!

مراقب 'براهین قاطعه' باشیم!

۲۰٪ ویژگی و فعالیت مهم جهت بین المللی شدن شرکت های مالی

شرکت های مالی اعم از بانک ها، تامین سرمایه ها، بیمه ها و یا کارگزاری ها که خواهان نقش آفرینی در بازارهای مالی بین المللی و کسب سهم می باشند؛ دارای ۲۰ ویژگی و فعالیت ذیل هستند:

۱. داشتن برنامه راهبردی امور بین المللی تدوین شده با مشارکت متخصصان خارجی و دارای پشتوانه اجرایی

۲. حضور متخصصان خارجی در سطوح کارشناسی تا هیات مدیره

۳. داشتن سهامداران خارجی

۴. سهم قابل توجه مشتریان خارجی در کنار مشتریان داخلی

۵. داشتن بخش فعال در روزهای پنجشنبه و جمعه جهت حفظ ارتباط کاری با بازارهای جهانی

۶. برگزاری تلکنفرانس های بازاریابی روزانه با سرمایه گذاران بین المللی

۷. انتشار روزانه تحلیل های بازار و Newsletter ها به زبان انگلیسی در وب سایت شرکت و رسانه های اجتماعی

۸. گویش سلیس کارکنان به زبان انگلیسی و عدم حضور مترجم در جلسات بین المللی

۹. در دسترس بودن گزارش های مالی بروز شده، به زبان انگلیسی و منطبق با استانداردهای حسابداری و حسابرسی بین المللی

۱۰. داشتن حاکمیت شرکتی منطبق با استانداردهای بین المللی

۱۱. داشتن بخش و متخصص ویژه برای مبارزه با پول شویی

۱۲. داشتن اشتراک و دریافت روزنامه های مالی و اقتصادی مطرح بین المللی مانند The Wall Street Journal, Financial Times, The Economist,...

۱۳. پخش شبکه های تلویزیونی تخصصی مالی مانند CNBC و یا Bloomberg در سالن های اصلی و لابی ورودی شرکت

۱۴. مصاحبه های فصلی مدیرعامل (CEO) و یا مدیر ارشد مالی (CFO) با شبکه های تلویزیونی مالی بین المللی و به زبان انگلیسی

۱۵. داشتن دفاتر نمایندگی و یا مشارکتی (با شرکای راهبردی) در مراکز مالی بین المللی و داشتن ارتباطات فعال (نه منفعل) با برترین های حقیقی و حقوقی بین المللی

۱۶. داشتن ارتباط فعال با معاونت اقتصادی وزارت خارجه، سفارت های ایران در بازارهای هدف و سفارت های بازارهای هدف در تهران

۱۷. سرمایه گذاری قابل توجه روی هوش مصنوعی و فین تک ها

۱۸. فعالیت در حوزه Responsible Finance و تامین مالی برای فناوری های سبز

۱۹. برگزاری دوره های آموزشی تخصصی ماهانه از سوی شرکت برای طرف های خارجی و یا از سوی طرف های خارجی برای شرکت

۲۰. انتشار مقالات و یا مصاحبه های مدیران و کارشناسان شرکت در مجلات تخصصی و یا همایش های بین المللی

If you would hit the mark, you must aim a little above it; Every arrow that flies feels the attraction of earth.

 Henry Longfellow

اگر می خواهید به هدف بزنید، باید کمی بالاتر از آنرا نشانه گیری کنید؛ (زیرا) هر تیری که پرتاب می شود، جاذبه زمین را حس می کند!

۲۰ گفتار ۲۰

۱. کسی که جهان را در سن ۵۰ سالگی به همان گونه ای می بیند که در سن ۲۰ سالگی می دید، ۳۰ سال از عمر خود را تلف کرده است! محمد علی
۲. چه فکر کنید که می تونید و چه فکر کنید که نمی تونید، در هر صورت حق با شماست! هنری فورد
۳. کاری که خوب انجام بشه بهتر از حرفیه که خوب گفته بشه! بنجامین فرنکلین
۴. یه آدم عاقل می تونه از یه سوال احمقانه بیشتر چیزی یاد بگیره تا یه آدم احمق از یه پاسخ عاقلانه! بروس لی
۵. یه نفر رو نشونم بده که اشتباه نمی کنه، و من هم یه نفر رو بهت نشون میدم که هیچ کاری نمی کنه! لئونارد روبینو
۶. یه تصمیم واقعی با کار جدیدی که انجام میدید سنجیده میشه! اگه کاری نمی کنید، شما واقعا تصمیمی نگرفته اید! آنتونی رابینز
۷. بدون ایمان؛ هیچ چیزی ممکن و با آن؛ هیچ چیز غیر ممکن نیست! مری لئود بتون
۸. قدرت کلمات رو بالا ببر، نه صداتو!
- این بارونه که موجب رشد گلها میشه نه صدای رعد و غرش ابرها! مولانا
۹. اگه فقیر متولد بشید، این تقصیر شما نیست، اما اگه فقیر از دنیا برید، این تقصیر شماست! بیل گیتس
۱۰. وقتی رستوران کی اف سی به چین اومد، ۲۴ نفر برای کار اقدام کردند، ۲۳ نفر پذیرفته شدند - من همون یک نفر بودم! جک ما، موسس و مدیرعامل شرکت ۴۲۷ میلیارد دلاری علی بابا
۱۱. اگه انگیزه اصلی ما پول بود، ما شرکت رو خیلی وقت پیش فروخته و از یه ساحل سر در آورده بودیم! لری پیج، از موسسان شرکت ۸۳۵ میلیارد دلاری گوگل

۱۲. بهترین زمان برای کاشت یه درخت، بیست سال پیش بود.

دومین و بهترین زمان، همین الانه! ضرب المثل چینی

۱۳. اگه می خواهید بچه های خوبی بار بیارید،

زمانی که با اونا می گذرونید رو دوبرابر و پولی که خرجشون می کنید رو نصف کنید! آبیگیل

ون بورن

۱۴. دو چیز نا محدود است: جهان هستی و حماقت!

هرچند من خیلی در مورد جهان هستی مطمئن نیستم! آلبرت اینشتین

۱۵. بهترین روش تنبیه آدمی که کار بد انجام می دهد؛ پاداش دادن سخاوتمندانه به آدم

خوب است به خاطر کار خوب او! امام علی (ع)

۱۶. مخفی کردن جهل و نادانی از کسب دانش سخت تر است! آرنولد گلاسگو

۱۷. حقیقت زندگی:

اگه همه با تو شاد و خوشحالند، پس مطمئنا در زندگی خیلی سازش کرده ای!

اگه تو با همه شاد و خوشحالی، پس مطمئنا اشتباهات زیادی از دیگران رو نادیده گرفته ای!

ناشناس

۱۸. اگه تو زندگیتون خواهان چیزی هستید که تا بحال هرگز نداشته اید،

باید کاری انجام بدید که تا بحال هرگز انجام نداده اید! دی جی هاوستون

۱۹. اینکه یکی عمیقا شما رو دوست داشته باشه، به شما قوت میده،

در حالی که اگه عمیقا عاشق یکی باشید، به شما جرات و شجاعت میده! لائوتسه

۲۰. دور هم جمع شدن؛ یک آغاز و با هم ماندن؛ پیشرفت و با هم کار کردن یک موفقیت

است! هنری فورد

چرا من خوش شانس نیستم!؟

پروفسور ریچارد وایزمن؛ استاد روانشناسی دانشگاه هرتفوردشایر می گوید: می خواستم بدانم چرا بخت و اقبال همیشه در خانه بعضی ها را می زند و آنها لایزال در جا و مکان درست هستند در حالی که سایرین از آن محرومند؟! به عبارت دیگر چرا بعضی از مردم خوش شانس و عده دیگر بدشانس هستند؟

برای یافتن پاسخ این سوالات؛ آگهی هایی در روزنامه های سراسری چاپ کردم و از افرادی که احساس می کردند خوش شانس یا بدشانس هستند خواستم با من تماس بگیرند. صدها نفر آدم فوق العاده برای شرکت در مطالعه من داوطلب شدند و در طول سال های گذشته با آنها مصاحبه کردم، زندگی شان را زیر نظر گرفتم و از آنها خواستم در آزمایش های من شرکت کنند...

در یک آزمایش می خواستم بدانم آیا خوش شانس بودن مربوط به توانمندی فرد برای کشف و شناسایی فرصت هاست یا خیر؟!

به هر دو گروه افراد خوش شانس و بدشانس روزنامه ای دادم و از آنها خواستم آن را ورق بزنند و بگویند چند عکس در آن هست. به طور مخفیانه یک آگهی بزرگ را وسط روزنامه قرار دادم که می گفت: "اگر به سرپرست این مطالعه بگویید که این آگهی را دیده اید، ۵۰ دلار پاداش خواهید گرفت!"

با اینکه آگهی نیمی از صفحه را پر کرده بود و به حروف بسیار درشت چاپ شده و کاملاً خیره کننده بود، افرادی که احساس بدشانسی می کردند عمدتاً آن را ندیدند، در حالی که اغلب افراد خوش شانس متوجه آن شدند!

مطالعه من نشان داد که افراد بدشانس عموماً عصبی تر از افراد خوش شانس هستند و این فشار عصبی توانایی آنها در توجه به فرصت های غیرمنتظره را مختل می کند. در نتیجه، آنها فرصت های غیرمنتظره را به خاطر تمرکز بیش از حد بر سایر امور از دست می دهند.

برای مثال وقتی به میهمانی می‌روند، چنان غرق یافتن جفت بی‌نقصی هستند که فرصت‌های عالی برای یافتن دوستان خوب را از دست می‌دهند، و یا وقتی به قصد یافتن مشاغل خاصی روزنامه را ورق می‌زنند، از دیدن سایر فرصت‌های شغلی باز می‌مانند، یا...

افراد خوش‌شانس در واقع آدم‌های راحت‌تر و بازتری هستند، در نتیجه آنچه را در اطرافشان وجود دارد و نه فقط آنچه در جستجوی آنها هستند را خوب می‌بینند!

تحقیقات من در مجموع نشان داد که آدم‌های خوش‌اقبال بر اساس چهار اصل، برای خود ثروت آفرینی می‌کنند:

۱- آنها در ایجاد و کشف و دیدن فرصت‌های خوش‌اقبالانه استاد هستند!

۲- آنها به قوه شهود و دل خود گوش می‌سپارند و براساس آن تصمیم‌های خوش‌اقبالانه می‌گیرند!

۳- آنها پیشگویی‌های خود درباره خود را با انتظارات مثبت به انجام و عمل می‌رسانند!

۴- آنها با اتخاذ رویکرد سرسختانه "هرگز سخن از مرگ (یاس و ناامیدی و شکست) نگو"، بدشانسی را به خوش‌شانسی تبدیل می‌کنند!

بنابراین ۴ اصل برای خوش‌شانس شدن به این قرار است:

۱- به احساسات دل و غرایز خود گوش بدهید... آنها همیشه درست هستند!

۲- در مواجهه با تجربیات جدید و برای شکستن روتین‌های نرمال و همیشگی خود، باز و راحت باشید!

۳- هر روز چند دقیقه صرف مرور و یادآوری اتفاقات خوب و خوش آن روز کنید!

۴- قبل از یک جلسه یا تلفن مهم، خودتان را در ذهنتان یک آدم خوش‌شانس ترسیم کنید!

یادتان باشد شادترین انسان‌ها در جهان کسانی نیستند که هیچ مشکلی ندارند، بلکه آنهایی هستند که می‌آموزند از همه چیزهایی که کمتر از عالی هستند، لذت ببرند!

A pessimist sees the difficulty in every opportunity; an optimist sees the opportunity in every difficulty!

 Winston Churchill

بدین در هر شانس و فرصتی؛ سختی و خوشبین در هر سختی؛ شانس و فرصت می بیند!

luck is what happens when preparation meets opportunity!

 Seneca

بخت و اقبال؛ آن چیزی است که وقتی "آمادگی" و "فرصت" به یکدیگر می رسند، رخ می دهد!

آینده مملکت من؛ در کلاس درس معلم من!

مراقب ادیسون ها باشیم!

ادیسون به خانه بازگشت، یادداشتی به مادرش داد و گفت: این را آموزگارم داد... گفت فقط مادرت بخواند!

مادر در حالی که اشک در چشمانش داشت متن را برای کودکش این گونه خواند: فرزند شما یک نابغه است و این مدرسه برای او کوچک است... آموزش او را خود بر عهده بگیرید!

سالها گذشت...مادر از دنیا رفته بود؛ روزی ادیسون که اکنون بزرگترین مخترع قرن بود در گنجه خانه خاطراتش را مرور میکرد برگه ای در میان شکاف دیوار او را کنجکاو کرد آن را در آورده و خواند. نوشته بود: کودک شما کودن است از فردا او را به مدرسه راه نمی دهیم!

ادیسون ساعتها گریست و در خاطراتش نوشت: توماس آلوا ادیسون؛ کودک کودنی بود که توسط یک مادر قهرمان به نابغه قرن تبدیل شد. بله او مخترعی بود که ۲۳۳۲ اختراع در سراسر جهان را به نام خودش ثبت کرد!

و چند جمله معروف از نابغه فیزیک؛ آلبرت اینشتین که تا ۹ سالگی نمی توانست درست سخن بگوید و پدر و مادرش فکر می کردند عقب افتاده و کودن است!

تحصیلات آن چیزی است که برای یکی بعد از فراموش کردن همه چیزهایی که در مدرسه آموخته، باقی می ماند!

من هرگز به شاگردهایم درس نمی دهم! من فقط تلاش می کنم شرایطی را به وجود آورم که در آن بتوانند فرا بگیرند!

تحصیلات؛ آموزش دادن واقعیات و حقایق نیست، بلکه آموزش دادن ذهن است که فکر کند! هیچگاه چیزی را خوب نمی فهمی، مگر اینکه بتوانی آن را برای مادر بزرگت توضیح بدهی!

اگر به تعداد دفعاتی که شکمتان را تغذیه می کنید، فکرتان را هم تغذیه کنید، دیگر مجبور نخواهید بود برای تغذیه شکم، یا داشتن سقفی بالای سر، یا لباسی بر تنتان نگران باشید!

هر کسی باهوش است، اما اگر شما یک ماهی را با توانایی بالا رفتن او از درخت قضاوت کنید، ماهی همه عمر خود را با این باور زندگی خواهد کرد که او یک احمق است!

و سخن آخر اینکه داگلاس نورث؛ برنده جایزه نوبل اقتصاد می گوید:

اگر میخواهید بدانید کشوری توسعه میابد یا نه، اصلا سراغ فناوری، کارخانه و ابزاری که استفاده میکند نروید، اینها را براحتی میتوان خرید یا دزدید یا کپی کرد!

برای دیدن توسعه بروید در دبستانها و پیش دبستانی ببینید آنجا چگونه بچه ها را آموزش میدهند! مهم نیست چه چیزی آموزش میدهند بلکه ببینید چگونه آموزش میدهند. اگر کودکان شما را پرسشگر، خلاق، صبور، دارای روحیه گفتگو، تعامل و دارای روحیه مشارکت و کار تیمی بار می آورند، اینها انسانها و شخصیت هایی خواهند شد که میتوانند توسعه ایجاد کنند!

در واکاوی راز پیشرفت خیره کننده سه کشور توسعه یافته ژاپن، سنگاپور و کره جنوبی که هر سه در نیم قرن گذشته اوضاع فلاکت باری داشته اند، تنها به یک اصل مهم می رسیم و آن هم سرمایه گذاری سنگین روی آموزش و پرورش و تحصیلات عالی! شاهد آن بودجه ۳۵,۶ میلیارد دلاری ژاپن، ۱۲,۸ میلیارد دلاری سنگاپور و ۱۱,۳ میلیارد دلاری کره جنوبی است! نظام های آموزشی این سه کشور که در واقع سه نظام اول جهان می باشند و معلمان آنها؛ دارای شان اجتماعی و احترام ویژه بوده و دغدغه ای جز آموزش و پرورش نسل آینده ساز ندارند!

به مردم گفت دانشمند چینی (کنفوسیوس)

سخن های مرا نیکو شمارید

اگر برنامه یک ساله دارید

برنج اندر حیاط خود بکارید

درخت میوه باید کاشت در باغ

اگر برنامه ده ساله دارید

اگر برنامه را صد ساله باید

به انسان ساختن همت گمارید

چو انسان تربیت کردید شاید

جهانی را به دست او سپارید! 📖

آزمایش "همرنگ جماعت شدن" دکتر سالومون آش

دکتر سالومون آش؛ روانشناس اجتماعی کالج اسوارثمور ایالت پنسیلوانیا در سال ۱۹۵۱ آزمایش پیشگامانه ای انجام داد که طی آن احتمال انطباق و هم نوایی فرد با استانداردها در شرایط اجبار به انطباق و هم نوایی و هم رنگ جماعت شدن را بررسی کرد. در این راستا؛ گروهی از آدم ها برای این آزمایش انتخاب شدند و به آنها تصاویری از خطوط غیر یکسان به لحاظ اندازه نشان داده می شد. سوال خیلی ساده بود: طول کدام خط بیشتر است؟

✓ترفند کار اینجا بود که از میان افراد شرکت کننده فقط یک نفر شرکت کننده واقعی بود و مابقی که سیاه لشکر بودند دستور داشتند به غلط بگویند کدام خط طولانی تر است!

نتیجه؟

با کمال تعجب در همه گروه ها؛ شرکت کننده واقعی با وجود اینکه می دانست پاسخ اشتباه است؛ غالباً با اکثریت هم رای می شد!

این آزمایش نشان می دهد انسان اغلب به جای پیروی از چیزی که فکر می کند درست است، بیشتر مایل است هم رنگ جماعت دور و بر خود شود ولو بداند کاری که انجام می دهد یا نظر و عقیده او درست نیست

ما در چه رشته تحصیلی انتخاب می کنیم؟ چه شهر و کشوری را برای زندگی انتخاب می کنیم؟ کجا کار می کنیم؟ از چه مسیر هایی رفت و آمد می کنیم؟ در چه زمینه هایی سرمایه گذاری می کنیم؟ در چه کانال هایی عضو هستیم؟ چه برنامه های تلویزیونی می بینیم؟ با چه کسی ازدواج می کنیم؟ از چه حزبی حمایت می کنیم و به چه کسی رای می دهیم؟... آیا پاسخ این سوال ها رای و نظر دیگران است یا حاصل اندیشه و انتخاب خودمان؟

I think the reward for conformity is that everyone likes you except yourself!

 Unknown

فکر می کنم پاداش "همرنگ جماعت شدن" این است که همه "بجز خودتان" شما را دوست دارند!

The opposite for courage is not cowardice, it is conformity. Even the dead fish can go with the flow!

 J.Hightower

متضاد شجاعت؛ ترس نیست، بلکه "همرنگ با جماعت شدن" است. (چرا که) حتی یک ماهی مرده هم می تواند با جریان آب شنا کند!

چکار کنیم؟

۱- خواهی نشوی همرنگ؟ رسوای جماعت شو! اگر به آنچه می دانیم درست است؛ یقین داریم، دنبال همان باشیم ولو تنها می شویم. اتفاقا در این مسیر دوستان و همراهان واقعی و درست پیدا خواهیم کرد. به یاد داشته باشیم اکثر ایده های کارآفرینی و اختراعاتی که با موفقیت پا به عرصه وجود گذاشته اند، توسط کارآفرینان، مخترعان و Game Changerهایی انجام شده اند که ابتدا بر ترس، اضطراب و وحشت تنها ماندن غلبه کرده اند!

۲- نگاهی به اطرافیان و دوستانی که بیشترین رابطه را با آنها داریم بیاندازیم و در صورتی که این ارتباطات موجب پیشرفت های مادی، معنوی و اخلاقی نمی شوند، تجدید نظر اساسی داشته باشیم، چرا که به گفته جیم ران؛ مربی بزرگ موفقیت؛ ما متوسط پنج نفری هستیم که بیشترین ارتباط را با آنها داریم!

کانبالیسم و همدیگر خواری ملی؟!!

یک نقاش ساختمان می گفت قبل از اینکه قیمت ها بالا برود، من زرنگی کردم و در حد توان ۹۰ کارتن مای بی بی خریدم و الان با ۳۰۰ درصد سود هم حاضر به فروش نیستم!

آن کارخانه دار می گفت برای وصول طلب هایم از مشتریان خارجی عجله ای ندارم... هر چه دیرتر، دلار گران تر! حتی اگر به قیمت اخراج کارگران باشد...

آن یکی؛ با رانت ارتباطاتی و اطلاعاتی اقدام به دریافت وام های سنگین و خرید و انبار کالا کرده است!

این یکی؛ انبار پر از جنس خود را بسته، برای تفریح به خارج کشور رفته و بعد از چند هفته برگشته و بدون کار کردن سرمایه ریالی او دو برابر شده!

در واقع هر کسی فراتر از هدف حفظ ارزش دارایی؛ در حد وسیع خود با خرید و احتکار کالا برای کسب سود گزاف وارد گود شده است و هر روز با سلاطین جدیدی آشنا می شویم!

آیا عنوانی بهتر از کانبالیسم یا همدیگر خواری برای این پدیده می توان یافت؟
موضوع این است که:

فقط من ببرم و اینکه بقیه بازند اهمیتی ندارد!

اعتماد افقی و عمودی سلب شده! مردم به همدیگر اعتماد ندارند و اعتماد دو طرفه دولت و ملت سلب شده است! دولت از گفتن حقیقت می ترسد و هر وقت هم حرفی می زند، ملت خلافتش را درست می دانند!

اشتباهات زیاد شده و اعتمادها کم و موضوع؛ زیادی نقدینگی و کمبود دلار و کالا نیست!

برخی کسانی که در پست های اجرایی نشسته اند و می شنویم دزدی کرده اند، افرادی از خود ما هستند که چند روزی فرصتی به دستشان رسیده تا بار خود را ببندند! و اگر هر یک از ما هم جای آنها بودیم، شاید همان کار یا بدتر از آنرا می کردیم! در واقع موضوع این نیست که چرا دزدید! بلکه این است که اگر سهم من را می داد، سکوت می کردم و اصلا برایم مهم نبود!

پر واضح است تا اوضاع فکری و رفتاری ما چنین باشد؛ خروجی آن چیزی جز همدیگر خواری و بازی با حاصل جمع صفر (سود یکی به اندازه زیان دیگری (Zero Sum Game) و یا حتی بدتر از آن؛ بازی با حاصل جمع منفی صفر (زیان همه طرفها (Minus Zero Game) نخواهد بود!

و سخن آخر اینکه فساد، گرانی و بیکاری به دست خود ما ظاهر و گریبان گیرمان شده نه به دست دشمن و استکبار! و تا ما به خودمان رحم نکنیم، هیچکس حتی خدا هم به ما رحم نخواهد کرد!

📌 "کار بین المللی کردن" یا "بین المللی شدن"؟!؟

ماهاتیر محمد در سال ۱۹۸۳ با روی کار آمدن و نشستن بر صدر نخست وزیری، با درک این حقیقت که بازارهای جهانی؛ عرصه داد و ستد است و به تنهایی و در انزوا نمی توان رشد کرد، تصمیم داشت بازار مالزی را بین المللی کند و قدم اول و اساسی را به درستی؛ تربیت نیروی انسانی با طرز فکر بین المللی می دانست. در این راستا با اعزام هزاران دانشجوی برای مقاطع عمدتاً لیسانس و فوق لیسانس به سوی اروپا، آمریکا و استرالیا و فراهم کردن بستر قانونی و مقرراتی مستعد برای فعالیت آنها در کشور و از همه مهمتر اعتماد سازی، توانست بهترین دانش و تجربیات مدیریتی و مهندسی را برای اقتصاد کشور خود فراهم آورد. اکنون شما در هر شرکت و نهاد اقتصادی-مالی، آموزشی،...دولتی و خصوصی پا می گذارید شاهد حضور این نیروها و در کنار آنها متخصصان خارجی از ده ها ملیت می باشید که به خوبی فرهنگ و رفتار یکدیگر را می فهمند و با هم افزایی در کنار یکدیگر کار می کنند! جالب اینجاست که اگر چه یک بقال به خوبی انگلیسی صحبت می کند، اما هیچ گاه از ارج و قرب زبان مالایی، هندی و چینی و مذاهب اسلام، مسیحیت، بودیسم و هندوئیسم کاسته نشده است!

بنابراین...

ایجاد معاونت یا مدیریت یا دپارتمان بین الملل، داشتن سایت و کاتالوگ و گزارش عملکرد مالی به زبان های خارجی، برگزاری دوره های زبان و استخدام افراد زبان دان، انجام سفرهای برون مرزی و مذاکرات، معرفی فرصت های سرمایه گذاری و تلاش برای متقاعد کردن سرمایه گذاران بالقوه برای ورود به بازار کشور و...همه از مقوله "کار بین المللی کردن" است و برگشتن هزاران جوان تحصیل کرده و متخصص ایرانی (که عمدتاً با هزینه شخصی خود عزیمت کرده اند) از بازارهای بین المللی به کشور و نقش آفرینی آنها در راهبری سازمان های اقتصادی - تجاری تا سطوح هیات مدیره، ورود شرکت ها و سرمایه های بین المللی و امکان قانونی و مقرراتی کار برای متخصصان آنها و امکان خروج این سرمایه ها و.. همه از مقوله "بین المللی شدن" است!

پر واضح است تا زمانی که ورود متخصصان و شرکت های بین المللی به کشور به علت کساد شدن کاسبی برخی متعهدهای غیر متخصص و جمع و جورتر شدن بساط برخی دور همی های خودی ها و خودمانی ها، با برچسب هایی از قبیل جاسوسی و چپاول اموال؛ یک تهدید محسوب شود؛ امضای صرفاً چند قرارداد سرمایه گذاری خارجی و یا عضویت در چند مجمع و انجمن بین المللی و یا برگزاری چند همایش بین المللی به معنی "کار بین المللی کردن" است نه "بین المللی شدن"

اعتماد یا توانمندی؟! کدام مهمتر است؟

دو قضاوت فوری آدمها درباره ما در اولین برخورد چیست؟

نتایج یک تحقیق ده ساله دانشگاه هاروارد نشان می دهد که مردم بلافاصله با دانستن پاسخ دو سوال زیر، درباره همدیگر قضاوت می کنند:

آیا می توانم به این فرد اعتماد کنم؟

آیا می توانم به توانمندی های این فرد احترام بگذارم؟

طبق این تحقیق؛ ۸۰ تا ۹۰ درصد تاثیر برخورد اول بر مبنای این دو فاکتور؛ یعنی اعتماد و توانمندی می باشد!

اصلاح یک پارادایم ذهنی

ما غالبا فکر می کنیم توانمندی؛ مهمترین فاکتور است و به همین دلیل در برخورد اول با آدمها سعی می کنیم آنها را به رخ دیگران بکشیم در حالی که نتایج تحقیقات فوق نشان می دهد اعتماد حرف اول را می زند!

به عبارت دیگر؛ برای اینکه توانمندی های ما از قبیل مدارک تحصیلی، گواهی نامه های حرفه ای، ارتباطات، سخنوری و... در نظر دیگران با اهمیت شود، ابتدا و مقدم بر آنها آدمها باید به ما اعتماد کنند و بدون اعتماد؛ قابلیت ها و توانمندی های ما یعنی تهدید و نقاط منفی و تلاش متقلبانانه!

Trust takes years to build, seconds to break, and forever to repair!

سالها لازمه تا اعتماد شکل بگیرد، چند ثانیه تا از بین بره و بازسازی آن تا ابد طول میکشه!

چگونه در اولین برخورد اعتماد سازی کنیم؟

دکتر تراویس برادبری؛ نویسنده مشترک کتاب هوش هیجانی دو، پنج مورد را یادآوری می کند که در ذیل به آنها اشاره می شود:

اجازه بدید فردی را که ملاقات می کنید اول صحبت کند!

اجازه بدید آن فرد هدایت گفتگو را بدست بگیرد و در این صورت شما می توانید با پرسیدن سوالات خوب و درست، این موضوع را تقویت کنید. بدست گرفتن بحث و گفتگو در ملاقات اول توسط شما؛ یعنی تلاش برای سیطره بر طرف مقابل که حرکتی ضد اعتماد است. انسانها خواهان دیده و فهمیده شدن هستند!

از زبان بدن مثبت استفاده کنید!

اطمینان خاطر از مثبت بودن اشارات، عبارات و تن صدا؛ مردم را به سوی شما مثل مورچه به سوی شیرینی روانه می کند! بکار بردن تن صدای محبت آمیز، دست به سینه نبودن، حفظ تماس چشمی و به سمت مخاطب نشستن؛ در ارتباطات بسیار موثر است.

۱۰% of conflict is due to a difference in opinion. ۹۰% is due to the wrong tone of voice!

۱۰ درصد از مناقشات به خاطر اختلاف نظرها و ۹۰ درصد آنها به خاطر تن صدای اشتباه است!

تلفن همراه خود را کنار بگذارید!

محال است که موفق به اعتماد سازی شوید و همزمان؛ نگاهتان به صفحه نمایشگر موبایل یا تبلت تان باشد! هیچ چیز مثل وسط گفتگو پیامک دادن و چت کردن، انسان ها را از ادامه گفتگو سرد نمی کند!

I finally realized it! People are prisoners of their phones! That's why they are called cell phones!

آخرش فهمیدم! آدمای زندانی تلفن هاشون هستند! به همین خاطر که اسمشو گذاشتن تلفن های سلولی!

برای گفتگوی کوتاه وقت بگذارید!

ممکن است این پیشنهاد مهم تلقی نشود اما تحقیقات نشان می دهد آغاز جلسات با پنج دقیقه گپ و گفتگوی مختصر و آزاد نتایج بهتری در پی دارد!

برای شنوندگی فعال تمرین کنید!

شنودگی فعال به معنای تمرکز روی شنیدن حرف های طرف مقابل است تا اینکه آدم بدون شنیدن حرف های او؛ برای گفتن حرف بعدی نقشه بکشد!

Most people do not listen with the intent to understand; they listen with the intent to reply!

 Stephen Covey

بیشتر مردم با این نیت که طرف مقابلشان را درک کنند به حرف های او گوش نمی دهند، آنها به این نیت گوش می دهند که پاسخ بدهند!

نقشه کشیدن برای گفتن سخن بعدی بدون گوش دادن به حرف های طرف مقابل؛ نه تنها تمرکز شما را از گوینده سخن دور بلکه این پیام را به طرف القا می کند که حرف های من مهمتر از حرف های شما می باشد! وسط حرف یکی پریدن و سخن گفتن به معنای این است که: خیلی خوب! گرفتم منظورتو! بس کن! حرف نزن دیگه!

و سخن آخر اینکه اگرچه رعایت این موارد و فنون موجب اعتماد سازی در اولین برخورد می شود، اما پیش شرط رابطه طولانی مدت مفید و سودمند؛ داشتن نیت و ذهنیت درست است که بدون آن، تاثیر اعتماد ساخته شده و توانمندی ها؛ مقطعی و تاریخ انقضای آنها کوتاه مدت خواهد بود!

سوال عمیقی که اپل را به ارزشمندترین شرکت جهان تبدیل کرد!

هفته گذشته اپل اولین شرکتی بود که به ارزش بازار یک هزار میلیارد دلاری دست یافت که اگر یک کشور بود؛ الان در جایگاه ۲۷ام بعد از پاکستان و قبل از مالزی قرار داشت!

سال ۱۹۹۷ بود که استیو جابز بعد از ۱۲ سال، دوباره به اپل بازگشته و شرکت، تنها برای ۹۰ روز پول در بانک داشت! آینده تاریک بود و تقریباً همه نا امید بودند. روز ۲۳ سپتامبر همان سال، جابز وارد جلسه ای محرمانه با تعدادی از کارکنان اصلی شرکت شد و از یک تغییر صحبت کرد!

تمرکز روی جوهر کار!

جابز گفت: "اپل حدود ۷۰ درصد خط تولید خود را حذف می کند چرا که خیلی کارهای اضافی و دست و پاگیر دارد! اپل از انجام درست کارهای اساسی منحرف شده و تمرکز ما از این به بعد روی ۳۰ درصد اصل و جوهر کار خواهد بود." و در توجیه آن گفت: "همه چیز با یک سوال عمیق آغاز شد!" مشتریان ما می خواهند بدانند:

اپل کیست و جای ما در دنیا کجاست؟

و پاسخ می دهد: "کار ما ساختن جعبه ها (کامپیوتر، موبایل و...) نیست که مردم با آنها کارشان را انجام دهند، اگرچه آنها به خوبی انجام می دهیم. اپل چیزی بیشتر است. ارزش اصلی اپل این است که اعتقاد داریم انسان های با شور و اشتیاق می توانند دنیا را به جای بهتری برای زندگی تبدیل کنند. انسان هایی که به قدر کافی دیوانه اند و فکر می کنند توانایی تغییر دنیا را دارند، همان هایی هستند که این کار را انجام می دهند... از متخصصان توسعه نرم افزاری و مدیران خود شرکت گرفته تا مشتریان، اپل می خواهد برای اینها مفید باشد."

جابز سپس با اشاره به اینکه رمز موفقیت در بازاریابی؛ ارزش محوری است که یک محصول ایجاد می کند؛ کفش نایک را بهترین نمونه می داند که در تبلیغات بجای صحبت و مانور روی محصول که از چه ساخته شده و خصوصیات آن چیست، احترام به ورزش و ورزشکاران بزرگ سرلوحه کار تبلیغات آنهاست!

او سپس با معرفی کمپین نمادین "متفاوت فکر کن" Think Different راه شرکت را ارتباط با مخاطبان و مشتریان خاص و احترام ویژه به آنها؛ یعنی همان دیوانه ها... همانها که وضع موجود را نمی پذیرند و آنها را بهم می زنند، اعلام می کند!

جایز در واقع با حذف فرعیات و تمرکز روی ارزش محوری شرکت توانست شرکت را جمع و جور و از برندی که یکی ۵ برند مطرح زمان بود بیشترین استفاده را کرده و اینگونه مسیر اپل به سوی آنچه امروز شاهد آن هستیم هموار شد!

سه درس مهم

سوالات بهتر؛ راهبرد بهتر می سازند!

جایز به همه این را می آموزد که رهبران الهام بخش؛ سوالات عمیق و معنی دار درباره هدف اصلی شرکت و مجموعه های تحت مدیریت خود می پرسند. طرح این گونه سوالات از رئیس جمهور یک مملکت گرفته که شرکتی به وسعت یک کشور را اداره می کند تا رئیس یک شرکت کوچک؛ و به چالش کشیدن ذهن ها و دادن پاسخ الهام بخش؛ حتما آغازی متفاوت برای فردایی بهتر را رقم می زند.

راهبرد بهتر؛ طول عمر شرکت را بیشتر می کند!

بسیاری از رهبران و مدیران بزرگ با رفتنشان راهشان گم می شود و اثری از آنها و شرکت تحت مدیریتشان نمی ماند! وقتی این شرکت ها را بررسی کنیم خواهیم دید از راهبرد و استراتژی بلند مدت مثلا ۱۰ تا ۲۰ ساله خبری نیست و شرکت به شخص متکی بوده نه به برنامه و اهداف عالی! بسیاری از این شرکت ها نه در بدو تاسیس به این سوال جدی که ما کی هستیم و قرار است کجای دنیا باشیم پاسخ داده اند و نه تبعا راهبرد مشخص برای نیل به پاسخ این سوالات داشته اند!

روند معرفی محصولات جدید و رشد مالی شرکت پس از جایز و تحت مدیریت جانشینش؛ تیم کوک متوقف نشده است. معرفی گوشی iPhoneX به مناسبت دهمین سالگرد تولد آیفون و سهم ۱۵,۲ درصدی، هدفون بی سیم AirPods و سهم ۸۵ درصدی، ساعت هوشمند AppleWatch و سهم ۵۰ درصدی، پد AirPower برای شارژ بی سیم و همزمان سه

محصول فوق، بلندگوی هوشمند HomePod و البته سهم ۴ درصدی بازار جهانی از جمله این محصولات است و ارزش بازار از ۳۵۰ میلیارد دلار زمان فوت جابز اکنون به یک تریلیون دلار رسیده است!

برای عالی بودن؛ قرار نیست همه کارها را خودمان انجام دهیم!

امروزه دیگر عالی و پیشرفته بودن در تولید؛ به معنای انجام همه کارها توسط یک شرکت و در داخل نیست و دیگر هیچ شرکت مطرح جهانی را نمی توانید پیدا کنید که خود به تنهایی تمامی کارها را انجام بدهد. مهمترین کمپانی ها؛ بهترین محصولات خود را با برون سپاری و شراکت با دیگر سازندگان که در ساخت و تولید هر بخش محصول دارای مزیت رقابتی هزینه ای و تکنولوژیک هستند تولید و عرضه می کنند. به عنوان مثال قطعات همین آیفون توسط ۲۳ شرکت داخلی و بین المللی ساخت و تولید شده و فقط اصل و جوهر کار یعنی طراحی، بازاریابی و نرم افزارهای آن در خود شرکت اپل انجام می پذیرد. پس اگر خواهان تولد و رشد برندهای جهانی در کشور هستیم، راهی جز ارتباط مالی و تجاری آزاد با جهان نیست!

از "انفجار حماقت" تا "کامروایی"؟!

۱) گای کاواساکی؛ متخصص بازاریابی و سرمایه گذاری از استیو جابز نقل می کند:

مدیران درجه یک؛ افراد همسطح (حتی بهتر از) خود را استخدام میکنند.

اما افراد درجه دو؛ با نگرانی از دست دادن جایگاه خود، افرادی از خود پایینتر یعنی درجه سه را استخدام می کنند.

و افراد درجه سه؛ افراد درجه چهار را استخدام می کنند...

و طولی نمی کشد که به پایین ترین سطح و انبوهی از افراد ضعیف، ناتوان و نادان می رسیم! این تراوش و تسری نادانی از سطوح بالا به پایین موجب "انفجار حماقت" در شرکت ها می گردد!

? نتیجه: پس از مدتی با موجی فراگیر از افراد ضعیف و ناتوان در ساختار سازمان مواجه میشوید که معدود افراد توانمند یا همان باهوش ها را نیز ناامید و فلج می کنند!

۲) و در بخش هایی از مقاله معروف "احمق باش تا کامروا شوی" نوشته پروفسور آندره اسپایسر هم می خوانیم:

اکثر نظریه های مدیریتی میزان دانش انباشته را مهمترین دارایی شرکتها میدانند. اما یافته های پژوهشی جدید نشان میدهد که مهمترین عامل پیش برد کارها در بزرگترین شرکتهای جهان چیز دیگری است: "حماقت جمعی"! سازمانها افراد باهوش را جذب و سپس آنها را به استفاده نکردن از هوششان تشویق میکنند (پارادوکس حماقت)! افراد باهوش به سرعت در مییابند که هوشمندانه ترین کار احمق بودن است. آنهایی هم که مدام با پیشنهادهای نوآورانه به استفاده از هوششان اصرار بورزند کنار گذاشته میشوند. افراد باهوش به سرعت در می یابند تنها در یک صورت می توان پیشرفت کرد: "پایت را که گذاشتی در محل کار، در مغز را تخته کن!"

(متن کامل در سایت ترجمان)

● از دو مقدمه بالا یکی از نتایجی که بدست می آید این است که در حالت خوش بینانه؛ اگر IQ ها یا باهوش ها را منشاء بوجود آمدن یا پیچیده شدن مشکلات امروز نظیر بیکاری، کم کاری، رکود، تورم، فساد، کم آبی و... ندانیم، آنها را هم راه حل برون رفت از این اوضاع نمی توان دانست! چرا که اگر IQ و دستاورد های آن مانند مدارک دانشگاهی، حرفه ای، مقالات و... به تنهایی برای توسعه و پیشرفت تعیین کننده بود، با ۵ برابر بودن تعداد دانشگاه های ما نسبت به کشورهای پیشرفته و سهم ۲,۹ درصدی تولید علم برتر جهانی و داشتن نزدیک به ۱۰ میلیون فارغ التحصیل دانشگاهی، اوضاع مان باید خیلی بهتر بود!

✓ بنابراین؛ ایده کهنه و قدیمی IQ به عنوان تنها معیار برتری و راه نجات، دیگر کار ساز نیست و چاشنی ها و دو بال از جنس عقلانیت آن یعنی: EQ✓ (هوش هیجانی) و میوه های آن (بردباری، پشتکار، استقامت، میانه روی، انعطاف و کار گروهی و LQ✓ (هوش عشقی) و میوه های آن (بشر و محیط زیست دوستی، مهربانی، گذشت، مدارا، همدلی، تواضع و درستکاری؛ هستند که می توانند به بهبود اوضاع کمک کنند. در این صورت؛ هم تغییر پارادایم و نگاه نظام آموزشی و تحصیلکرده های ما امری ضروری به نظر می رسد و هم تغییر رویکرد شرکت های خواهان رشد و توسعه پایدار با منابع انسانی توسعه یافته؛ که دیگر صرفا با ملاک مدرک گرایی و اینکه از کجا فارغ التحصیل شده اند، نمی توان به چنین اهدافی دست یافت!

☺ و بالاخره اینکه؛ با بهره مندی IQ از چاشنی های EQ و LQ؛ باهوش ها هم کمتر به خاطر نگرانی از دست دادن موقعیت خود؛ افراد پایین تر از خود را استخدام کرده و "انفجار حماقت" را رقم می زنند و هم کمتر به این نتیجه می رسند که برای گذران زندگی و پیشرفت "احمق باش تا کامروا شوی!" 🙌

سه داستان کوتاه و سه درس...

بوقلمون و گاو نر

روزی یه بوقلمون با یه گاو نر درد دل می کرد... آهی کشید و گفت:

خیلی دوست دارم به بالای اون درخت برسم اما انرژی لازم برای این کار رو ندارم!

گاو نر: چرا سراغ سرگین من نمیری؟ اونا پر از مواد مغذین!

بوقلمون هم به اونا چند تا نوک زد و احساس کرد انرژی لازم برای پریدن به شاخه اول درخت رو داره! روز بعد هم با خوردن مواد مغذی بیشتری تونست به شاخه بالاتر بریده، و بالاخره بعد از دو هفته به نوک درخت رسید!

... و به محض اینکه به اون بالا رسید، مورد هدف تیر یه کشاورز قرار گرفت و از درخت افتاد و مرد!

" Bullshit might get you to the top, but it won't keep you there!"

بولشیت و مزخرف (پارتی، رشوه، دروغ، زیرآب زنی، نفاق، زبان بازی، تقلب، دین فروشی، کلک، دسیسه و...) ممکنه آدم رو به جاهای بالایی برسونه، اما اون بالاها نگه نمیداره!

استفاده کردن از همه توانمان

یه پسر بچه با پدرش در یه جاده روستایی قدم می زدند و با یه شاخه بزرگ درخت مواجه شدند که راه رو بند آورده بود.

پسر: فکر می کنی بتونم این شاخه رو جابجا کنم؟

پدر: اگه همه توانت رو بکار بگیری، مطمئنم میتونی!

پسر با نیروی زیادی تلاش کرد که اونو بلند کنه، شاخه رو کشید و هل داد اما نتونست جابجاش کنه.

با دلسردی گفت: پدر! تو اشتباه کردی! من نتونستم این کار رو انجام بدم!

پدر: دوباره تلاش کن...

این بار، پسر به دست و پنجه نرم کردن با شاخه پرداخت و پدر به او ملحق شده و با همدیگر شاخه رو به طرف دیگر جاده هل دادند...

پدر: پسر! اولین بار تمام توانت رو بکار نبستی! چون از من تقاضای کمک نکردی!

خیلی کارهاست که ما به تنهایی نمی‌تونیم اونا رو انجام بدیم، اما به معنای این نیست که انجامشون از عهده ما خارجه. همه ما با منابعی نظیر خانواده، دوستان، ایمان و باورهای قدرتمندی محصور و احاطه شده ایم که اگه اونا رو بکار بگیریم، می‌تونیم به اهداف درست خود برسیم!

بعضی وقتا به خاطر غرور و یا کله شقی تقاضای کمک نمی‌کنیم.

بعضی وقتا فکر می‌کنیم این یه نشانه ضعفه اگه اقرار به تقاضای کمک کنیم.

و بعضی وقتا حتی به کمک خواستن از آدما هم فکر نمی‌کنیم.

...هر دلیلی در کار باشه، اتلاف انرژی و فرصت هاست!

همانگونه که باید خواهان کمک کردن به دیگران باشیم، باید خواهان کمک گرفتن از دیگران هم باشیم که این یکی از بزرگترین نشانه‌های انسان بودن! مایکل جوزفسن

دختر بچه و دو تا سیب

یه دختر کوچولوی دوست داشتنی دو تا سیب تو دستاش داشت.

مامانش اومد و با ملایمت و لبخند بهش گفت: عزیزم! می‌تونی یکی از این دو سیب رو به من بدی؟

دختره برای چند ثانیه به مامانش نگاه کرد، بعد به یکی از سیبا سریع یه گاز زد، و سپس او یکی سیب رو هم بلافاصله گاز زد!

لبخند روی صورت مادر یخ زد و به سختی سعی کرد ناامیدی خودش رو بروز نده...

سپس دختر کوچولو یکی از سیبا رو بهش داد و گفت: بفرما، این یکی شیرین تره!

مهم نیست ما کی هستیم، چقدر با تجربه ایم، و چقدر فکر می کنیم دانا و باهوشیم...همیشه قضاوت رو به تاخیر بیاندازیم و این حق رو به دیگران بدیم تا کاراشونو سر فرصت توضیح بدن!

به بهانه سفر روحانی به سوئیس...

رئیس جمهور سوئیس هر سال یکی از ۷ عضو "شورای مشورتی فدرال" یا همان "شاخه اجرایی کشور" است و توسط ۲۴۶ منتخب مردم در "مجلس فدرال" انتخاب می شود. او در مقام برابر، بدون هیچ امتیاز و قدرت بیشتری نسبت به سایر اعضای شورا تنها به مدت یک سال بدون اینکه بتواند برای سال بعدی انتخاب شود؛ ریاست جلسات شورا و انجام برخی امور مهم مملکتی را بعهده می گیرد.

این نه رئیس جمهور بلکه شورای مشورتی فدرال است که رئیس مملکت می باشد.

الِن برسه رئیس جمهور ۴۶ ساله سوئیس؛ لیسانس علوم سیاسی و اقتصاد، فوق لیسانس علوم سیاسی و دکترای اقتصاد خود را از دانشگاه نیوشاتل کشور خود اخذ کرده و اکنون حقوق سالانه او خیلی شفاف و بدون کم و زیاد ۴۴۵۱۶۳ فرانک است! خانواده وی در روستایی به نام بلفاوکس نزدیک شهر فرایبورگ سوئیس ساکن هستند.

نظام حاکم بر سوئیس "کشورگان" یا "کنفدراسیون" است که اتحادیه‌ای مرکب از ۲۶ ایالت یا "کانتون" خودمختار و دارای اختیارات وسیع می باشد (بر خلاف "فدراسیون"؛ "کنفدراسیون" دارای یک قدرت مرکزی نیست که بر شهروندان همه ایالات فرمانروا باشد) و تصمیم گیری در خصوص اکثر امور با رفراندوم و همه پرسی های مختلف انجام می پذیرد.

با نگاهی به سایت "شورای مشورتی فدرال" چند نکته جالب دیده می شود:

کلیه وزارت خانه ها در ۷ دپارتمان و هر دپارتمان تحت رهبری یکی از اعضای شورا اداره می شود. البته هر کس رئیس جمهور شود، کماکان رئیس دپارتمان خود هم باقی می ماند.

امور خارجه، مسکن و فایننس هر کدام برای خود دپارتمان مجزا دارند و تحت نظر یکی از اعضای شورا هستند که الِن در حال حاضر رئیس (وزیر) مسکن سوئیس هم می باشد.

به عبارت دیگر؛ روابط عالی با دنیا، سرپناه مناسب برای مردم و اوضاع مالی عالی دارای اهمیت ویژه ای هستند!

پلیس و عدالت به عنوان مکمل یکدیگر در یک دپارتمان و امور دفاعی، حمایت مدنی و ورزش هم در یک دپارتمان دیگر هستند.

اقتصاد، آموزش و تحقیقات هر سه تحت یک دپارتمان هستند! پیام آن این است که اقتصاد پویا و قدرتمند؛ اقتصادی دانش بنیان و برآمده از آموزش و پرورش و دانشگاه و تحقیقات پویا و قدرتمند است!

این کشور کوچک که حدود یک چهل مساحت و یک دهم جمعیت ایران را دارد؛ دارای تولید ناخالص داخلی حدود ۷۰۰ میلیارد دلار (۱,۷ برابر ایران) و سرانه تولید ناخالص داخلی ۸۰ هزار دلار (۱۶ برابر ایران) می باشد.

سوئیس محصور در کوهستان که مرز دریایی ندارد، کاکائو در آن به عمل نمی آید و در آن تنها ۴ ماه از سال می توان کشاورزی کرد؛ دارای دومین خطوط مهم کشتیرانی جهان، و تولید کننده بهترین شکلات و پنیر جهان می باشد!

پرچم آن یک "+" بزرگ و در صنعت ساعت؛ شماره یک دنیاست و کل کشور همچون یک شرکت بیزینسی بزرگ؛ مثبت و عین ساعت کار می کند!

بگذریم! داستان موفقیت های خیره کننده این کشور کوچک اروپایی مفصل و مهمتر از آن فکر کردن به دلایل این همه دستاورد درخشان است!

اینکه چرا قدرت یکجا جمع نمی شود و سکان داران یک مملکت تحت شدیدترین نظارت های مردمی و در اوج شفافیت و با قدرت بسیار کنترل شده و محدود در سمت خود فعالیت می کنند، اینکه کسی نمی تواند به صرف داشتن رابطه و رانت رشد کند و تنها راه آن کار و تلاش جدی است، اینکه حکومت آنها شایسته سالار است و... ناشی از اموری ریشه ای نظیر حکومت و اجرای سفت و سخت قانون اساسی که مرتب توسط خود مردم روز آمد می شود، مسئولیت خواهی و مسئولیت پذیری آن ملت می باشد!

اینکه یکی از امن ترین کشورها و گاو صندوق دنیاست، ناشی از اموری ریشه ای نظیر رتبه سه پاک ترین کشور دنیا به لحاظ فساد اداری، اهمیت فراوان حق مالکیت، ممنوعیت مطلق

مصادره اموال، تجاوز به ملک و ساختمان خارجی ها و فراهم کردن بالاترین ضمانت ها برای قراردادها می باشد!

اینکه...

و سخن آخر... رابرت کیوساکی می گوید: " در سال ۱۹۷۷ یک مرد ۶۳ ساله، عقب یک بیوک را از روی زمین بلند کرد تا دست نوه اش را از زیر آن بیرون آورد. قبل از آن هیچ چیزی سنگین تر از کیسه بیست کیلویی بلند نکرده بود. او بعدها دچار افسردگی شد، می دانید چرا؟ چون در ۶۳ سالگی فهمیده بود چقدر توانایی داشته که باورش نداشته و عمرش را با حداقلها گذرانده!"

رایزنی با سوئیس و اروپا و تلاش برای فعال نگه داشتن کانالهای تجارت و دریافت پول نفت کاری درست و ضروری است و ضروری تر از آن؛ پیاده کردن اصول و زیر ساخت های اعتماد ساز و از جنس اعتبار است... همانهایی که این کشور را تبدیل به سوئیس کرده! چرا که در غیر این صورت؛ افسردگی و ناامیدی جمعی ملتی بسیار توانا و مستعد که زمان خود را برای کسب و سرکردن با حداقلها بگذرانند، امری ناگزیر می باشد!

۵ اصل اساسی که "سرمایه گذاران هوشمند" از آنها پیروی می کنند...

سلطان بازار سهام جهان؛ وارن بافت در حرفه و روش "سرمایه گذاری بر اساس ارزش ذاتی" از هیچکس به اندازه استاد و مربی، کارفرما، شریک و دوست سابق خود یعنی "بنجامین گراهام" که البته پایه گذار این روش می باشد، تاثیر پذیرفته است.

او در جاهای مختلف و در پاسخ به این سوال که کدام کتاب را در زمینه سرمایه گذاری توصیه می کند؛ بلافاصله به "سرمایه گذار هوشمند"

"The Intelligent Investor by Benjamin Graham"

اشاره کرده و گفته: "بهترین کتابی که در زمینه سرمایه گذاری تا بحال نوشته شده است!"

خواندن آن برای اولین بار در سال ۱۹۴۹ زندگی وارن را به کلی متحول کرد و تا امروز که با پیروی از اصول، قوانین و مفاهیم آن؛ امپراطوری ۴۶۱ میلیارد دلاری برکشایر هتوی را ساخته، به آن پایبند است!

او همچنین توصیه می کند: وقتی نوسانات بازار زیاد می شود و قیمت ها با سرعت تغییر می کنند و هیچ چیز قطعی و مشخص نیست و وسوسه می شوید بخرید یا بفروشید (چیزی شبیه اوضاع کنونی بازار ایران)، این کتاب را باز کنید و دوباره بخوانید!

به اعتقاد وارن و بسیاری از سرمایه گذاران بزرگ، اصولی که بنجامین سرمایه گذاری های هوشمندانه خود را بر آنها بنا نهاده و در کتاب خود مفصل به آنها پرداخته؛ نه به یک قرن پیش و بازاری که در آن فعالیت داشته محدود می شود، بلکه هم اکنون و در همه بازارهای جهانی نیز کماکان بسیار کاربردی و گره گشاست!

یک برگه سهام؛ فقط یک سمبل دستگام نمایش بهای سهام و یا تصویری که در صفحه نمایشگر نشان داده می شود، نیست! بلکه مدرکی برای مالکیت یک کاروکسب واقعی دارای ارزش پایه ای است که (آن ارزش) بستگی به قیمت آن سهام ندارد!

بازار یک پاندول است که برای همیشه بین خوشبینی ناپایدار (که قیمت سهام را خیلی گران می کند) و بدبینی بدون توجیه (که قیمت سهام را خیلی ارزان می کند) تاب می خورد! سرمایه گذار هوشمند یک واقعگرا است که سهام را به خوشبین می فروشد و از بدبین می خرد!

ارزش آتی هر سرمایه گذاری؛ تابعی از ارزش کنونی آن است. هرچه قیمت بیشتری برای یک سهام پردازید؛ بازده سرمایه گذاری شما در آینده کمتر می شود!

مهم نیست که چقدر با ملاحظه و محتاط هستید. تنها ریسکی که هیچ فرد سرمایه گذاری نمی تواند آنرا حذف کند، ریسک اشتباه کردن است! با معیار قرار دادن و تاکید بر اصل ساده "حاشیه امنیت" و اینکه "هرگز گران نخرید، مهم نیست که یک سرمایه گذاری چقدر هیجان انگیز است"؛ شما می توانید از اشتباهات خود بکاهید!

وارن: بیزینسی که ۸۳ میلیون دلار می ارزد را با ۸۰ میلیون دلار نمی خرید چرا که باید حاشیه امنیت زیادی (برای پوشش ریسک) در نظر بگیرید. وقتی یک پل می سازید، شما تاکید می کنید که تحمل کامیون با وزن ۱۳،۵ تن را دارد، اما در عمل با کامیون ۴،۵ تنی از روی آن گذر می کنید!

راز موفقیت مالی شما در درون خودتان نهفته است. اگر تبدیل به یک متفکر انتقادی بشوید که هیچ واقعیتی در وال استریت (بازار) را بدون شواهد و دلایل کافی نمی پذیرد و باور نمی کند، و با اعتماد به نفس و صبورانه سرمایه گذاری کنید، خواهید توانست پیوسته حتی از بدترین بازارهای خرسی هم منتفع شوید. با بسط و توسعه انضباط و جسارت خود، خواهید توانست مانع تسلط "مود نوسانی" دیگران بر سرنوشت مالی خود شوید! و بالاخره اینکه سرمایه گذاری شما چگونه رفتار می کند، بسیار کم اهمیت تر از آن است که خود شما چگونه رفتار می کنید!

و سخن آخر؛ یک توصیه دیگر از وارن!

او در بخشی از نامه سالیانه (۲۰۰۵) خود خطاب به سهامداران برکشایر هتوی نوشت: در زمانهای خیلی قدیم، سراسحاق نیوتون سه قانون حرکت را به ما معرفی کرد که حاصل نبوغ او بود. اما استعداد او به درد سرمایه گذاری نمی خورد: او پول خیلی زیادی در حباب قیمتی دریای جنوب (انگلستان-۱۷۱۱) از دست داد که در توضیح آن می گوید: "من می توانم حرکت ستاره ها را محاسبه کنم اما حماقت بشر را نه!" اگر او با این ضرر و زیان آسیب ندیده بود، قانون چهارم حرکت را کشف کرده بود: "برای سرمایه گذاران در مجموع؛ با افزایش حرکت، بازده کم می شود!"

در شرایط متلاطم بازار هر چه جو روانی موجب افزایش حرکت ها و انجام معاملات بیشتر می شود، کمیسیون و حق مشاوره به کارگزاران و مشاوران و... بیشتر می شود و علاوه بر آن؛ در چنین شرایطی قیمت ها واقعی نبوده و هر لحظه احتمال ضررهای سنگین هم وجود دارد!

به همین دلیل؛ در نظر وارن راهبرد انفعالی "بخر و نگه دار" با همان روش سرمایه گذاری هوشمندانه مبتنی بر ارزش ذاتی و اصول ۵ گانه فوق، در هر شرایطی بهتر از راهبرد فعال "خرید و فروش های فوری سفته جویانه" مبتنی بر هیجانات و احساسات زود گذر است!

جهانی سازی شرکت های کوچک و متوسط؛ راهکاری قدرتمند برای نجات اقتصاد

ایران

اگر فقط به فکر فروش محصولات خود در شهرتان هستید، هیچ آینده ای ندارید. شما باید آماده باشید محصولتان را در نوروژ، آرژانتین و هر جایی که تصور می کنید، بفروشید زیرا بجای تجارت الکترونیک؛ بیزینس الکترونیک خواهیم داشت و ۸۰ درصد کاروکسب های کوچک و متوسط یا SME ها؛ آنلاین و جهانی خواهند شد. همه تبادلات الکترونیک خواهد بود: یک جا طراحی، جایی تولید و جای دیگری فروخته می شود؛ بنابراین کالاها دیگر نه ساخت چین، نه ساخت آمریکا، نه... بلکه "ساخت اینترنت" خواهند بود! رابطه بیزینس با مصرف کننده می شود رابطه مصرف کننده با بیزینس چرا که سفارش ها سلیقه ای خواهند بود که شرکت های بزرگ از پس آن بر نمی آیند و این فرصتی برای SME هاست. کانتینر هم جای خود را به بسته های کوچک می دهد! ۸ سال پیش ۸ هزار بسته سفارش مشتری در چین تحویل داده شد و طی یک سال اخیر ۵۰ میلیارد بسته!

اینها بخشی از سخنان جک ما بود که هفته پیش در مراسم افتتاح دفتر منطقه ای علی بابا در جنوب شرق آسیا در کوالالامپور بیان کرد. او همچنین گفت:

رویای "پلتفرم الکترونیک تجارت جهانی" یا EWTP خود را در دفتر مالزی دنبال می کنیم!

این پلتفرم اولین بار در سال ۲۰۱۶ توسط او به رهبران حاضر در اجلاس گروه ۲۰ چین ارائه و مورد تایید آنها واقع شد. EWTP شامل تمامی زیرساخت های لازم تجارت است؛ از انجام تراکنش معاملات میان SME ها گرفته تا لجستیک و تامین مالی معاملات بدون نیاز به وجود بانک و ال سی و تشریفات گمرکی که همه کارها با یک گوشی موبایل هوشمند انجام شدنی خواهند بود. EWTP جهانی سازی واقعی را نه با ۶۰ هزار شرکت بزرگی که در سازمان تجارت جهانی یا WTO جهانی شده اند، بلکه با ۶۰ میلیون SME در دنیا دنبال کرده و به این لحاظ مکملی برای WTO و سازگار با آن است.

ما از عصر IT و فن آوری اطلاعات به عصر DT و دیجیتال وارد شده ایم. IT برای قدرتمند کردن خود است و DT برای قدرتمند کردن دیگران! به این لحاظ با DT تا کنون بیش از ۳۶ میلیون شغل در چین ایجاد کرده ایم!

برنامه علی بابا تا ۲۰۲۰ ایجاد ۱۰۰ میلیون شغل و انجام ۱ تریلیون دلار معاملات در دنیاست!

افتتاح اولین "منطقه آزاد تجاری دیجیتال جهان" در مالزی

در راستای پیاده سازی EWTP جک ما سال گذشته هم میهمان نخست وزیر سابق مالزی بود و در مراسمی؛ اولین منطقه آزاد تجاری دیجیتال یا DFTZ را افتتاح کردند که در آن؛ ICT ها می توانند مسیر اتصال SME ها را به دنیا با کمترین تشریفات و هزینه ها هموار کنند.

ماهاتیر محمد؛ الهام بخش ایده کاروکسب علی بابا

امروز صبح یک جلسه عالی با نخست وزیر داشتم. واقعیت امر این است که من ایده علی بابا را از ایده "راهرو فوق العاده چند رسانه ای" یا MSC ماهاتیر محمد گرفتم!

این طرح که به لحاظ جغرافیایی از فرودگاه بین المللی کوالالامپور شروع شده و از پایتخت سیاسی مالزی یعنی پوتراجایا گذر کرده و به برج های دوقلو می رسد؛ در تاریخ ۱۲ فوریه ۱۹۹۶ و به منظور تحقق اهداف اقتصاد دانش بنیان مالزی ۲۰۲۰ و توسعه شرکت های تکنولوژی و چند رسانه ای توسط ماهاتیر افتتاح شد. MSC هم اکنون پذیرای ۳۲۴۱ شرکت داخلی و بین المللی بوده و تا کنون حدود ۱۲ میلیارد دلار درآمد داشته و موفق به خلق ۱۶۷۰۴۴ شغل گردیده است!

من کارم را در سال ۱۹۹۵ با تاسیس اولین شرکت اینترنتی چین بنام China Pages که راهنمای شرکت های چینی برای صادرات بود شروع کردم و به این موضوع فکر می کردم که چگونه می توان با اینترنت به شرکت ها برای توسعه کاروکسب آنها کمک کرد. یک روز داشتم روزنامه می خواندم که با MSC آشنا شدم و گفتم عجب ایده هوشمندانه ای و ایده علی بابا در ذهنم شکل گرفت!

بعد از جلسه خیلی برایم عجیب بود که چگونه ممکن است این اسطوره ۹۲ ساله تا این حد دید و دانش وسیعی در حیطه تکنولوژی داشته باشد! به نظرم وقتی برگردم چین، باید در این زمینه بیشتر بخوانم!

و سخن آخر اینکه از دست دادن فرصت طلایی جهانی سازی ده ها هزار SME کشور که توسط نخبگان و مردم تاسیس و اداره می شوند و می توانند ده ها برابر نفت درآمدزایی و اشتغال ایجاد کنند و در مقابل؛ تن دادن به حداقل هایی مانند گرفتن تضمین خرید نفت ایران از مشتریان جهانی، یعنی عقب افتادن و حذف شدن!

وقتی به عنوان مثال برنامه بزرگترین شریک تجاری ما یعنی چین برای ۵ سال آینده واردات ۸ تریلیون دلار کالا از جهان است، آیا برای بسترسازی جهت انتفاع SMEها از محل تامین بخشی از این حجم نیاز که نقشه تجارت جهان را تغییر می دهد برنامه ای داریم؟

یادمان باشد در دنیای تجاری امروز، امنیت و بقای یک اقتصاد بستگی به این دارد که چقدر بتواند دنیا را درگیر و وابسته به خود کند! چرا که به قول جک ما "هرجا تجارت متوقف شود، جنگ آغاز می گردد!"

میلتون فریدمن و دولت!

اگر دولت را به عنوان مسئول صحرای ساها را بگمارید، بعد از ۵ سال کمبود ریگ خواهید داشت!

راه حل دولتی برای یک مشکل، معمولا به بدی همان مشکل است!

دولت ها هرگز درس نمی گیرند! این فقط مردم اند که درس می گیرند!

فساد یعنی دخالت های با نیت ظاهرا خیر خواهانه دولت در کارایی و عملکرد بازار از راه تصویب یا تغییر قوانین و مقررات!

خیلی ها از دولت می خواهند از مصرف کننده حمایت و محافظت کند. مسئله ضروری تر این است که مصرف کننده در برابر دولت حمایت و محافظت شود!

من فکر نمی کنم که راه حل مشکلات ما انتخاب آدمهای درست باشد! کار مهم این است که یک فضای سیاسی بنا کنیم که انجام کارهای درست (حتی) توسط آدمهای اشتباه؛ به لحاظ سیاسی منجر به منافع برای آنها گردد (تشویق به انجام کار درست شوند). اگر غیر از این باشد... آدمهای درست هم کارهای درست را انجام نخواهند داد و یا اگر تلاش هم کنند، خیلی زود از کار برکنار خواهند شد!

بستگی دارد پول کی خرج کی شود!

وقتی یک نفر پول خودش را خرج می کند تا برای خودش چیزی بخرد، خیلی مراقب است که هم چه مقدار خرج می کند و هم چه چیزی می خرد!

وقتی یک نفر پول خودش را خرج می کند تا برای فرد دیگری چیزی بخرد، خیلی مراقب است که چه مقدار خرج می کند، اما اینکه پولش را صرف خرید چه چیزی کرده، برای او کمتر اهمیت دارد!

وقتی یک نفر پول فرد دیگری را خرج می کند تا برای خودش چیزی بخرد، بسیار مراقب است که چه چیزی می خرد، اما اینکه چه مقدار خرج می کند، برایش خیلی مهم نیست.

و وقتی یک نفر پول فرد دیگری را خرج می کند تا برای فرد دیگری چیزی بخرد، نه برای مقدار پولی که خرج می کند و نه برای آن چیزی که پول را خرج کرده اهمیتی قائل است... و این کار دولت است برای شما!

دولت دارای سه وظیفه و عملکرد اصلی است:

تدارک دفاع نظامی برای ملت

ایجاد ضمانت اجرایی برای قراردادها و عقود میان اشخاص

و صیانت از شهروندان در مقابل جرم و جنایت علیه یکدیگر یا اموالشان

وقتی دولتی با نیت خوب تلاش می کند اقتصاد را بازسازی، اخلاق را قانونی، یا به منافع اجتماعی کمک کند، هزینه این کار؛ عدم کارایی، بی انگیزگی و سلب آزادی (بازار) است.

دولت باید نقش داور داشته باشد تا یک بازیگر فعال!

یکی از اشتباهات بزرگ این است که سیاست ها و برنامه های دولت را با معیار "قصد و نیت"؛ بجای "نتایج و خروجی" قضاوت کنیم!

اگر به مردم پول بدهید که کار نکنند (مثلا پرداختن سودهای بالای بانکی و کم کردن ناگهانی آن و سپس دامن زدن به کسب سودهای بادآورده در بازار ارز و طلا و واسطه گری)، و هنگامی که کار می کنند از آنها مالیات بگیرید؛ از اینکه معضل بیکاری داشته باشید تعجب نکنید!

اول برابری یا اول آزادی؟

جامعه ای که برابری درآمد و مساوات را بر آزادی مقدم می دارد، هیچکدام را بدست نمی آورد. توسل به زور برای پیاده کردن مساوات، آزادی را نابود کرده و نیروی قهریه ای که برای این منظور مورد استفاده قرار می گیرد، در میان دستان کسانی سر بیرون می آورد که آنرا برای افزایش منافع شخصی خودشان بکار می گیرند.

و البته در صورت تقدم آزادی بر برابری؛ شانس بهره مند شدن از هر دو بسیار بیشتر می شود.

جان کلام: دولتی که از نقش داوری و بی طرفی خارج شده، در همه امور بازار دخالت کرده و در عرضه، تقاضا و قیمت ها فعالانه اثرگذاری می کند؛ کم از آن پادشاهانی که بلقیس از آنها می ترسید، ندارد!

...بلقیس گفت: پادشاهان هنگامی که وارد منطقه آبادی شوند آنرا به فساد و تباهی می کشند و عزیزان آنجا را ذلیل می کنند...بله کار آنان همین گونه است!

چرا که معیار؛ "نتایج و خروجی های بد" سیاست های آن دولت است نه "قصد و نیت خوب" او!

میلتون فریدمن (۱۹۱۲-۲۰۰۶)؛ برنده نوبل اقتصاد در سال ۱۹۷۶؛ یکی از رهبران اصلی و به عبارتی "پدر" مکتب اقتصادی شیکاگو بود. فلسفه سیاسی او فضایل نظام اقتصادی بازار آزاد با دخالت حداقلی دولت را ستایش می کرد. اکونومیست او را "اثرگذارترین اقتصاددان نیمه دوم قرن بیستم...و یا احتمالا کل آن" توصیف کرد!

از ورشکستگی تا امپراطوری فولاد جهان...

مرور ۵ درس موفقیت مرد ۳۲۰ میلیارد دلاری

ثروت او که در سال ۱۹۰۱ شرکت فولاد خود را به قیمت ۴۸۰ میلیون دلار به جی پی مورگان فروخت و به نرخ امروز حدود ۳۲۰ میلیارد دلار برآورد می شود؛ از مجموع ثروت سه نفر اول جهان یعنی جف بزوس ۱۳۵,۸ میلیارد دلاری، بیل گیتس ۹۲,۹ میلیارد دلاری و وارن بافت ۸۲,۵ میلیارد دلاری بیشتر است. این در حالی است که همه چیز را به عنوان یک مهاجر اسکاتلندی ورشکسته آغاز کرد!

این شخصیت؛ اندرو کارنگی بود که ۹۹ سال پیش فوت کرد. ؟ اما سوال این است: چگونه کارنگی ورشکسته که هیچ پول، فرصت و ارتباطاتی نداشت؛ در غربت تبدیل به ثروتمندترین مرد زمین و صاحب بزرگترین امپراطوری فولاد جهان شد؟

۱- از زیر سایه بیا بیرون

روزی مرد جوانی وارد دفتر آقای کارنگی شد و با او درباره موفقیتش مصاحبه کرد. کارنگی می توانست با بیان داستان های فقر و فلاکت خود و یا معاملات وحشتناک با راکفلر به جوان پاسخ دهد اما درباره چیزهای دیگری صحبت کرد.

در پاسخ گفت که مهمترین چیز در زندگی او توانایی در به دور ریختن مصیبت ها و سختی ها از ذهن و خندیدن در پستی و بلندی های زندگی بوده است. به نظر وی ارزش دیدن زندگی از لنز مثبت نگری بیش از میلیون ها دلار می باشد. او اینگونه ادامه می دهد: "...از این طرز نگرش می توانید بهره ببرید چرا که ذهن انسان مانند جسم او می تواند از زیر سایه به زیر نور خورشید حرکت کند!

If you don't like how things are, change it! You're not a tree!

 Jim Rohn

اگر اوضاع اطرافتان آنطور که می خواهید نیست، تغییرش بدید! شما درخت نیستید!

...و اگر نمی توانید؛ طرز فکرتان را عوض کنید!

در ضمن، مثبت نگری و خوشبینی به معنی ندیدن یا وجود نداشتن کاستی ها، مشکلات و بدبختی ها نیست! بلکه به معنی دیدن و تمرکز کردن روی داشته ها، خوبی ها و لبه پر لیوان است!

The pessimist sees difficulty in every opportunity. The optimist sees the opportunity in every difficulty!

 Winston Churchill

بدین در هر فرصتی سختی را می بیند و خوشبین در هر سختی فرصت را!

۲- آن ده هزار دلار را برای خودت نگه دار

کارنگی و جی پی مورگان در یک کار و کسب شریک بودند. روزی مورگان تصمیم به خرید سهم کارنگی گرفت و از او پرسید: چقدر برای آن می خواهی؟

کارنگی: ارزش سهام من ۵۰ هزار دلار است و ۱۰ هزار دلار هم اضافه می خواهم که می شود ۶۰ هزار دلار.

مورگان شرایط را پذیرفت

اما صبح روز بعد کارنگی از مورگان یک تماس تلفنی دریافت کرد.

مورگان: آقای کارنگی! شما اشتباه کردید. بر طبق وضعیت اعتباری شما در شرکت، ۱۰ هزار دلار کم حساب کردید.

کارنگی: آن ۱۰ هزار دلار اضافی را برای خودت نگه دار.

مورگان: نه متشکرم. من چنین کاری نمی توانم انجام بدهم!

... و یک چک ۷۰ هزار دلاری برای کارنگی فرستاد!

کارنگی می گوید: "وقتی روی این داستان عمیق فکر کردم، به این حقیقت رسیدم که یک کار و کسب بزرگ بر روی سخت ترین خطوط صداقت و درستکاری بنا می شود!"

✓ کارنگی از مورگان این درس را آموخت که بهتر است در کوتاه مدت پول را از دست بدهیم اگر این به معنی آنست که شهرت و اعتبار در دراز مدت حفظ شود!

Integrity is doing the right thing. Even when no one is watching!

 C.S. Lewis

صداقت و درست‌ی یعنی کار درست انجام دادن حتی وقتی هیچکس تو را زیر نظر ندارد! 📖

۳- از قانون ۹۰-۱۰ پیروی کن

یک ماجرای هست که زندگی کارنگی را عوض کرد. داستان درباره پیر مردی است که زندگی بسیار غم‌انگیز و تاسف‌باری را گذرانده. وقتی مردم شهر برای او دلسوزی می‌کردند، پیر مرد در پاسخ آنها گفت: "بله دوستان... من یک زندگی طولانی پر از ترس و مشکلات داشتم. اما یک حقیقت نادر درباره آنها وجود دارد: ۹۰ درصد چیزهایی که از رخ دادنشان در هراس و ترس بودم، اصلاً اتفاق نیفتادند!"

درسی که آقای کارنگی از این گفته پیر مرد یاد گرفت این بود که بیشتر چیزهایی که از وقوعشان در نگرانی و رنج هستیم، اکثراً و اصلاً اتفاق نمی‌افتند! حتی اگر هم اتفاق بیافتند، به آن شدت و بدی که فکر می‌کنیم نخواهند بود!

ارل نایتینگل؛ گوینده رادیو و نویسنده معروف می‌گفت: طبق محاسبات دفتر استاندارها؛ یک مه غلیظی که ۷ بلوک ساختمانی به ارتفاع ۳۰ متر را احاطه کرده؛ تشکیل شده از کمتر از یک لیوان آب! یعنی یک فضای مه‌آلود که امکان دید صدها انسان را گرفته، گل و چکیده اش کمتر از یک لیوان آب است!

به همین صورت می‌توانیم آنرا با نگرانی‌های خودمان مقایسه کنیم. اگر همه چیزهایی که نگران آنها هستیم و همچون مه مانع دید ما شده‌اند و نمی‌توانیم آینده پیش‌رویمان را ببینیم؛ به اندازه واقعیشان کوچک شوند، پی می‌بریم که بسیاری از آنها حقیقی و تا این حد هولناک نیستند!

۴- مثل برق عمل کن

وقتی کارنگی برای اولین شغل خود استخدام شد، کارفرما از او پرسید اولین فرصتی که می توانی شروع کنی، کی هست؟ بیشتر آدمها در این مواقع درخواست چند هفته برای مقدمات و جابجایی می کنند.

اما پاسخ کارنگی چه بود؟: همین الان

کارنگی می گوید: "غنیمت نشمردن فرصت، می تواند یک اشتباه بزرگ باشد. پستی که به من پیشنهاد شد، می توانست یک اتفاقی بیافتد و یک نفر دیگر برای انجام آن کار انتخاب شود. وقتی موقعیت تثبیت شد و در آن کار قرار گرفتم، با خودم گفتم تا زمانی که بتوانم در این کار خواهم ماند!

If someone offers you an amazing opportunity but you are not sure you can do it, say YES! Then learn how to do it later!

 Richard Branson

اگر یکی به تو یک پیشنهاد عالی داد و مطمئن نیستی که از پس آن بر می آیی، بگو بله. بعدا یاد می گیری چگونه آنرا انجام بدهی!

The price of inaction is far greater than the cost of makin a mistake!

 Mag Whitman

قیمت تعلل و دست دست کردن، بسی بیشتر از هزینه اشتباه کردن است!

و البته عکس این قانون هم صادق است. وقتی کارنگی به این نتیجه رسید سهامی را که در یک شرکت دارد دیگر دوست ندارد، به شریکش گفت: "همین الان همه سهام ها را بفروش" وقتی شریک او در پاسخ گفت عجله ای برای این کار نیست، کارنگی فریاد زد: "کاری را که گفتم سریع انجام بده!" و در حقیقت کار خوبی کرد چرا که خیلی زود آن شرکت ور شکست!

۵-انگیزه ۲,۵ دلاری خودت را پیدا کن

در روزهای آغازین کار، کارنگی یک انعام ۲,۵ دلاری دریافت کرد. وقتی او انعام دریافتی را جهت کمک به خانواده یعنی به پدر و مادرش داد، می گوید: هیچ موفقیت پی در پی و یا به

رسمیت شناخته شدن و آوازه ای تا به حال این اندازه هیجان و شوق بخشش و کمک آن ۲,۵ دلار را برای من نداشته است. آن موقعیت برای من روی کره زمین یک بهشت بود!

و از آنجا بود که کارنگی فهمید می خواهد ثروتمند شود و به محض اینکه آن مشوق و انگیزه بیرونی را تشخیص داد، سرعت او در کسب ثروت هم بیشتر شد!

Successful people are always looking for opportunities to help others.
Unsuccessful people are always asking, What's in it for me?

 Brian Tracy

انسانهای موفق همیشه دنبال فرصتی هستند که به دیگران کمک کنند. انسانهای ناموفق همیشه می پرسند: برای من چی داره؟

کارآفرینان بزرگ دائما در حال پایش اوضاع و کشف کاستی ها و مشکلات زندگی مردم هستند و آنرا یک فرصت بی نظیر می بینند! چرا که با ارائه راه حل از طریق محصولات و خدمات، هم به مردم کمک کرده و هم ثروت فراوانی را کسب می کنند!

کارنگی با این همه پول چکار کرد؟

جهان او را به عنوان پدر خیرین دنیای مدرن می شناسد! او به دانش و علم و مدرسه و دانشگاه بسیار اعتقاد داشت و همه ثروت خود را وقف این راه کرد. به عنوان نمونه کشف انسولین با حمایت های مالی شرکت خیریه او انجام شد و تا امروز گرنه های تحصیلی اش از پیش دبستانی تا دانشگاه ادامه دارد!

وسخن پایانی...

یک: آنچه بیان شد؛ کارهایی بود که کارنگی انجام داده بود! مسلما او کارهای زیادی انجام نداده بود...

کارهایی که انجام داده ایم یا کارهایی که انجام نداده ایم؟ کدام مهمترند؟

دو: اگر فرمول کوکاکولا که در آمریکا کشف و معامله شد، از آفریقا سر در می آورد؛ همانجا دفن می شد و دیگر نمی توانست تبدیل به یک غول ۱۸۴ میلیارد دلاری و دومین کلمه قابل فهم بین المللی بعد از کلمه OK شود!

کارآفرینان برای بلندپروازی و تعقیب رویاهای خود و خلق برندهای جهانی و نفوذ در بازارها؛ نیازمند محیط های باثبات، رقابتی، آزاد و دارای زیرساخت های مالی جهانی، امنیت حق مالکیت و دارای قوانین کاروکسب حمایت کننده و آسان هستند. در غیر این صورت کسی رغبتی برای تولید ندارد، چه برسد به خلق برندها و اسم و رسم های جهانی!

کارنگی و اخلاف او مانند ایلان ماسک که با دست خالی و به عنوان مهاجر کار خود را آغاز کردند، چون در محیط مستعد کاروکسب قرار گرفتند؛ شدند کارنگی و ایلان ماسک!

ایلان ماسک؛ یک رهبر و الگوی واقعی جهانی در

سه: جک مای علی بابا اخیرا از وقوع جنگ جهانی سوم خبر داده است! او گفته: طی ۳۰ سال آینده، جهان خیلی زیاد تغییر خواهد کرد و جنگ جهانی سوم؛ یعنی جنگ همه دنیا علیه بیماری ها، آلاینده ها و فقر بوقوع خواهد پیوست!

او معتقد است اینترنت، تکنولوژی و هوش مصنوعی؛ یک فرصت بی نظیر تاریخی در اختیار بشر قرار داده تا نه تنها بیماری ها و آلاینده ها کم شده، بلکه با فراهم آوردن فرصت های برابر بیشتر برای همه؛ از فقر کاسته و تعداد ثروتمندان هر روز افزایش یابد.

دقایقی در محضر یک انسان کامل

گفته می شود در لحظه پایان زندگی و آغاز سفر آخرت، هیچ حسرت و دردی برای انسان بالاتر از این نیست که آن "کسی که می توانست بشود؛ یعنی انسان کامل" را ببیند!

و این انسان کامل به معنی عابد محض، زاهد محض، مجاهد محض، آزاده عاشق محض، عاقل محض، سیاست مدار و قدرتمند محض نیست، بلکه انسانی است که همه ارزش ها در او رشد کرده، آن هم به حد اعلا و هماهنگ و متناسب با یکدیگر!

و معروف است که امیر کلام فرموده اند: هر کس می میرد، من را در لحظه مرگ می بیند!

علی هم دروازه شهر علم نبی بود و می گفت: قبل از اینکه من را از دست بدهید سوالهایتان را پرسید که من از راه های آسمان بیشتر از زمین می دانم و اگر پرده غیب کنار رود، ذره ای به یقینم اضافه نمی شود،

...هم فروتن بود و می گفت: هر کس یک کلمه به من بیاموزد مرا بنده خود کرده است!

علی هم حاکمی مقتدر بود و می گفت: اگر تمام عرب ها برای نبرد با من پشت به پشت هم دهند، من به آنان پشت نمی کنم و معروف است که هر جا در صحنه جنگ از اسب پیاده میشد، بعد از پایان جنگ همانجا میشد او را یافت چون نه از کسی فرار می کرد و نه کسی که فرار می کرد را تعقیب می کرد!

...هم بسیار مهربان بود تا حدی که برای خندانن یتیمان و در مقام خلافت روی دست و پا راه رفت و از صدای گوسفند تقلید کرد!

در نامه معروف خود به مالک؛ استاندار مصر می نویسد: مهربانی با مردم را شعار قلبت قرار بده و آنها را دوست بدار و نسبت به آنها مهربان باش. مبادا نسبت به آنها مثل حیوان درنده باشی که خوردن آنها را غنیمت بشماری؛ زیرا مردم دو دسته اند: دسته ای برادر دینی تواند و دسته دیگر ممنوع تو در آفرینش!

علی هم سیاستمدار بود (نه سیاست باز) و هم درستکار و می گفت: بخدا معاویه زیرک تر و سیاستمدارتر از من نیست، اما او خیانت می کند و پیمان شکنی و زشتکاری. و اگر نفرتم از خیانت و پیمان شکنی نبود من از زیرکترین و سیاستمدارترین افراد بودم!

همچنین بر خلاف سنت رایج، او هیچ منصبی را به دلیل صرف رفیق، فامیل یا هم حزب بودن به کسی نداد! معروف است به طلحه و زبیر که خود را در انقلاب پیامبر و اسلام پیشکسوت می دانستند و درخواست حکومت بصره و کوفه کردند، چون از نظر او تخصص و صلاحیت نداشتند، قاطعانه جواب رد داد!

علی با دو قرص نان در روز و خوردن گوشت آن هم فقط در عید قربان! هم سخت کار می کرد و هم در بذل و بخشش اموالی که خود بدست می آورد سخت سخاوتمند بود؛ چاه حفر می کرد و نخلستان درست می کرد و آنها را وقف می کرد و یا تا سه روز افطاری خود و خانواده اش را به مسکین و یتیم و اسیر داد!

با این حال و در عین بی اعتنایی به دنیا که در بالاترین پست اجرایی حکومت می گفت:

دنیا گذرگاه عبور است، نه جای ماندن؛ و مردم در آن دو دسته اند: یکی آنکه خود را فروخت و به تباهی کشاند، و دیگری آنکه خود را خرید و آزاد کرد!، در جایی که خطوط قرمز او؛ یعنی اموال و حقوق مردم مطرح بود، بسیار حسابگر و سختگیر بود. مثلاً وقتی طلحه و زبیر برای درخواست حکم استانداری به محضرش رسیدند تا فهمید امر شخصی است شمع بیت المال را خاموش کرد و شمع شخصی خود را روشن کرد! بماند که آهن داغ هم به دست برادرش عقیل نزدیک کرد!

...و معتقد بود:

همانا ویرانی زمین به دلیل تنگدستی مردم است و تنگدستی مردم به جهت غارت اموال آنها از طرف زمامدارانی است که به آینده حکومتشان اعتماد ندارند!

او وقتی یک فقیر دید پرسید "این چیست؟" و نگفت "این کیست؟" طبیعتاً با فقر و هر اقدامی که به این موضوع دامن بزند مشکل داشت و می گفت:

ثروت؛ سرزمین بیگانه را تبدیل به میهن کرده و فقر؛ میهن را تبدیل به سرزمین بیگانه!

از نظر او؛ مرد، مرگ برادرش را فراموش می کند اما مالی که از دست داده را نه!

علی از مردم می خواست در مقابله با فساد پیشگیرانه عمل کنند زیرا:

اگر به نیکی دعوت نکنید و از بدی نهی نکنید، اشرار بر شما مسلط خواهند شد!

بعد دعا می کنید: خدایا ما را از شرّ اینها نجات بده!

و خدا دعای شما را مستجاب نخواهد کرد!

و بالاخره توصیه اش برای مواجهه با پستی و بلندی های دنیا این بود که:

زمانه دو روز است: روزی با تو و دیگر روز علیه توست!

پس اگر با تو باشد سرمست و بی ملاحظه مشو و اگر علیه تو باشد صبر نما، چرا که هر دو روز برای آزمودن توست!

و سخن آخر اینکه علی هم آن ۶۰ سالی که بالای منابر او را لعن می کردند و نامیدن فرزندان بنامش جرم بود و آن ۱۰۰ سالی که قبرش مخفی بود؛ مظلوم بود و هم در عصر اطلاعات که این همه دانش و اطلاعات موثق از شخصیت و راه و رسم او در دسترس است اما در عمل مدعیان پیروی او دیده نمی شود!

بیاد داشته باشیم امروزه دانش و دانستن صرف؛ دیگر قدرت واقعی نیست بلکه فقط یک قدرت بالقوه است! و تنها دانشی که بکار گرفته و عملیاتی شود؛ قدرت واقعی است! ﷻ

کُرپروتوکراسی و کلپتوکراسی در لباس دموکراسی!؟

اگر دموکراسی یا "Rule by People" یا حکومت مردم سالاری را خیلی ساده "حکومت از مردم، بر مردم، برای مردم" تعریف کنیم، آنگاه اگر مردم پای صندوق های رای بیایند و متعاقبا بر آنها حکومت شود اما نه برای منافع شان یعنی نه "برای مردم" بلکه "برای عده ای خاص"؛ دیگر اصالتا چون قلب ماهیت شده و مهمترین کارایی و خاصیت خود را از دست داده، عملا روش های حکومتی بوجود می آیند که فقط لباس فاخر و فریبنده دموکراسی بر تن کرده و در عمل هیچ سنخیتی با آن ندارند!

کُرپروتوکراسی "Corporatocracy"; ترکیبی از "Corporate+Cracy" به معنی "Rule by Corporations" است که می توان آنرا "حکومت شرکت سالاری" معنی کرد.

حکومت شرکت ها وقتی بهتر فهمیده می شود که به عنوان مثال طبق گزارش آکسفام که اوایل سال ۲۰۱۸ میلادی در مجمع جهانی اقتصاد سوئیس منتشر شد؛ در سال ۲۰۱۷؛ یک درصد از جمعیت جهان که مالکان شرکت های بزرگ چند ملیتی هستند ۸۲ درصد از ثروت خلق شده کل سال را به جیب زدند و هیچ تغییری در درآمد نیمی از جمعیت جهان یعنی ۶.۳ میلیارد نفر رخ نداد! و یا بنا به گزارش های دیگر؛ درآمد سه شرکت وال مارت، اپل و شل از مجموع درآمد ۱۸۰ کشور جهان بالاتر است!

این شرکت های بزرگ که دارای حق انحصار هم هستند حتی مسیر آینده کشورهای متبوع خود را تعیین می کنند که با کجا دوست و متحد باشند و با کجا دشمن و شعارهای رایج حکومت تامین کننده منافع آنهاست. آنها همان Rent Seeker ها هستند که بجای خلق ثروت در جایی که فعالیت اقتصادی رخ می دهد، بدنبال کسب منافع از دیگران از طریق دستکاری و تغییر محیط کار و کسب هستند. به عبارت دیگر؛ در فضای به ظاهر دموکراسی انتخابات برگزار شده و عمده رای دهندگان با شور و نشاط شرکت کرده اما نتیجه انتخابات همانی می شود که آن شرکت ها می خواهند. در این حکومت ها نمایندگان که برای رای گیری به مردم معرفی می شوند یا منتخب شرکت های بزرگ هستند و یا پس از انتخاب شدن و ورود به مجالس قانون گذاری و پست های مهم، شکار این شرکت ها شده تا اصالتا

منافع آنها و نه مردم را تامین کنند. این شرکت ها پشت تمام مراکز حساس قانون گذاری، اجرایی و قضایی مخفی شده و دارای لابی سنگین با مقامات حکومتی هستند.

این شرکت ها چون Too Big to Fail هستند فقط نقش مطالبه گر را بازی می کنند و هر گاه قانونی بخواهد سهم آنها را از اقتصاد ملی محدود یا حذف کند، با راه اندازی آشوب و اغتشاشات و ایجاد تلاطم های اقتصادی دولت ها را فلج کرده و البته ضررهای خود را از منابع مالیاتی مردم تامین می کنند. همچنین آنها با مالیات اصلا میانه خوبی ندارند و با بهره گیری از شکاف های قانونی و بهشت های مالیاتی، عمدتاً مالیات پرداخت نمی کنند و یا بسیار اندک پرداخت می کنند.

کلپتوکراسی " Kleptocracy ترکیبی از " Klepto + Cracy" یا " Rule of Thieves" است که می توان آنرا "حکومت دزد سالاری" معنی کرد!

استفاده از این اصطلاح خیلی رایج است که به عنوان مثال؛ در سال ۲۰۰۴ موسسه بین المللی شفافیت؛ سوهارتو رئیس جمهور سابق اندونزی را به خاطر دزدیدن ۱۵ تا ۳۵ میلیارد دلار از اموال عمومی در راس هرم " Kleprocrat" ها و به عنوان فاسد ترین و سالار دزدان جهان معرفی کرد!

مشخصه های یک حکومت دزد سالار چیست؟

حکومتی که به ظاهر با رای مردم انتخاب شده اما هدف آن استثمار و غارت اموال عمومی است. کسانی که بر کرسی قدرت تکیه زده اند، از موقعیت خود برای چاپیدن اموال مردم استفاده کرده و از راه فساد، تبانی و رفیق و فامیل بازی برای حفظ موقعیت خود تلاش می کنند.

حکومت تحت سیطره رهبران غیر اخلاقی و فاسد است که تظاهر به صداقت و درستی می کنند.

حکومتی که برای جبران دزدی ها و اختلاس ها دست به اعمال مالیات های سنگین بر مردم و شرکت های غیر متصل به قدرت می زند.

حکومتی که از خزانه ملی مثل حساب بانکی خود استفاده می کند. ثروت عمومی را با تعریف پروژه های دهن پر کن، بدون توجیه اقتصادی برای عموم، لوکس و رای آور برای انتخابات بعدی استفاده کرده و در ضمن از اینکه پیمانکاران این قراردادها دوستان و بستگان هستند؛ از آنها کمیسیون های خوبی هم دریافت می کنند.

در این حکومت ها اگر کسی یک قرص نان بدزدد محاکمه و زندانی می شود و یکی هم کل مملکت را ببرد، به مقام شوالیه و قهرمانی می رسد!

سخن آخر اینکه از دموکراسی و مردم سالاری تنها یک پوسته باقی مانده و آنچه هست یکی یا ترکیبی از دو شیوه فوق یعنی حکومت های کُرپروتوکراتیک و کلپتوکراتیک است. وجه مشترکشان فساد است و خروجی شان هم فقط وخیم تر شدن اوضاع عدالت و افزایش شدید اختلاف طبقاتی! ... و البته تجربه تاریخی ثابت کرده که هر دو هر چقدر هم قدرتمند باشند، محکوم به نابودی اند زیرا همان راهی را می روند که فرعون و فرعونیان پیمودند!

آیا لاشه سگ را بیرون آورده ایم؟

نقل است که در زمان‌های دور، روستایی بود که فقط یک چاه آب آشامیدنی داشت. یک روز سگی به داخل چاه افتاد و مرد. آب چاه دیگر غیر قابل استفاده بود. روستاییان نگران شدند و پیش مرد خردمندی رفتند تا چاره کار را به آنان بگویند.

مرد خردمند به آنان گفت که صد سطل از چاه آب بردارند و دور بریزند تا آب تمیز جای آن را بگیرد.

روستاییان صد سطل آب برداشتند اما فرقی نکرد و آب کثیف و بدبو بود. دوباره پیش خردمند رفتند. او پیشنهاد کرد که صد سطل دیگر هم آب بردارند. روستاییان این کار را انجام دادند اما باز هم آب کثیف بود. روستاییان بنابر گفته مرد خردمند برای بار سوم هم صد سطل آب از چاه برداشتند اما مشکل حل نشد.

مرد خردمند گفت: "چطور ممکن است این همه آب از چاه برداشته شود اما آب هنوز آلوده باشد. آیا شما قبل از برداشتن این سیصد سطل آب، لاشه سگ را از چاه خارج کردید؟"

روستاییان گفتند: "نه، تو گفتی فقط آب برداریم نه لاشه سگ را!"

این دقیقاً حکایت اوضاع روزگار ماست:

قبل از بالا و پایین کردن نرخ بهره بانکی و برخوردهای پلیسی برای کنترل بازار ارز، تورم و تولید، آیا اول فساد و مفسدان و رانت را از اقتصاد بیرون کشیده ایم!

"نابودی مردمان پیش‌تر از شما از آنجا بود که اگر سرشناسی دزدی می‌کرد، رهایش می‌ساختند و چون ناتوانی دزدی می‌نمود، مجازاتش می‌کردند

قبل از نذر و نیاز و دعا و نماز و زیارت، آیا اول مال‌های حرام حاصل از ربا و رشوه و حق دیگران را از اموال خارج کرده، دل را از کینه زدوده و دل‌های شکسته را مرمت کرده ایم؟

منطقاً قبل از کاشتن دانه؛ اول باید علف‌های هرز را از زمین بیرون کشید و قبل از میزبانی از صلح و صفا و یکدلی و رونق:

"اول بروب خانه دگر میهمان طلب"

"آئینه شو وصال پری طلعتان طلب"

برنامه فرصت مطالعاتی و تحقیقاتی؛ اقدامی که سامسونگ را جهانی کرد.

۲۷ سال پیش سامسونگ یک مشکل داشت: فرهنگ این شرکت ایستا و درونگرا بود!

بنابراین آقای لی رئیس این غول الکترونیک کره جنوبی تصمیمی گرفت که سازمان خود را به طور کلی تغییر شکل داده و آنرا تبدیل به مدلی برای جهانی سازی کاروکسب نماید!

او تعدادی از "باهوش ترین" و به عبارت دیگر "ستاره" های پرسنل "جوان" خود را به اقصا نقاط جهان فرستاد تا خود را در "فرهنگ" آن بازارها "غرق" کرده، "زبان" آنها را آموخته و "شبکه ارتباطی" بسازند تا روزی سامسونگ بداند که چگونه به این بازارها محصولات خود را عرضه کند! که البته این برنامه تا به امروز ادامه دارد

نتیجه؟ طبق آمار فوربس؛ امروز سامسونگ پر آوازه در سراسر کره زمین؛ دهمین برند ارزشمند جهان به ارزش ۳۸,۲ میلیارد دلار و دارای درآمد ۱۶۶,۷ میلیارد دلار است که سال گذشته فقط ۳,۷ میلیارد دلار برای تبلیغات خود سرمایه گذاری (نه هزینه) کرده است!

با این اوصاف، آیا شرکت های ایرانی که از جای خود تکان نمی خورند و اتکای آنها برای نفوذ در یک بازار خارجی به چند ایمیل، چند دیدار و جلسه رسمی سطحی، چند رابطه دوستانه خارجی سطحی، چند تماس تلفنی، یک وبسایت پر از ایراد گرامری و املائی (که ایمیل های نمایش داده شده در آنها اگر فعال باشد! هیچ پاسخی نداده)، افراد تازه کار برای پاسخ به تلفن های بین المللی و... می باشند، خواهند توانست در بازارهای جهانی نفوذ کنند؟

آیا آنها حاضرند برای "شناخت فرهنگ مصرف بازارهای هدف و ارتباط سازی" در بازار حساس و با فرهنگ های متنوع جهانی برای فرستادن نیروهای "جوان"، احتمالاً "غیر فامیل و آشنا" و "متخصص و متعهد به شرکت خود"؛ "سرمایه گذاری" کنند؟

به یاد داشته باشیم امروزه هر چه هم محصولات کالایی، مالی، خدماتی ما کیفیت داشته باشد، این ما هستیم که باید سراغ مشتری برویم؛ چرا که رقبا شبانه روزی برای تصاحب یک بازار در حال انجام کار حرفه ای و اعتماد سازی می باشند!

بهترین زمان برای کاشتن یک درخت بیست سال پیش بود و دومین و بهترین زمان؛ امروز است!

پارادوکس "نفرین منابع طبیعی" و "کارآفرینی"

در علم اقتصاد فرضیه ای است به نام "نفرین منابع" یا Resources Curse؛ که می گوید به طور کلی کشورهای دارای منابع طبیعی گسترده نسبت به سایر کشورها رشد اقتصادی پایین تر، فقر، نابرابری و محرومیت بالاتری دارند که از این پدیده به "بلای منابع"، "نفرین منابع" و یا به "تناقض فراوانی" یاد می شود

چرا؟ چون در این کشورها؛ دولت ها که مخارجشان را به راحتی از محل فروش و صادرات نفت، گاز، معادن،... تأمین می کنند، و به مالیات پرداخت شده از سوی بنگاه های اقتصادی تحت مدیریت کارآفرینان تکیه ای ندارند، نه تنها خود را به گونه ای مؤثر در برابر مردم پاسخگو نمی بینند، بلکه خود را بی نیاز از شهروندان می یابند؛ و بدین گونه است که در این اقتصادها رابطه مردم و دولت از هم گسسته شده و متعاقباً فساد حاکمیتی، فقر و نابرابری رواج می یابد!

شاهد این مدعا؛ متوسط "نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی" ۳۵ کشور توسعه یافته عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی یا OECD است که حدود ۳۴,۳٪ می باشد، در حالیکه نسبت "مالیات به تولید ناخالص داخلی" عمده کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی یا OIC زیر ۱۰ درصد می باشد!

حال با توجه به این واقعیت به نظر شما:

آیا یک اقتصاد که عمده تکیه آن به "منابع طبیعی محدود و مُرده زیرزمینی" است، می تواند برای "منابع انسانی سرشار و زنده رو زمینی" یا همان نخبگان و کارآفرینان آنچنان که باید ارج و ارزش قائل شود؟

آیا ملت هایی که به فرزندان خود در مدارس دائماً وفور منابع طبیعی کشور را گوشزد کرده و خیال آنها را نسبت به درآمدهای سرشار حال و آینده آسوده می کنند، خواهند توانست همچون ملت هایی که از کودکی می آموزند ما هیچ منابع طبیعی نداریم و باید خودمان با رهبری، مدیریت و خلاقیت کارآفرینان همه چیز را بسازیم، برای کار و کارآفرینی ارزش قائل شده و کارآفرین و نخبه پرور شوند؟

سوئیس و افغانستان؛ دو کشور بدون دریا هستند. اولی با "خطوط کشتیرانی مدیترانه یا ام اس سی" با سهم ۱۴,۲ درصد در رتبه دوم جهانی این صنعت است و نامی از دومی در این صنعت نیست.

سنگاپور که یک دوهزار و سیصدم ایران است سال گذشته بالغ بر ۶۰۰ میلیون تن بار دریایی جابجا کرده، حال آنکه کارنامه ایران حدود ۱۰۰ میلیون تن است.

و ده ها مثال دیگر؛ شواهد و نمونه ی ملت هایبست که بدون تکیه بر منابع طبیعی زیرزمینی و با تکیه بر منابع طبیعی رو زمینی یعنی مغزها و نخبگان، به پیشرفت های خارق العاده ای دست یافته اند.

بنابر این به نظر می رسد وقتی منابع طبیعی فراوان می شود، نفرین آن نیز گیراتر شده و موجبات پدید آمدن دولت های بنگاهداری بزرگ بدون وابستگی مالی به ملت ها و غیر پاسخگو به آنها را فراهم می آورد! و بجای اینکه درآمدهای حاصل از فروش منابع طبیعی توسط کارآفرینان صرف توسعه زیرساخت ها گردد و از قبل درآمد حاصل از آنها مخارج و هزینه های دولت تامین شود، خود می شوند منابع مستقیم، لایزال و بی دردسر!

پس انتظار اصلاحات اساسی در سیاست ها، کوچک شدن دولت، مقررات زدایی، افزایش سهولت کار و کسب، کاهش فساد اداری و رانت اطلاعات اقتصادی، دلسوز بودن مسئولین برای ورود بخش خصوصی واقعی به اقتصاد و بی خوابی و پریشانی آنها در صورت تعطیل شدن یک مجموعه تولیدی، کمی و یا شاید خیلی غیر واقع بینانه و غیرمنطقی خواهد بود!

فلسفه ساده مربی تیم فوتبال آلاباما

تیم فوتبال ایالت آلاباما طی ۲۵ سال دوران درخشان رهبری بر برایانت؛ توانست ۶ بار قهرمان کشوری شود. برایانت که ۳۴ سال از درگذشت او می گذرد، کماکان در اذهان همه دوست داران فوتبال نامی بیادماندنی است که همه نه تنها از او به خوبی یاد می کنند و عاشق او هستند، بلکه برای او احترام ویژه ای قائل هستند.

هنر اصلی برایانت این بود که فضایی فراهم می آورد تا در آن هر یک از بازیکنان بهترین مهارت ها و توانمندی های خود را به نمایش بگذارد. اما چگونه؟

برایانت یک فلسفه ساده داشت که با آن به بازیکنان تیم خود الهام بخشی می کرد:

۱. If something goes wrong, it is my fault.

۲. If something turns out alright, we did it.

۳. If something turns out great, you did it.

اگر کار اشتباهی انجام شود، این تقصیر من است! چون به خوبی می دانسته که

Success has many fathers, Failure is an orphan!

اگر کار درستی انجام شود، همه ما آنرا انجام داده ایم!

اگر کاری عالی انجام شود، شما آنرا انجام داده اید!

طبیعی است که اگر از فردی در یک سازمان اشتباهی سر بزند، مسلماً خودش متوجه آن می شود و دیگر اشاره کردن به آن و یاد آوری آن معنی ندارد.

انسانهای ناپخته همیشه میخواهند که در مشاجرات پیروز شوند حتی اگر به قیمت از دست دادن "رابطه" باشد!

اما انسانهای عاقل درک میکنند که گاهی بهتر است در مشاجره ای ببازند، تا در رابطه ای که برایشان با ارزش تر است "پیروز" شوند!

و در نقطه مقابل، وقتی فردی در یک سازمان کاری درست و یا عالی انجام می دهد، علاقه مند است که به آن اشاره شده و مورد تعریف و تمجید قرار بگیرد.

فلسفه برایانت درسی است برای مدیران عاملی که می خواهند در عمل؛ مسئولیت پذیر بوده و در عین حال نیروهای سازمانی آنها مشتاقانه و با عشق؛ بهترین استعدادها، خلاقیت ها و توانمندی های خود را برای منافع سازمانی که متعلق به خود آنهاست به نمایش بگذارند.

اندیشه هایی از جنس انگیزش!

You don't have to be great to start, but you have to start to be great!

 Zig Ziglar

برای اینکه آغاز کنی، لازم نیست عالی باشی، بلکه باید آغاز کنی تا عالی باشی!

Great thoughts speak only to the thoughtful mind, but great actions speak to all mankind!

 E. Bissell


افکار بزرگ با مغز متفکر سخن میگویند، اما کارهای بزرگ با تمامی بشر!

Reality can destroy the dream – why shouldn't the dream destroy reality?

 G. Moore

واقعیت میتونه رویا رو نابود کنه، چرا رویا واقعیت رو نابود نکنه؟

اینشتین هم گفت: رویا و تخیل مهمتر از واقعیت! چرا؟ چون واقعیت و منطق شما رو از نقطه آ به نقطه ب می بره اما رویا و تخیل شما رو به همه جا میبره!

Success comes from having dreams that are bigger than your fears  T. Litwiler

موفقیت؛ از داشتن رویاهایی میاد که از ترس های تو بزرگترن!

More gold has been mined from the thoughts of men than has been taken from the earth!

N. Hill 

طلایی که از افکار آدمها استخراج شده بیش از طلائیست که از دل زمین بیرون آورده شده!

یه فکر همیشه اپل ۲,۲۶ تریلیون دلاری و یه فکر هم میشه مایکروسافت ۱,۸۴ تریلیون دلاری و یه فکر هم میشه گوگل ۱,۲۷ تریلیون دلاری و...

Practice like you have never won! Perform like you have never lost!

جوری تمرین کن که انگار هیچوقت نبرده ای! جوری اجرا کن که انگار هیچوقت نباخته ای!

Only put off until tomorrow what you are willing to die having left undone!

 P. Picasso

فقط کاری رو به فردا بسپر که حاضری پس از مرگت انجام نشده باقی مونده باشه!

People often say that this or that person has not yet found himself. But the self is not something one finds, it is something one create!

 T. Szasz

مردم اغلب میگویند این فرد هنوز خودشو پیدا نکرده! اما "خود" چیزی نیست که یکی پیداش کنه بلکه چیزیه که باید خَلقش کنه!

You can never make the same mistake twice because the second time you make it, it's not a mistake, it's a choice.

 S. Denn

شما هرگز نمیتونی یه اشتباه رو دوبار تکرار کنی زیرا؛ مرتبه دومی که مرتکب اون میشی؛ دیگه یه اشتباه نیست بلکه یه انتخابه!

Opportunities are never lost; someone will take the ones you miss!

 Andy Rooney

فرصت ها هرگز از دست نمیرن... یکی دیگه اونایی رو که از دست میدی میقاپه!

People are not lazy. They simply have impotent goals –that is, goals that do not inspire them!

 Tony Robbins

آدما تنبل نیستن! بطور ساده اونا اهداف مهمی دارن؛ اهدافی که براشون الهام بخش نیست!

When it is obvious that the goals cannot be reached, don't adjust the goals, adjust the action steps!

 Confucius

وقتی براتون روشن میشه که به اهدافتون نمی تونید برسید نه اهدافتون رو، بلکه اقدامات عملی تون رو سازگار کنید!

New ideas pass through three periods:

(۱) It can't be done;

(۲) It probably can be done, but it's not worth doing;

(۳) I knew it was a good idea all along!

 A. Clarke

ایده های جدید از سه دوره می گذرن:

۱- شدنی نیست!

۲- احتمالاً شدنی، اما می ارزه که انجامش بدم!

۳- از اول میدانستم این یه ایده ی خوبی!

The true meaning of life is to plant trees, under whose shade you do not expect to sit!

 N. Henderson

معنی واقعی زندگی کاشتن درختهایی که انتظار نداری زیر سایه شون بنشینی!

I will prepare and some day my chance will come!

 A. Lincoln

خودمو آماده می کنم و روزی هم دوران من فرامی رسه!

Don't compare your beginning to someone else's middle!

 J. Acuff

آغاز راه خودتون رو با میانه راه یه آدم دیگه مقایسه نکنید!

The price of anything is the amount of life you exchange for it.

قیمت هر چیز؛ میزان عمریه که برای بدست آوردنش معاوضه می کنید!

We can complain because rose bushes have thorns, or rejoice because thorns bushes have roses!

 A. Lincoln

ما می‌تونیم به خاطر اینکه بوته‌های گل‌رز؛ تیغ‌دارن گلایه و شکایت کنیم، یا می‌تونیم به خاطر اینکه بوته‌های تیغ؛ گل‌رز دارن، لذت ببریم!

A wise man can learn more from a foolish question than a fool can learn from a wise answer.

 Bruce Lee

یه آدم عاقل می‌تونه از یه سوال احمقانه بیشتر چیزی یاد بگیره
تا یه آدم نادان از یه پاسخ عاقلانه!

Who speaks sows, who listens reaps. Argentine Proverb

کسی که حرف می‌زنه؛ میکاره و آنکه گوش میده؛ درو می‌کنه!

Either write something worth reading or do something worth writing!

 B. Franklin

یا چیزی بنویس که ارزش خوندن داشته باشه، یا کاری بکن که ارزش نوشتن داشته باشه!

A single rose can be my garden ,... a single friend my world!

Leo Buscaglia 

یه گل‌رز؛ میتونه باغ من و یه دوست؛ دنیای من باشه!

You don't choose your family. They are God's gift to you as you are to them!

Desmond Tutu 

تو خانواده‌ات رو انتخاب نمی‌کنی...اونو هدیه خدا به تو اند، همانگونه که تو هدیه خدا به اونایی!

A kiss is a lovely trick designed by nature to stop speech when words become superfluous!

Ingrid Bergman 

یه بوسه، یه ترفند دوست‌داشتنی که توسط طبیعت طراحی شده تا جلو حرف‌های اضافه رو بگیره!

Fall seven times and stand up eight!

Japanese Proverb 

هفت بار بیفت و هشت بار پاشو!

You can't blame gravity for falling in love!

Einstein 

نمی‌تونی برای افتادن توی عشق (عاشق شدن)، نیروی جاذبه رو ملامت کنی!

Honesty is the first chapter in the book of wisdom!

Jefferson 

صداقت؛ فصل اول کتاب عقلانیت!

The world is my country, all mankind are my brethren, and to do good is my religion!

T. Paine 

جهان؛ کشور منه، همه بشریت؛ برادرانم هستند و انجام کارهای خوب؛ دین منه!

Don't let the fear of losing be greater than the excitement of winning!

Robert Kiyosaki 

نذار ترس از دست دادن، بیشتر از هیجان برنده شدن بشه!

In order to succeed, your desire for success should be greater than your fear of failure!

Bill Cosby 

برای اینکه موفق بشی، آرزوی تو برای موفقیت باید بیشتر از ترس تو از شکست باشه!

I owe my success to having listened respectfully to the very best advice, and then going away and doing the exact opposite!

Chesterton 

موفقیت من رو مدیون شنیدن (نه گوش دادن) محترمانه بهترین نصیحت ها و دور شدن و انجام کار کاملاً خلاف اون نصیحت ها میدونم!

There are two types of people who will tell you that you cannot make a difference in this world: those who are afraid to try and those who are afraid you will succeed!

Ray Goforth 

دو دسته آدمها هستند که بهت میگویند تو نمیتونی تفاوتی در جهان ایجاد کنی: اونایی که خودشون میترسن این کارو بکنن و اونایی که میترسن تو در این کار موفق بشی!

Try not to become a man of success. Rather become a man of value!

Albert Einstein 

سعی نکن آدم موفق بشی، بجاش سعی کن آدم ارزشمندی بشی... برای موفق شدن؛ دست به هر کاری نزن!

The successful warrior is the average man, with laser-like focus!

Bruce Lee 

یه جنگجوی موفق، آدم متوسطیه با تمرکز شبیه لیزر!

If you really want to do something, you'll find a way. If you don't, you'll find an excuse!

Jim Rohn 

اگه واقعا بخوای کاری رو انجام بدی، راهی پیدا میکنی وگرنه بهانه ای!

Success is not the key to happiness. Happiness is the key to success. If you love what you are doing, you will be successful!

Albert Schweitzer 

موفقیت کلید خوشبختی نیست بلکه خوشبختی کلید موفقیته! اگه عاشق کاری که میکنی باشی، موفق میشی!

A successful man is one who can lay a firm foundation with the bricks that other throw at him!

David Brinkley 

یه آدم موفق کسیه که با آجرهایی که به سمتش پرتاب میشه یه بنای خیلی مستحکم میسازه!

I will not follow where the path may lead, but I will go where there is no path, and I will leave a trail!

Muriel Strode 

من جایی که مسیر؛ ممکنه به اونجا منتهی بشه رو دنبال نخواهم کرد، بلکه جایی خواهم رفت که راهی وجود نداشته باشه و رد پایي از خودم بجا خواهم گذاشت!

It is better to fail in originality than to succeed in imitation!

Herman Melville 

شکست در اصالت؛ بهتر از موفقیت در تقلیده!

In three words I can sum up everything I've learned about life: it goes on!

Robert Frost 

همه چیزایی که درباره زندگی آموخته ام رو در سه کلمه خلاصه میکنم: زندگی ادامه داره!

Slow is Smooth, and Smooth is Fast!

آهسته، روانه؛ و روان، سریع!

این یکی از جملاتی است که روی جف بزوس در ایام تاسیس آمازون تاثیر زیادی گذاشت و موجب شد شرکتش را آهسته و پیوسته؛ تبدیل به یک غول تجارت الکترونیک ۹۶۰ میلیارد دلاری کنه!

بر مبنای قانون تکامل تدریجی در کائنات، هر چیزی که دوره تکاملش رو به شکل آهسته و پیوسته طی کنه؛ بسیار تنومند شده و با قراردادن خود در اقیانوس آبی و هم افزایی منابع؛ سریع رشد کرده و منحصر به فرد می شود!

صعود ناگهانی و یک شبه (یک فرد، یک شرکت، یک کشور) بدون گذراندن دوره تکامل و بلوغ و ظرفیت سازی و یادگیری، نه ممکن است و اگر هم رخ دهد هرگز پایدار نخواهد بود! به قول قدیمیا باید خاکش رو خورد...

If you don't build your dream, someone else will hire you to help them build their!

 Dhirubhai Ambani

اگه رویاهاتو نسازی، یکی دیگه تو رو استخدام میکنه تا مال اونو بسازی!

Train people well enough so they can leave, treat them well enough so they don't want to!

 Richard Branson

آدما رو آنقدر کار یادشون بده تا بتونن (شرکتت رو) ترک کنن، و آنقدر باهاشون خوب رفتار کن که نخوان برن!

In the business world, the rearview mirror is always clearer than the windshield!

 Warren Buffett

در دنیای بیزینس، آینه عقب؛ همیشه تمیزتر از شیشه جلوه!

همیشه تحلیل یه سناریو که در گذشته رخ داده، از پیش بینی آینده آسونتره! هنر آینه که بدونی قدم بعدی چیه!

Hindsight is easier than foresight!

واپس گرایی آسونتر از آینده نگریه!

What would you do if you weren't afraid?

 Sheryl Sandberg

چه کارها که نمیکردی اگه نمی ترسیدی؟!

پول اصلا از ترس خوشش نیاد و از هر دری ترس وارد بشه، از در دیگه پول خارج میشه!

Don't worry about failure. You only have to be right Once!

 Drew Houston

نگران شکست خوردن نباش. فقط یه بار باید حق با تو باشه!

The way to get started is to quit talking and begin doing!

 Walt Disney

راه شروع آینه که دست از حرف زدن برداری و عمل کنی!

Quality means doing it right when no one is looking!

 Henry Ford

کیفیت؛ یعنی درست انجام دادن کاری، وقتی هیچکس نگاه نمیکنه!

To handle yourself, use your head; to handle others, use your heart!

 Eleanor Roosevelt

برای مدیریت خودت، از سرت استفاده کن و برای مدیریت دیگران؛ از دلت!

Your most unhappy customers are your greatest source of learning!

 Bill Gates

ناراضی ترین مشتریان شما، بزرگ ترین منبع آموزشی شما هستند!

The road to success is always under construction!

 Lily Tomlin

جاده منتهی به موفقیت، همیشه در دست ساخته!

If you don't like something, change it. If you can't change it, change your attitude!

 Maya Angelou

اگه یه چیز یو دوست نداری، عوض کن. اگه نمیتونی عوض کنی، نگرشتو عوض کن!

If you don't like how things are, change it! You're not a tree!

 Jim Rohn

اگه اوضاع اطرافت رو دوست نداری، تغییرش بده! درخت که نیستی!

When you undervalue what you do, the world will undervalue who you are!

 Oprah Winfrey

اگه کاری که میکنی رو دست کم بگیری، دنیا اونو که هستی رو دست کم میگیره!

I never dreamed about success, I worked for it!

 Estée Lauder

من هرگز برای موفقیت رویاپردازی نکردم، بلکه برایش کار کردم!

Your attitude, not your aptitude, will determine your altitude!

 Zig Ziglar

طرز فکر نه استعدادت، سطح تو رو تعیین میکنه!

The pessimist sees difficulty in every opportunity. The optimist sees the opportunity in every difficulty!

 Winston Churchill

بدین در هر فرصتی سختی رو میبینه و خوشبین در هر سختی، فرصت رو!

Success usually comes to those who are too busy to be looking for it!

 Henry David Thoreau

موفقیت معمولا سراغ اونایی میاد که آنقدر مشغولن که وقت نمیکنن دنبالش بگردن!

When you love a person all fear disappears, and when you are afraid all love disappears!

 Osho

وقتی تو عاشق یکی (همچنین شغلی، کاری،...) باشی؛ همه ترسها ناپدید میشن و وقتی ترس داشته باشی؛ همه عشقها ناپدید میشن!

A single rose can be my garden ,... a single friend my world!

 Leo Buscaglia

یه گل رز؛ میتونه باغ من و یه دوست؛ دنیای من باشه!

You don't choose your family. They are God's gift to you as you are to them!

 Desmond Tutu

تو خانواده ات رو انتخاب نمیکنی...اونا هدیه خدا به تو اند، همانگونه که تو هدیه خدا به اونایی!

A kiss is a lovely trick designed by nature to stop speech when words become superfluous!

 Ingrid Bergman

یه بوسه، یه ترفند دوست داشتنیه که توسط طبیعت طراحی شده تا جلو حرفهای اضافه رو بگیره!

Fall seven times and stand up eight!

 Japanese Proverb

هفت بار بیفت و هشت بار پاشو!

You can't blame gravity for falling in love!

 Einstein

نمیتونن برای افتادن توی عشق (عاشق شدن)، نیروی جاذبه رو ملامت کنی!

Honesty is the first chapter in the book of wisdom!

 Jefferson

صداقت؛ فصل اول کتاب عقلانیت!

The world is my country, all mankind are my brethren, and to do good is my religion!

 T. Paine

جهان؛ کشور منه، همه بشریت؛ برادرانم هستند و انجام کارهای خوب؛ دین منه!

Don't let the fear of losing be greater than the excitement of winning!

 Robert Kiyosaki

نذار ترس از دست دادن، بیشتر از هیجان برنده شدن بشه!

In order to succeed, your desire for success should be greater than your fear of failure!

 Bill Cosby

برای اینکه موفق بشی، آرزوی تو برای موفقیت باید بیشتر از ترس تو از شکست باشه!

I owe my success to having listened respectfully to the very best advice, and then going away and doing the exact opposite!

 Chesterton

موفقیتم رو مدیون شنیدن (نه گوش دادن) محترمانه بهترین نصیحت ها و دور شدن و انجام کار کاملاً خلاف اون نصیحت ها میدونم!

There are two types of people who will tell you that you cannot make a difference in this world: those who are afraid to try and those who are afraid you will succeed!

 Ray Goforth

دودسته آدمها هستند که بهت میگن تو نمیتونی تفاوتی در جهان ایجاد کنی: اونایی که خودشون میترسن این کارو بکنن و اونایی که میترسن تو در این کار موفق بشی!

Try not to become a man of success. Rather become a man of value!

 Albert Einstein

سعی نکن آدم موفق بشی، بجاش سعی کن آدم ارزشمندی بشی... برای موفق شدن؛ دست به هر کاری نزن!

The successful warrior is the average man, with laser-like focus!

 Bruce Lee

یه جنگجوی موفق، آدم متوسطیه با تمرکز شبیه لیزر!

If you really want to do something, you'll find a way. If you don't, you'll find an excuse!

 Jim Rohn

اگه واقعا بخوای کاری رو انجام بدی، راهی پیدا میکنی وگرنه بهانه ای!

Success is not the key to happiness. Happiness is the key to success. If you love what you are doing, you will be successful!

 Albert Schweitzer

موفقیت کلید خوشبختی نیست بلکه خوشبختی کلید موفقیت! اگه عاشق کاری که میکنی باشی، موفق میشی!

A successful man is one who can lay a firm foundation with the bricks that other throw at him!

 David Brinkley

یه آدم موفق کسیه که با آجرهایی که به سمتش پرتاب میشه یه بنای خیلی مستحکم میسازه!

I will not follow where the path may lead, but I will go where there is no path, and I will leave a trail!

 Muriel Strode

من جایی که مسیر؛ ممکنه به اونجا منتهی بشه رو دنبال نخواهم کرد، بلکه جایی خواهم رفت که راهی وجود نداشته باشه و رد پایي از خودم بجا خواهم گذاشت!

It is better to fail in originality than to succeed in imitation!

 Herman Melville

شکست در اصالت؛ بهتر از موفقیت در تقلیده!

In three words I can sum up everything I've learned about life: it goes on!

 Robert Frost

همه چیزایی که درباره زندگی آموخته ام رو در سه کلمه خلاصه میکنم: زندگی ادامه داره!

Success is where preparation and opportunity meet!

 Bobby Unser

موفقیت اونجاییه که آمادگی و فرصت به همدیگه میرسند!

Success usually comes to those who are too busy to be looking for it!

 Henry David Thoreau

موفقیت معمولا سراغ اونایی میاد که آنقدر مشغولن که فرصت نگاه کردن بهش رو ندارن!

The way to get started is to quit talking and begin doing!

 Walt Disne

راه شروع اینه که دست از حرف زدن برداریم و مشغول انجامش بشیم!

Gold medals aren't really made of gold. They are made of sweat, determination and hard-to-find alloy called guts!

 Dan Gable

مدالهای طلا از طلا ساخته نشدن، اونا از عرق ریختن، قاطعیت، و یک آلیاژ ساخته شدن که سخت هم پیدا میشه...اسمش دل و جراته!

Success is a lousy teacher. It seduces smart people into thinking they can't lose!

 Bill Gates

موفقیت؛ معلم خیلی بدیه! چون آدمای باهوش رو اینطوری فریب میده که نمیتونن بازنده باشن!

I never dreamed about success, I worked for it!

 Estee Lauder

من هرگز در مورد موفقیت رویاپردازی نکردم، براش کار کردم!

Successful people do what unsuccessful people are not willing to do. Don't wish it were easier; wish you were better!

 Jim Rohn

آدمای موفق کارایی میکنن که آدمای ناموفق نمیخوان انجام بدن. آرزو نکن ایکاش آسونتر بود، آرزو کن ایکاش تو بهتر بودی!

The road to success and the road to failure are almost exactly the same!

 Colin R. Davis

راه موفقیت و شکست دقیقا یکیه! (ناموفق قبل از پیروزی تسلیم میشه و رها میکنه)

Winners never quit and a quitters never win!

 Vince Lombardi

برنده ها هرگز رها نمیکنن و رها کننده ها هرگز برنده نمیشن!

Success is not final; failure is not fatal: It is the courage to continue that counts!

 Winston S. Churchill

موفقیت پایان کار نیست و شکست هم مهلک نیست: این جسارت ادامه دادنه که به حساب میاد!

If you really look closely, most overnight successes took a long time!

 Steve Jobs

اگه واقعا از نزدیک نگاه کنی میبینی که بیشتر موفقیت های یک شبه، زمان زیادی براش صرف شده!

The only place where success comes before work is in the dictionary!

 Vidal Sassoon

تنها جایی که موفقیت قبل از تلاش میاد، تو دیکشنریه!

Whether you think you can or you think you can't, you're right!

 Henry Ford

چه فکر کنی میتونی، چه فکر کنی نمیتونی؛ حق با توست!

The only person you are destined to become is the person you decide to be!

 Ralph Waldo Emerson

تنها شخصیتی که مقدر شده بشی، همونیه که تصمیم گرفتی بشی!

Everything you've ever wanted is on the other side of fear!

 George Addair

هر چیزی که همیشه خواهانش بوده اید، اون طرف ترسه!

It does not matter how slowly you go as long as you do not stop!

 Confucius

مهم نیست چقدر آهسته حرکت میکنی، تا زمانی که هنوز متوقف نشده ای!

If you're offered a seat on a rocket ship, don't ask what seat! Just get on!

 Sheryl Sandberg

اگه بهت یه صندلی تو یه فضاپیما پیشنهاد شد، پرس کدوم صندلیه! فقط پیر بالا!

The only true wisdom is knowing that you know nothing!

 Socrates

تنها حکمت واقعی اینه که بدونی هیچ نمیدونی!

Be a first rate version of yourself, not a second rate version of someone else!

 Judy Garland

ورژن درجه یک خودت باش، بجای اینکه ورژن درجه دو یکی دیگه باشی!

Your worth consists in what you are and not in what you have!

 Thomas Edison

ارزش تو به چیزیه که هستی، نه به چیزاییه که داری!

We must learn to live together as brothers or perish together as fools!

 Martin Luther King

باید یاد بگیریم یا مثل چند تا برادر با هم زندگی کنیم، یا مثل چند تا احمق نابود بشیم!

Courage is what it takes to stand up and speak; courage is also what it takes to sit down and listen!

 Winston Churchill

شجاعت چیزیه که به هر قیمتی شده بایستی و حرفتو بزنی! همچنین...

شجاعت چیزیه که به هر قیمتی شده بنشینی و گوش بدی!

It is the mark of an educated mind to be able to entertain a thought without accepting it!

 Aristotle

یکی از نشانه های یه شخص با فرهنگ اینه که بدون پذیرش یه "فکر"؛ میتونه اونو پذیرا بشه!

A happy family is but an earlier heaven!

 George Bernard Shaw

یه خانواده شاد، چیزی جز یه بهشت زود هنگام نیست!

Courage doesn't always roar. Sometimes courage is the little voice at the end of the day that says 'I'll try again tomorrow!'

 Mary Anne Radmacher

شجاعت همیشه غرش نمیکنه. بعضی وقتا شجاعت همون صدای کوچیکه که در پایان روز میگه: فردا دوباره تلاش میکنم!

Always forgive your enemies; nothing annoys them so much!

 Oscar Wilde

همیشه دشمنانت رو ببخش؛ هیچ چیزی به این اندازه آزارشون نمیده!

As a well-spent day brings happy sleep, so a life well spent brings happy death!

 Leonardo da Vinci

همونطوریکه یه روزی که به خوبی سپری شده، یه خواب خوش به همراه میاره، یه زندگی هم که خوب سپری شده باشه، یه مرگ خوش به همراه میاره!

A friend is someone who knows all about you and still loves you!

 Elbert Hubbard

یه دوست کسیه که همه چیتو میدونه و کماکان عاشقته!

When you judge another, you do not define them; you define yourself!

 Wayne Dyer

وقتی داری دیگران رو قضاوت میکنی، اونا رو معرفی نمیکنی، بلکه داری خودتو معرفی میکنی!

“ If you want to test your memory, try to recall what you were worrying about one year ago today!

 E. Joseph Cossman

اگه میخوای حافظه ات رو تست کنی، تلاش کن امروز چیزایی که یه سال پیش نگرانشتون بودی رو به یاد بیاری!

Defeat is not bitter unless you swallow it!

 Joe Clark

شکست تا زمانی که نبلعیدیش، تلخ نیست!

The man who removes a mountain begins by carrying away small stones!

 Chinese Proverbs

اونی که یه کوه رو جابجا میکنه، کارش رو با جابجایی سنگ های کوچیک آغاز میکنه!

Others can stop you temporarily, you are the only one who can do it permanently!

 Zig Ziglar

دیگران میتونن تو رو موقتی متوقف کنن، اونی که تو رو دائمی متوقف میکنه؛ خودتی!

have brains in your head. You have feet in your shoes. You can steer yourself any direction you choose!

 Dr. Seuss

شما مغزی در سر دارید و پایی در کفش! می تونید هر جهتی رو که انتخاب کنید خودتون رو به اون سمت هدایت کنید!

Wise men speak because they have something to say; fools because they have to say something!

 Plato

آدمای عاقل حرف میزنن چون چیزی برای گفتن دارن،

آدمای احمق حرف میزنن که چیزی گفته باشن!

If you cannot do great things, do small things in a great way.

 Napoleon Hill

اگه نمیتونی کارهای بزرگ انجام بدی،

کارهای کوچک رو به نحوی عالی انجام بده!

If opportunity doesn't knock, build a door!

 Milton Berle

اگه فرصت در نمیزنه؛

یه در بساز!

Do not let what you cannot do interfere with what you can do!

 John Wooden

اجازه نده کاری که نمیتونی انجام بدی مزاحم کاری بشه که میتونی انجام بدی!

The person who says it cannot be done should not interrupt the person who is doing it!

 Chinese Proverb

کسی که میگه همیشه انجام بشه نباید مزاحم کسی بشه که داره انجام میده!

I've learned that people will forget what you said, people will forget what you did, but people will never forget how you made them feel!

 Maya Angelou

آموختم که...

مردم چیزایی که گفتی رو فراموش میکنند،

مردم کارایی که کردی رو فراموش میکنن،

اما مردم اینکه باعث شدی چه حسی داشته باشن رو هرگز فراموش نمیکنن!

Either you run the day, or the day runs you!

 Jim Rohn

یا تو روز رو میرونی، یا روز تو رو میرونه!

Life shrinks or expands in proportion to one's courage!

 Anais Nin

زندگی متناسب با شجاعت و جرات یه آدم؛ کوچک و بزرگ میشه!

The best way to predict the future is to invent it.

 Alan Kay

بهترین روش برای پیش بینی آینده، آفرینش اونه!

Too many of us are not living our dreams because we are living our fears!

 Les Brown

خیلی از ماها رویاهامون رو زندگی نمیکنیم چرا که داریم ترسهامون رو زندگی میکنیم!

Great minds discuss ideas; average minds discuss events; small minds discuss people!

 Eleanor Roosevelt

ذهن های بزرگ؛ در باره ایده ها بحث میکنن،

ذهن های متوسط؛ درباره رخدادها بحث میکنن،

ذهن های کوچک؛ درباره آدما بحث میکنن!

You only live once, but if you do it right, once is enough!

 Mae West

تو فقط یه بار زندگی میکنی،

اما اگه درست زندگی کنی، همین یه بار هم کافیه!

If you tell the truth, you don't have to remember anything!

 Mark Twain

اگه راستشو بگی، دیگه مجبور نیستی چیزی رو به خاطر بسپاری!

The friend of a man is his intellect and his enemy is his ignorance!

 Imam Reza a.s

دوست هر کسی؛ عقلشه،

و دشمن او، جهلشه!

Darkness cannot drive out darkness; only light can do that. Hate cannot drive out hate; only love can do that!

Martin Luther King 

تاریکی نمیتونه تاریکی رو بیرون کنه، فقط نور میتونه این کارو بکنه!

تنفر نمیتونه تنفر رو بیرون کنه، فقط عشق میتونه این کارو بکنه!

If you look at what you have in life, you'll always have more. If you look at what you don't have in life, you'll never have enough!

Oprah Winfrey 

اگه نگاهت به داشته هات تو زندگی باشه، همیشه بیشتر خواهی داشت!

اگه نگاهت به نداشته هات باشه، هرگز به اندازه کافی نخواهی داشت!

Being deeply loved by someone gives you strength, while loving someone deeply gives you courage!

Lao Tzu 

اینکه عمیقا معشوق یکی بشی، بهت قوت میده!

اینکه یکیو عمیقا عاشقش بشی، بهت جرات میده!

There are two ways of spreading light: to be the candle or the mirror that reflects it!

 Edith Wharton

دو راه برای منتشر کردن نور وجود داره:

یا شمع باشی، یا آئینه ای که نور رو منعکس میکنه!

He who angers you conquers you!

 Elizabeth Kenny

کسی که تو رو عصبانی میکنه، بر تو چیره میشه و تو رو فتح میکنه!

Beauty, without expression, tires!

 Ralph Waldo Emerson

زیبایی که اظهار و ابراز نشه، فرسوده و بی رمق میشه!

کسی که جهان رو تو سن ۵۰ سالگی به همون شکلی میبینی که تو ۲۰ سالگی میدیدی، ۳۰ سال از عمرش رو تلف کرده!

 MohammadAli

معیار موفقیت به این نیست که شما به مشکل سخت دارید و باهاش دست و پنجه نرم می کنید، بلکه به اینه که آیا این همون مشکلیه که پارسال داشتید؟!

 J. Dulles

موفقیت؛ معلم خیلی بدیه! چرا که آدمای باهوش رو با این فکر که محاله ببازن، فریب میده!

 B. Gates

من رمز پیروزی رو نمیدونم، ولی رمز شکست اینه که سعی کنید همه رو راضی نگه دارید!

 B. Cosby

انجام درست کار؛ از توضیح شما درباره چرایی انجام نادرست آن، زمان کمتری میبره!

 H. Longfellow

کاری که خوب انجام بشه، بهتر از حرفیه که خوب گفته بشه! یا چیزی بنویس که ارزش خوندن داشته باشه، یا کاری انجام بده که ارزش نوشتن داشته باشه!

 B. Franklin

یه ماشین میتونه کار پنجاه تا آدم معمولی رو انجام بده،
اما هیچ ماشینی نمیتونه کار یه آدم فوق العاده رو انجام بده!

 E. Hubbard

آرزو نکن ایکاش آسانتر بود، آرزو کن ایکاش تو بهتر بودی!
آرزو نکن مشکلات کمتر بشن، آرزو کن مهارتهات بیشتر بشن!
آرزو نکن چالشهات کمتر بشن، آرزو کن عقل و خردت بیشتر بشه!

 J. Rohn

تنها راه اجتناب از انتقاد اینه: هیچ کاری انجام ندیم، هیچ حرفی نزنیم، و هیچ باشیم!

 Aristotle

اگه تو یه سیب داشته باشی و من هم یکی و با هم معاوضه کنیم، هر کدوم از ما یه سیب داریم!
اما اگه تو یه ایده داشته باشی و من هم یکی و با هم معاوضه کنیم، هر کدوم از ما دو ایده داریم!

 G. Shaw

یه تیم، گروهی از آدمای نیستن که با هم کار میکنن!
یه تیم، گروهی از آدمای هستن که به هم اعتماد میکنن!

 S. Sinek

دور هم جمع شدن؛ یه آغاز،

با هم موندن؛ یه پیشرفته،

با هم کار کردن؛ یه موفقیت!

 H. Ford

اگه به تعداد دفعاتی که شکمتون رو تغذیه میکنید، فکرتون رو هم تغذیه کنید، دیگه هرگز مجبور نخواهید بود برای تغذیه شکم، یا داشتن سقفی بالای سر، یا لباسی بر تن، نگران باشید!

 Einstein

بهبتره برای چیزی که هستید مورد نفرت قرار بگیریید تا برای چیزی که نیستید مورد عشق قرار بگیریید!

 A. Gide

متضاد شجاعت؛ ترس نیست، بلکه همرنگی با جماعته! حتی یه ماهی مرده هم میتونه با جریان آب شنا کنه!

 J. Hightower

اگه چیزایی رو بخرید که بهشون نیاز ندارید، طولی نمیکشه که مجبور میشید چیزایی رو بفروشید که به اونا نیاز دارید!

 W. Buffett

من به شما میگم چطوری پولدار بشید؛ وقتی همه حریصن، ترسو باش و وقتی همه ترسو هستن، حریص!

 W. Buffett

تنها کسی که با من درست رفتار میکنه خیاطمه؛ که هر بار منو میبینه، اندازه‌های جدیدمو میگیره! بقیه به همون اندازه قبلی چسبیدن!

 J. SHAW

یه عاقل میتونه از یه سوال احمقانه بیشتر چیزی یاد بگیره تا یه نادان از یه پاسخ عاقلانه!

 B. Lee

شخصیت کاریزما بیشتر به این نیست که آدما تو رو دوست داشته باشن! بلکه به اینه که وقتی تو در میانشون هستی خودشون رو دوست داشته باشن!

 R. Brault

وقتی میمیرید نمی فهمید که مرده اید! تحملش فقط برای دیگران سخته!
بی شعور بودن هم مشابه همین وضعه!

 P. Geluck

اگه یه نفر به تو گمان خوب داره، کاری کن گمانش درست از آب در پیاد!

 ImamAli

Wise men speak because they have something to say; fools because they have to say something!

 Plato

✓ آدمای عاقل حرف میزنن چون چیزی برای گفتن دارن،

☹️ آدمای احمق حرف میزنن که چیزی گفته باشن!

If you cannot do great things, do small things in a great way.

 Napoleon Hill

☹️ اگه نمیتونی کارهای بزرگ انجام بدی،

✓ کارهای کوچک رو به نحوی عالی انجام بده!

If opportunity doesn't knock, build a door!

 Milton Berle

👉 اگه فرصت در نمیزنه؛

👉 یه در بساز!

Do not let what you cannot do interfere with what you can do!

👤 John Wooden

👉 اجازه نده کاری که نمیتونی انجام بدی مزاحم کاری بشه که میتونی انجام بدی!

The person who says it cannot be done should not interrupt the person who is doing it!

👤 Chinese Proverb

👉 کسی که میگه نمیشه انجام بشه نباید مزاحم کسی بشه که داره انجام میده!

Either you run the day, or the day runs you!

👤 Jim Rohn

👉 یا تو روز رو میرونی، یا روز تو رو میرونه!

Life shrinks or expands in proportion to one's courage!

👤 Anais Nin

👉 زندگی متناسب با شجاعت و جرات یه آدم؛ کوچک و بزرگ میشه!

The best way to predict the future is to invent it.

👤 Alan Kay

👉 بهترین روش برای پیش بینی آینده، آفرینش اونه!

Too many of us are not living our dreams because we are living our fears!

👤 Les Brown

👉 خیلی از ماها رویاهامون رو زندگی نمیکنیم چرا که داریم ترسهامون رو زندگی میکنیم!

You only live once, but if you do it right, once is enough!

👤 Mae West

👉 تو فقط یه بار زندگی میکنی،

✓ اما اگه درست زندگی کنی، همین یه بار هم کافیه!

If you tell the truth, you don't have to remember anything!

👤 Mark Twain

👉 اگه راستشو بگی، دیگه مجبور نیستی چیزی رو به خاطر بسپاری!

The friend of a man is his intellect and his enemy is his ignorance!

👤 Imam Reza a.s

✓ دوست هر کسی؛ عقلشه،

✗ و دشمن او؛ جهلشه!

Darkness cannot drive out darkness; only light can do that. Hate cannot drive out hate; only love can do that!

Martin Luther King

تاریکی نمیتونه تاریکی رو بیرون کنه، فقط نور میتونه این کارو بکنه! ✓

تنفر نمیتونه تنفر رو بیرون کنه، فقط عشق میتونه این کارو بکنه! ☞

If you look at what you have in life, you'll always have more. If you look at what you don't have in life, you'll never have enough!

Oprah Winfrey

اگه نگاهت به داشته هات تو زندگی باشه، همیشه بیشتر خواهی داشت! ✓

اگه نگاهت به نداشته هات باشه، هرگز به اندازه کافی نخواهی داشت! ✗

Being deeply loved by someone gives you strength, while loving someone deeply gives you courage!

Lao Tzu

اینکه عمیقا معشوق یکی بشی، بهت قوت میده! ☞

اینکه یکیو عمیقا عاشقش بشی، بهت جرات میده! ✓

There are two ways of spreading light: to be the candle or the mirror that reflects it!

Edith Wharton

دو راه برای منتشر کردن نور وجود داره: ☞

یا شمع باشی، یا آینه ای که نور رو منعکس میکنه! ✓

He who angers you conquers you!

 Elizabeth Kenny

☞ کسی که تو رو عصبانی میکنه، بر تو چیره میشه و تو رو فتح میکنه!

☑ و بزرگ فکر کنیم...

If You Set Your Goals Ridiculously High and It's a Failure, You Will Fail
Above Everyone Else's Success!

 James Cameron

☞ آگه اهدافتون رو به شکل عجیب و غریبی بالا قرار بدید و شکست بخورید،

☑ شما بالاتر از موفقیت هر کس دیگه ای شکست خواهید خورد! ☞

If you would hit the mark, you must aim a little above it!

Every arrow that flies, feels the attraction of earth!

 Henry Longflow

☞ آگه میخوای تو خال بزنی،

☑ باید کمی بالاتر از اونو هدف بگیری؛

☞ هر تیری که پرواز میکنه جاذبه زمین رو حس میکنه! ☞

If you aim higher than you expect, you could reach higher than you
dreamed!

 Richard Branson

☞ آگه بالاتر از انتظارت رو هدف قرار بدی،

☑ به بالاتر از چیزی که در رویات بوده میرسی!

The greatest danger for most of us is not that our aim is too high and we miss it, but that it is too low and we reach it!

 Michaelangelo

بزرگترین خطر برای بیشتر ما این نیست که اهداف بزرگی تعیین کنیم و بهشون نرسیم،

بلکه اینه که اهداف کوچکی تعیین کنیم و بهشون برسیم! ✓

📖 "جادوی فکر بزرگ"؛ نوشته "شوارتز" برای دوری از افکار گنجشکی و بزرگ اندیشیدن،

کتاب مناسبیه!

فرهیخته گرامی

با سلام و احترام

بهای گزارش حاضر **۴۰ هزار تومان** می باشد. "**در صورت بهره برداری**" لطفاً مبلغ یاد شده را به یکی از شماره کارت های زیر واریز نمائید.

۴۲۸۹ - ۵۳۰۶ - ۹۹۷۵ - ۶۰۳۷

بانک ملی به نام مهدی صانعی

۵۳۲۴ - ۶۳۱۸ - ۸۳۱۱ - ۵۸۵۹

بانک تجارت به نام صدیقه سلیمی

۹۵۸۲ - ۰۵۹۳ - ۱۴۱۱ - ۶۳۶۲

بانک آینده به نام صدیقه سلیمی

عواید حاصله صرف ترویج آگاهی و جبران زحمات تیم اجرایی گاهنامه مدیر

خواهد شد.



@gahname_modir

<http://gahnamemodir.ir/>