

برتری خفیف

سرشناسه: اولسون، جف، ۱۹۵۸ - م
عنوان و نام پدیدآور: برتری خفیف: تبدیل اقدامات منظم ساده، به موفقیت و خوشبختی
نام محدود/ جف اولسون؛ ترجمه لطیف احمدپور، میلاد حیدری.
مشخصات نشر: تهران: ققنوس، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری: ۳۹۱ ص: نمودار.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۲۷۸-۲۳۴-۲
وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا
یادداشت: عنوان اصلی: The slight edge, 8th ed, c 2013.
موضوع: موفقیت
موضوع: خودسازی
موضوع: خوشبختی
شناسه افزوده: احمدپور، لطیف، ۱۳۶۳ -، مترجم
شناسه افزوده: حیدری، میلاد، ۱۳۶۴ -، مترجم
رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۴ الف ۸/م ۶۳۷/بف
رده‌بندی دیویی: ۱۵۸/۱
شماره کتاب‌شناسی ملی: ۴۰۴۴۶۳۰

برتری خفیف

تبدیل اقدامات منظم ساده به
موفقیت و خوشبختی نامحدود

جف اولسون

ترجمه
لطیف احمد پور
میلاذ حیدری



این کتاب ترجمه‌ای است از:

The Slight Edge
Turning Simple Disciplines
into Massive Success & Happiness
Jeff Olson
Greenleaf Book Group Press, 2013



انتشارات قنوس

تهران، خیابان انقلاب، خیابان شهدای زاندارمیری،

شماره ۱۱۱، تلفن ۴۰ ۸۶ ۴۰ ۶۶

ویرایش، آماده‌سازی و امور فنی:

تحریریه انتشارات قنوس

* * *

جف اولسون

برتری خفیف

تبدیل اقدامات منظم ساده

به موفقیت و خوشبختی نامحدود

ترجمه لطیف احمدپور و میلاد حیدری

چاپ ششم

۲۲۰۰ نسخه

۱۳۹۷

چاپ پژمان

حق چاپ محفوظ است

شابک: ۲ - ۲۳۴ - ۲۷۸ - ۶۰۰ - ۹۷۸

ISBN: 978 - 600 - 278 - 234 - 2

www.qoqnoos.ir

Printed in Iran

۲۷۰۰۰ تومان

فهرست

| | |
|---|----------------------|
| ۷ | در باره نویسنده..... |
| ۹ | پیشگفتار..... |

بخش اول: نحوه عملکرد برتری خفیف

| | |
|-----|---|
| ۱۳ | ۱. ولگرد ساحلی و میلیونر..... |
| ۳۳ | ۲. اولین عنصر..... |
| ۵۳ | ۳. انتخاب..... |
| ۷۵ | ۴. در انجام دادن اقدامات پیش پا افتاده ماهر شوید..... |
| ۹۹ | ۵. آهسته تر بروید تا سریع تر برسید..... |
| ۱۲۳ | ۶. در دام جهش کوانتومی نیفتید..... |
| ۱۴۱ | ۷. راز شادی..... |
| ۱۶۵ | ۸. اثر موجی..... |
| ۱۸۷ | ۹. اما باید با یک سکه یک سنتی شروع کنید..... |

بخش دوم: زندگی کردن با برتری خفیف

| | |
|-----|---------------------------------------|
| ۲۰۵ | ۱۰. دو مسیر زندگی..... |
| ۲۳۱ | ۱۱. مهارت یافتن در برتری خفیف..... |
| ۲۵۳ | ۱۲. روی خودتان سرمایه گذاری کنید..... |

- ۲۷۷ ۱۳. یادگیری از مربی‌ها.
- ۲۹۵ ۱۴. از چهار هم‌پیمان برتری خفیف استفاده کنید.
- ۳۱۳ ۱۵. عادت‌های برتری خفیف را در خودتان پرورش دهید.
- ۳۴۱ ۱۶. سه گام تا تحقق رؤیاها.
- ۳۶۳ ۱۷. زندگی کردن با برتری خفیف.
- ۳۸۳ ۱۸. از این جا به کجا خواهید رفت.
- ۳۸۹ دعوت شخصی.

درباره نویسنده

جف اولسون در سراسر ایالات متحده و در گوشه و کنار جهان برای بیش از دهها هزار مخاطب سخنرانی کرده است. در طی سی سال گذشته، او به صدها هزار نفر از مردم جهان کمک کرده است تا به سطوح بالاتری از تعالی شخصی و استقلال مالی دست پیدا کنند.

جف در شهر آلبوکرکی در ایالت نیومکزیکو متولد شد. او مدرک کارشناسی‌اش را در رشته بازاریابی از دانشگاه نیومکزیکو گرفت و با بالاترین رتبه فارغ‌التحصیل شد. در حالی که در مقطع تحصیلات تکمیلی مشغول به تحصیل بود، در فرودگاه آلبوکرکی یکی از جوان‌ترین مدیران فرودگاه شد. سپس به شرکت تگزاس اینسترومنت رفت و در کمتر از پنج سال مدیر بخش سیستم‌های هوشمند شرکت شد. سپس او تگزاس اینسترومنت را ترک کرد و شرکت سان‌ایر آمریکا را تأسیس کرد؛ شرکتی که در زمینه‌های مختلف انرژی خورشیدی از طراحی گرفته تا تولید، بازاریابی و توزیع فعالیت می‌کرد. در نتیجه همه این تجربیات، جف به تجربیات میدانی جامع و تعلیم رسمی کسب و کار در همه حوزه‌های فروش، بازاریابی و توزیع دست یافت، و طی مدت چهار سال شرکت سان‌ایر به یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های انرژی خورشیدی در ایالات متحده تبدیل شد. در سال ۲۰۱۲، او یک شرکت فروش مستقیم را راه‌اندازی کرد که ارزش آن در مدت یک سال از صفر به صد میلیون دلار افزایش

یافت. در این صنعت، شرکت او نخستین شرکتی بود که این کار را انجام داد و در کمتر از دو سال در مسیری قرار گرفت که سرمایه‌اش را به چند صد میلیون دلار افزایش دهد.

جف به دلیل حضور در شرکت‌های تگزاس اینسترومنت و سان‌ایر، با شرکت‌های فروش، بازاریابی و توزیع مختلفی همکاری کرده است. او توانست سه نیروی مختلف فروش و توزیع را از ابتدای فعالیتشان تا تبدیل شدن به سازمان‌های چند میلیون دلاری رهبری کند و در مقام مدیرعامل یکی از آنها منصوب شود. در اوایل دهه ۱۹۹۰، او با نصب سی‌هزار آنتن ماهواره‌ای در خانه‌هایی در سراسر آمریکا، یک برنامه آموزش ملی برای ایجاد یک نیروی فروش مستقل ایجاد کرد. بر اساس این تجربه، او یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های آموزش پیشرفت شخصی را به نام «شبکه مردم» تأسیس کرد. جف با چهره‌های افسانه‌ای پیشرفت شخصی از جمله تونی الساندر، لس براون، نیدو کیوبین، جیم ران، برایان تریسی و ... همکاری کرد و نزدیک به هزار برنامه تلویزیونی و سمینارهای زنده را تولید و اجرا کرد. تا به امروز، تصویر او بر روی جلد مجلات وال‌استریت ژورنال، کارآفرین و موفقیت قرار گرفته است.

اولین ویرایش کتاب برتری خفیف در سال ۲۰۰۵ منتشر شد و بلافاصله به کتابی پرفروش در سطح آمریکا تبدیل شد. سه سال بعد، جف با همکاری بنیاد موفقیت نسخه‌ای از این کتاب را با عنوان موفقیت برای نوجوان‌ها: نوجوان‌های واقعی از برتری خفیف می‌گویند برای نوجوان‌ها منتشر کرد که در بین نزدیک به دو میلیون نوجوان توزیع شده است.

جف خودش را یک دانشجوی همیشگی مکتب پیشرفت شخصی می‌داند و به همان اندازه‌ای که وقتش را به کسب موفقیت شخصی و مالی اختصاص می‌دهد، برای سلامتی و شادی نیز وقت می‌گذارد. او هم‌اکنون بخشی از زمانش را به کسب و کارش در شهر دالاس از ایالت تگزاس و بخشی را به خانواده‌اش در شهر فورت لادردیل از ایالت فلوریدا اختصاص داده است.

پیشگفتار

در سال ۲۰۰۵، وقتی که چاپ اول کتاب برتری خفیف به بازار عرضه شد، تصور نمی‌کردم که این قدر محبوب و مورد توجه واقع شود. نه کمپین تبلیغاتی، نه کتابفروشی خلص و نه انتشارات مطرحی در کار بود. خیلی ساده، فقط کتاب را منتشر کرده بودیم. این کتاب به صورت شفاهی و دهان به دهان بین مردم ترویج شد و همچون انتشار شعله‌های آتش، خیلی زود به همه‌جا سرایت کرد. قبل از این‌که متوجه شویم، صدها هزار نفر آن را خوانده بودند و به دیگران نیز معرفی کرده بودند. مشخصاً، در لابه‌لای صفحات این کتاب چیزی بود که مردم به‌شدت با آن موافق و همفکر بودند.

از همان زمان، هزاران نامه و ایمیل از خوانندگان کتاب دریافت کردیم؛ از تمام رده‌های سنی و از هر شغل و حرفه‌ای که تصور کنید. آن‌ها نوشته بودند که این کتاب چگونه زندگی‌شان را تحت تأثیر قرار داده است. حالا دیگر مسئولیت ما این بود که مطمئن شویم این کتاب تا حد ممکن در دسترس مخاطبان قرار گیرد.

در سال ۲۰۰۸، ما در تألیف کتابی همکاری کردیم که مطالب همین کتاب را به‌نوعی برای نوجوان‌ها بازنویسی می‌کرد؛ کتابی با عنوان موفقیت برای نوجوان‌ها: نوجوان‌های واقعی از برتری خفیف می‌گویند. آن کتاب، هسته مرکزی اصول برتری خفیف را در قالبی نوجوان‌پسند و به همراه ده‌ها داستان از به‌کارگیری این اصول توسط نوجوان‌های واقعی در زندگی‌شان ارائه می‌کرد. با

تلاش‌های بسیار زیاد بنیاد موفقیت، از آن زمان تاکنون، این کتاب به بیش از دو میلیون نوجوان اهدا شده است.

در سال ۲۰۱۱، یک ویرایش جدید، تجدیدنظرشده و مفصل‌تر از کتاب اصلی را منتشر کردیم. در این کتاب، چند اصل جدید که من ضمن صحبت درباره برتری خفیف و بررسی آن به آن‌ها رسیده بودم، و همچنین مطالب جدیدی از دخترم و داستان‌هایی از تجربیات شخصی خوانندگان کتاب گنجانده شده بود.

در حالی که تا سال ۲۰۱۵ تنها چند سال باقی مانده است، در این فکر بودیم که به مناسبت دهمین سالگرد چاپ کتاب، ویرایش جدیدی از آن را به چاپ برسانیم که در آن برخی مفاهیم جدید و حیاتی را بر اساس مشاهدات و تجربیات جدیدمان بیان کنیم. اما خیلی زود فهمیدیم که نمی‌توانیم تا سال ۲۰۱۵ منتظر بمانیم. اتفاقات خیلی زیادی در خلال این سال‌ها رخ داده بود.

بنابراین تصمیم گرفتیم دست به کار شویم و ویرایش دهمین سالگرد چاپ کتاب را به هشتمین سالگرد تبدیل کنیم، که هم‌اکنون در دستان شماست.

این ویرایش یک بازنویسی و سازماندهی تمام و کمال از نسخه اصلی کتاب را ارائه می‌دهد. مثلاً، مطلبی که درباره «چرخه نوسانی» در فصل اول آمده است، به خواننده درکی استنتاجی از این موضوع ارائه می‌کند که موفقیت و شکست چرا و از کجا ناشی می‌شوند. این مطلب در ویرایش‌های قبلی کتاب وجود نداشت، البته فقط به این دلیل ساده که من هنوز در توضیح و شرح آن مهارت پیدا نکرده بودم. مطلب «هفت عادت برتری خفیف» در فصل پانزدهم، بر روی ایده‌هایی بنا شده است که اولین بار در ویرایش سال ۲۰۱۱ بیان شدند و آن ایده‌ها را به یک جمع‌بندی منطقی می‌رساند. همچنین، چندین داستان جدید از تجربیاتم در کسب و کارهای مختلف و تجربیات سازنده‌ای از اوایل حرفه‌ام، که هنوز با شما به اشتراک نگذاشته بودم، در این ویرایش اضافه شده‌اند.

احتمالاً عمده‌ترین تغییرات این ویرایش، اضافه کردن دو فصل کاملاً جدید است؛ «راز شادی» و «اثر موجی»، که مفهوم برتری خفیف را به سطوح جدیدی از وسعت و ژرفا می‌برند. این فصل‌ها اثری را کاوش می‌کنند که برتری خفیف بر روی دو عرصه حیاتی و مهم زندگی، یعنی شادی روزمره و تأثیرات بلندمدت اقدامات، دارد و بینش‌های حاصل از این دو فصل در باقی کتاب بسط می‌یابند. امیدوارم از این کتاب لذت ببرید.

بخش اول
نحوه عملکرد برتری خفیف

ولگرد ساحلی و میلیونر

«تنها کسی که سرنوشت شما را به آن تبدیل می‌کند، همانی است که خودتان تصمیم به بودنش می‌گیرید.»

رالف والدو امرسون^۱

می‌خواهم دربارهٔ دو نفر از دوستانم با شما صحبت کنم که آن‌ها را از دوران کودکی می‌شناسم؛ افرادی از محلهٔ قدیمی مان در نیومکزیکو. این دو نفر با هم بزرگ شدند، با هم به مدرسه رفتند، با هم فارغ‌التحصیل شدند، و همچنین در خوابگاه دانشگاه هم‌اتاقی بودند. هر دوی آن‌ها افراد با شخصیت و جذابی بودند و من زمان‌هایی را با هر دو سپری کرده‌ام. آن‌ها دوران کودکی مشابهی داشتند و در دوران دبیرستان به شیطنت و شرارت معروف بودند. با این حال، تلاش می‌کردند و جاه‌طلبی بسیار زیادی داشتند تا در برابر همهٔ ضربه‌ها و آسیب‌های پیش رویشان ایستادگی کنند. اگر همهٔ مهارت‌ها و استعدادهایشان را در نظر بگیرید،

1. Ralph Waldo Emerson

می‌بینید که آن‌ها بسیار شبیه به هم بودند. در حقیقت، آن‌ها تقریباً از هر جهتی یکسان و همانند بودند.

آن‌ها از هر جهت شبیه هم بودند، البته بجز یک مورد؛ مسیره‌های متفاوتی که انتخاب کردند و جایی که سرانجام به آن رسیدند.

دوست اول دانشگاه را نیمه‌تمام رها کرد و از نیومکزیکو به ساحل دیتونا در فلوریدا نقل مکان کرد. او در آن‌جا به یک ولگرد ساحلی تبدیل شد، که مدام مشغول بدنسازی بود، با دخترهای جوان خوش‌گذرانی می‌کرد و موهای بلوند فرفری‌اش را هم بلند کرده بود. مردم به دلیل شباهت ظاهری او به یکی از ورزشکاران کشتی‌کج، او را جورج دلربا صدا می‌کردند. دوست من، مانند ماهی بزرگی که در گودالی کوچک باشد، بسیار محبوب بود. اما یک ولگرد ساحلی بود و برای تأمین مخارج ماهیانه‌اش چمن زمین‌های گلف را کوتاه می‌کرد، کیف و وسایل گلف‌بازهای ثروتمند را حمل می‌کرد و در زیر آفتاب سوزان مشقت می‌کشید. سرانجام، ناامید و ناکام، ساحل دیتونا را ترک کرد و به نیومکزیکو بازگشت؛ جایی که کسب و کار خودش را به راه انداخت. و چه اتفاقی رخ داد؟ کسب و کارش شکست خورد و جورج دلربا همه چیزش را از دست داد.

اما دوست دیگرم که یار و همراه جورج دلربا بود، در بزرگسالی، به زندگی پُرزرق و برق و شادی دست پیدا کرد. بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه با نمره‌های عالی، به آموزشگاه عالی کسب و کار رفت و با بالاترین رتبه کلاس فارغ‌التحصیل شد. سپس در یک شرکت بزرگ فعال در زمینه تکنولوژی استخدام شد، سابقه درخشانی به دست آورد و شروع به برخی فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های پُریسک کارآفرینی کرد، یکی از یکی موفق‌تر. امروز زندگی‌اش از هر نظر پُربار و غنی است. او

یک دختر زیبا و شگفت‌انگیز و هزاران دوست در سراسر جهان دارد، مالک یک شرکت بسیار موفق است و بیش از حد تصور، شاد و خوشبخت است. با این حال، هنوز هم با دوست دوران کودکی‌اش، همان ولگرد ساحلی، در تماس است.

در حقیقت، آن‌ها ارتباط بسیار نزدیکی با هم دارند.

اغلب اوقات به این دو نفر فکر می‌کنم، زیرا می‌دانم که می‌توانستم جای هریک از آن‌ها باشم. در واقع بودم، زیرا بخشی از این داستان را جا انداختم. دلیل این‌که آن دو در تمام آن سال‌ها هم‌اتاقی بودند، و دلیل این‌که امروز هنوز هم با یکدیگر در تماس‌اند، این است که آن‌ها یک نفرند.

هر دوی آن‌ها من هستم.

آن شخصی که از دانشگاه انصراف داد، به یک ولگرد ساحلی تبدیل شد و سرانجام کسب و کار خودش را شروع کرد اما در آن نیز شکست خورد در واقع من بودم.

آن شخص فارغ‌التحصیل با نمره‌های عالی که یکی پس از دیگری کسب و کارهایی موفق ایجاد کرد، به یک میلیونر با خانواده‌ای شگفت‌انگیز تبدیل شد، دوستانی در سراسر جهان به دست آورد و به یک زندگی غنی و سرشار از شادی رسید، آن هم من هستم.

در زندگی موفقیت بسیار زیادی به من اعطا شده است، اما مطمئناً زندگی‌ام را در این مسیر شروع نکردم. من کارم را با جورج دلریا شروع کردم که یک دانشجوی انصرافی بود و کارش کوتاه کردن چمن‌های زمین گلف. در این‌جا رازی را با شما در میان می‌گذارم: امروز من همان فردی هستم که آن موقع بودم. البته نه این‌که تجربه‌های بسیار زیادم تغییری در من ایجاد نکرده باشند؛ همه ما تغییر می‌کنیم. منظورم این است که در

اعماق وجودم، واقعاً با گذشته فرق چندانی نکرده‌ام. این طور نبود که یک تغییر و تحول یک‌شبه و برق‌آسا داشته باشم. من به قلۀ کوهی نرفتم، تجربه‌ی روشنگری و نیز تجربه‌ی نزدیک به مرگ نداشتم. اگرچه برخی شکست‌های بسیار دردناک و وحشتناک را پشت سر گذاشتم که در آن زمان احساسی نزدیک به مرگ را تجربه کردم.

من کسی که بودم را به اندازه‌ی آنچه انجام می‌دادم، تغییر ندادم. من کسی که بودم را تغییر ندادم، زیرا برخلاف نظر دیگران، من باور ندارم که کسی واقعاً بتواند خودش را تغییر دهد. منظورم این است که ما همانی هستیم که هستیم. کودکی که به یک ولگرد ساحلی تبدیل شد، هرگز چیزی جز یک شخص معمولی و متوسط نبود؛ متوسط در انجام دادن تکالیف مدرسه، متوسط در ورزش و متوسط در مهارت‌های اجتماعی. شخص فوق‌العاده خوشبخت و کاملاً شادی که امروز هستم نیز همان کودک متوسط است، نه کمتر و نه بیشتر. من این را بدون ذره‌ای شکسته‌نفسی یا فروتنی کاذب می‌گویم. تنها دلیلی که باعث تغییر و تحول من از آن وضعیت به این موقعیت شده است این بود که در جایی از مسیر این شانس را داشتم که در معرض برتری خفیف قرار گیرم. این‌که من چگونه از آن‌جا به این‌جا رسیدم و این‌که شما چگونه می‌توانید از هر جایی که هم‌اکنون هستید به آن‌جایی برسید که می‌خواهید باشید، موضوع این کتاب است.

روز انزجار

دگردیسی من از ولگرد ساحلی به میلیونر یک‌شبه اتفاق نیفتاد بلکه یک فرایند آرام، طولانی و گهگاه پُریپیچ و خم و دردناک بود، چراکه صادقانه بگویم نمی‌دانستم چه می‌کنم. هنوز شاه‌کلیدی را که شما از خواندن این

کتاب به دست می‌آورید، در اختیار نداشتم. من چیزی درباره برتری خفیف نمی‌دانستم.

با سعی و خطا به آن رسیدم، آن هم با خطاهای بسیار زیاد. من در آلبوکرکی متولد شدم. در دوران کودکی ام پدرم فوت کرد و مادرم به اوضاع زندگی ما سر و سامان داد. او مادری فوق‌العاده بود که حضوری مداوم و توأم با عشق در زندگی ما داشت. با این حال، بدون وجود پدر مسیر سختی در پیش رو داشتم. اصلاً نمی‌دانستم که با این همه مشکلات چگونه سر کنم و بنابراین، انرژی‌ام را به سوی شرارت و رفتارهای بد هدایت کردم. چند سال قبل از فوت پدرم و زمانی که در کلاس سوم درس می‌خواندم، معلم‌ها به مادرم گفته بودند که من بهره‌ هوشی پایینی دارم. خودم شروع به اثبات آن کرده بودم و خیلی زود به شیطنت و شرارت معروف شدم. در حالی که مادرم تلاش می‌کرد که روزها را به روش خودش سپری کند، من هم در مدرسه به روش خودم تلاش می‌کردم.

در هجده سالگی، برای همه کسانی که من را می‌شناختند آشکار بود که آینده چندان روشنی ندارم.

با هزار زحمت توانستم در دانشگاه نیومکزیکو قبول شوم. در دانشگاه همان رویه قبلی را در پیش گرفتم و موفق شدم که معدل را از C به D برسانم! هرچند در دانشگاه یک چیز را خوب یاد گرفتم: متوجه شدم زمانی که تعطیلات بهاری فرامی‌رسد، تمام بچه‌ها به مدت یک هفته به تعطیلاتی مفصل و عالی در ساحل دیتونا می‌روند. با خودم گفتم که می‌توانم این کار را بهتر از آن‌ها انجام دهم. بنابراین کلاً از دانشگاه انصراف دادم و به آن‌جا نقل مکان کردم.

من شغل اولم را در ساحل دیتونا و با عنوان یک ولگرد ساحلی با

موهای مجعد و بلند شروع کردم. برای این که بتوانم مخارج ماهیانه ام را تأمین کنم، در باشگاه گلف اورلاندو مشغول چمن زنی شدم که البته درآمد چندانی هم نداشت.

یک روز، همان طور که در زیر آفتاب سوزان فلوریدا مشغول کوتاه کردن چمن ها بودم، لحظه ای مکث کردم و به اعضای ثروتمند باشگاه نگاه کردم که بر روی چمن های نرمی که من کوتاه کرده بودم، مشغول بازی بودند. تماشای آن ها که با لباس های شیک و کیف های مملو از چوب های گلف گرانبیست، شاد و سرخوش با ماشین های گلفشان این طرف و آن طرف می رفتند، این سؤال مهم و سوزان را در اعماق وجودم به وجود آورد:

چرا آن ها آن طرف سوار ماشین های گلفشان هستند، ولی من

این جا مشغول کارم؟ جوابی برای آن نداشتم!

چطور است که آن ها مشغول بازی هستند، در حالی که من چمن ها را کوتاه می کنم؟ من هم به خوبی آن افراد بودم. چرا آن ها به جایی رسیده بودند که ده یا بیست برابر موقعیت بهتری نسبت به من داشتند؟ آیا آن ها بیست برابر بهتر از من بودند؟ آیا آن ها بیست برابر باهوش تر از من بودند، یا بیست برابر سخت تر از من تلاش کرده بودند؟ فکر نمی کردم این طور باشد. احساس می کردم اتفاقی در جریان است که بایستی از آن سر درمی آوردم؛ موضوعی که باید بسیار روشن و آشکار باشد، اما برای من ابداً آشکار نبود.

همه این ها بسیار ناعادلانه به نظر می رسیدند.

به هر دلیل، همان طور که در زندگی خیلی از افراد رخ می دهد، خودم را در مقابل یک دوراهی دیدم. نقطه ای که حالا از آن به عنوان روز انزجارم یاد می کنم؛ همان لحظه هایی که گاهی اوقات در زندگی مان به آن

می‌رسیم. همان زمانی که با وضعیتمان رو در رو می‌شویم و بدون داشتن هیچ‌گونه سرنخی در مورد چون و چرای آن، تصمیم به تغییر می‌گیریم. در حالی که در گرمای سوزان و بی‌رحم فلوریدا ایستاده بودم، به این لحظه تصمیم‌گیری رسیدم. ناگهان فهمیدم دیگر از آنچه بودم و جایی که بودم خسته شده‌ام. جرقه‌ای در ذهنم زده شد. فهمیدم دیگر نمی‌توانم به عقب برگردم؛ همان جایی که لحظه قبل در آن بودم. فهمیدم برای این‌که همه چیز متفاوت باشد، مجبورم که کار متفاوتی انجام دهم. من به یک قطعه از پازل دست پیدا کرده بودم. فقط یک قطعه، که آن هم برای دست یافتن به موفقیت حقیقی و پایدار کافی نبود. اما برای شروع حرکت در مسیر دستیابی به موفقیت کافی به نظر می‌رسید.

موفقیت فوق‌العاده

در پی ظهور آن روز انزجار، از زمین گلف بیرون آمدم، لباس‌ها و وسایلم را داخل دوج دارت شش سیلندر مدل ۱۹۶۴ خودم گذاشتم (تمام دارایی‌های من به راحتی روی صندلی عقب اتومبیل جا شد و حتی برای یک مسافر هم جا بود) و آن‌جا را به مقصد آلبوکرکی ترک کردم. اتومبیلم چنان بد جوش می‌آورد که فقط شش روز طول کشید تا به تگزاس برسم. این طولانی‌ترین سفر زندگی‌ام بود، البته نه فقط به دلیل اتومبیل قراضه‌ام، بلکه به دلیل مسافتی که در قلب و روح سفر کردم. وقتی به نیومکزیکو رسیدم، تصمیم گرفته بودم که برای همیشه، وضعیت معمولی و متوسط را پشت سر بگذارم و سکنی گزیدن در دنیای افراد بسیار موفق را شروع کنم. می‌خواستم که این کار را خیلی سریع و با تمام قوا انجام دهم. تصمیم داشتم با هشت سیلندر پیش بروم و هر کاری که برای پیشبرد زندگی‌ام لازم بود انجام دهم.

همان طور که گفتم، در تمام زندگی ام در هر کاری که انجام می‌دادم، بهتر از متوسط نبودم. می‌دانستم تنها راه من برای این که بتوانم برای خودم کسی بشوم، سختکوشی و پشتکار بیشتر بود. اگر می‌خواستم برای بودن در میان نفرات اصلی تیم شانس داشته باشم، مجبور بودم که در تمرین‌ها سختکوش‌تر باشم. اگر می‌خواستم در جهان روابط اجتماعی شخصی را تحت تأثیر قرار دهم، بایستی در آن زمینه سخت‌تر تلاش می‌کردم. اگر می‌خواستم نمرات بهتری بگیرم، بایستی با تلاش بیشتری درس می‌خواندم. پس همین کار را کردم. در آن ترم برای اولین بار در همهٔ درس‌ها نمرهٔ کامل گرفتم. سپس، به آموزشگاه عالی کسب و کار رفتم و با بهترین رتبهٔ کلاس فارغ‌التحصیل شدم. احتمالاً با خودتان می‌گویید باقی ماجرا نیز مانند حماسه بود.

البته، به هیچ وجه این طور نبود. در آن زمان هنوز نمی‌دانستم که فقط با تلاش و سختکوشی بیشتر نمی‌توان به موفقیت دست یافت. اگر این طور بود، پس هرکسی که به سختی کار و تلاش می‌کرد، می‌توانست به موفقیت برسد. کافی است به اطرافتان نگاهی بیندازید تا ببینید که موضوع اصلاً این‌گونه نیست. جهان پُر از افرادی است که تا پای جان و آخرین توانشان کار می‌کنند و با وجود این، هنوز هم شرایط و اوضاع به گونه‌ای می‌شود که شکست می‌خورند.

و من خیلی زود این را فهمیدم.

تازه دانشگاه را تمام کرده بودم که در فرودگاه بین‌المللی آلبورکی مشغول به کار شدم؛ جایی که تمام تلاشم را به کار بستم و بسیار سختکوشانه کار کردم. خیلی زود به یکی از جوان‌ترین مدیران فرودگاه‌های بین‌المللی در آمریکا تبدیل شدم. چنان مدیر مهمی بودم که از طرف غول تکنولوژی دالاس یعنی شرکت تگزاس اینسترومنت دعوت

به کار شدم. پنج سال بعدی را در آنجا مشغول بودم و تا سطح مدیریت و در مقام مدیر بخش سیستم‌های هوشمند شرکت پیشرفت کردم. اما من برای کار در شرکت‌های بزرگ آمریکایی ساخته نشده بودم. سیاست‌های اداری بسیار زیادی وجود داشت که من از آن‌ها متنفر و گریزان بودم و احساس می‌کردم که هنوز جایگاه مناسب خودم را پیدا نکرده‌ام. به وضوح روی غلتک موفقیت بودم. صادقانه بگویم، احساس می‌کردم که می‌توانم هر چیزی را که به ذهنم خطور می‌کند انجام دهم؛ مانند این‌که یک ورد جادویی یاد گرفته باشم یا به یک فرمول سری دست پیدا کرده باشم.

بنابراین از آنجا بیرون آمدم و در مسیر کارآفرینی پا گذاشتم. دوباره به آلبورکی بازگشتم و یک شرکت انرژی خورشیدی تأسیس کردم. البته چیزی دربارهٔ انرژی خورشیدی نمی‌دانستم؛ حتی درست نمی‌دانستم خورشید از شرق طلوع می‌کند یا از غرب، اما به دلیل حضور نزدیک به چهارصد شرکت انرژی خورشیدی در این ایالت، نیومکزیکو پایتخت این صنعت نوپا به شمار می‌رفت. بنابراین آگاهانه یا ناآگاهانه، راهکاری هوشمندانه به نظر می‌رسید.

در ابتدا این‌طور به نظر می‌رسید که واقعاً تصمیم درست و هوشمندانه‌ای گرفته‌ام. در طی دو سال، شرکتی یکی از بهترین شرکت‌های ایالت شد و طولی نکشید که به یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های انرژی خورشیدی در آمریکا تبدیل شدیم. هیجان‌زده بودم. یکی از برترین شرکت‌های جهان بودیم.

چیزی که هنوز نمی‌دانستم این بود که هیچ چیزی یکسان و ثابت باقی نمی‌ماند. همه چیز در حرکت است و هر چیزی تغییر می‌کند. این همان چیزی بود که بعداً برایم اتفاق افتاد. قوانین مالیاتی تغییر کرد، صنعت ما ضربهٔ سختی خورد و پیش از آن‌که بفهمیم چه اتفاقی افتاده است، شرکت

سقوط کرده بود و من همه چیزم را از دست داده بودم. به نقطه صفر و حتی زیر صفر برگشته بودم و پول بسیار زیادی بدهکار بودم؛ حتی بیشتر از چیزی که می توانستم امیدوار باشم دوباره به دست بیاورم. نمی توانستم آن وضعیت را باور کنم. موفقیت های فوق العاده ام جلو چشمانم دود شدند و رفتند. زندگی مجللم ناپدید شد و من به سرزمین ولگرد ساحلی بازگشتم: مردی بدون هیچ چیز. آن ها حتی اتومبیل را هم گرفتند.

شب ناامیدی

شبی که اتومبیل با یدک کش دور می شد، دلسرد و با ناباوری در پیاده رو نشستم. سال ها قبل، در جایگاه یک دانشجوی شکست خورده روز انزجارم را تجربه کرده بودم. حالا اتفاق مشابهی رخ داده بود و من در مقام یک کارآفرین شکست خورده به شب ناامیدی ام رسیده بودم.

نمی توانستم درک کنم چه اتفاقی برآیم افتاده است. پس از مدتی زندگی کردن همچون فردی شکست خورده، یک روز به خودم آمدم و به دانشگاه برگشتم، با بدترین نمرات وارد شدم و با بهترین نمرات فارغ التحصیل شدم، به مدت پنج سال برای یک شرکت معتبر کار کردم و در آن جا به بالاترین مراتب رسیدم، در کمتر از پنج سال شرکت خودم را تأسیس کردم و در آن جا نیز به بالاترین درجه ها رسیدم. من خودم را از فردی شکست خورده به فردی موفق تبدیل کرده بودم. و حالا، پس از چهارده سال سفر طولانی رو به سوی ترقی و پیشرفت، به نحوی دوباره به قعر برگشته بودم.

من نسبت به زمانی که جورج دلربا با شلوارهای جین پاره اش در ساحل جولان می داد، ورشکسته تر شده بودم.

چهارده سال تلاش و تحمل سختی‌ها برای هیچ؟ نمی‌توانستم درک کنم. نمی‌توانستم ذره‌ای از عدالت یا حتی منطق پشت آن را ببینم. بار دیگر احساسی همانند آن نوجوان داشتم؛ گیج، سرگشته و خشمگین از جهانی که با عقل جور در نمی‌آمد. آیا زندگی ذاتاً غیرمنصفانه و ناعادلانه بود، بدون هیچ دلیل یا منطقی؟ آیا حتی با تلاش کردن هم هیچ امکانی برای موفقیت وجود نداشت؟

در همین زمان بود که من با دقت بیشتری بررسی اتفاقات رخ داده در زندگی‌ام را شروع کردم. این بار خبری از آن ظهور و تجلی ناگهانی نبود. این بار مانند آن لحظه خاص در زمین گلف اورلاندو نبود. هیچ کلیدی نبود که بتوانم با فشردن آن، اوضاع را بهتر کنم و هیچ‌گونه تصمیم ناگهانی نگرفتم. قبلاً این کار را انجام داده بودم و می‌بینید که من را به کجا رسانده بود.

نه، این بار لازم بود یک جا بنشینم و قطعه‌های به هم ریخته زندگی درهم شکسته‌ام را با دقت، قاعده‌مند و اصولی بررسی و مرتب کنم. باید منطقی در این جا نهفته باشد و من بایستی آن را پیدا می‌کردم. بیایید دوباره بررسی کنیم...

من یک دانشجوی انصرافی، یک ولگرد ساحلی و یک شکست‌خورده کامل از لحاظ مالی بودم. همچنین دانشجویی با نمرات عالی، جزء مدیران برتر، کارآفرین بسیار موفق در یک صنعت پیشرو و نوآور، و فردی کاملاً موفق از لحاظ مالی بودم. همه این‌ها در واقع یک شخص یکسان بودند. پس تفاوت در چه چیزی بود؟ اصلاً منطقی نبود. یا شاید منطقی بود؟

هرچه بیشتر این موضوع را بررسی می‌کردم، مشخص‌تر می‌شد که این چرخه نوسانی به دلیل بدشانسی یا حاصل پیشامدهای اتفاقی نبود.

ممکن نبود این طور باشد. درباره کاری که من انجام می‌دادم، چیزی وجود داشت که درست کار نمی‌کرد. اما از طرف دیگر، مشخصاً زمان‌هایی بود که کارهایی که انجام می‌دادم، کاملاً نتیجه می‌داد.

پس تفاوت در چه چیزی بود؟

برای اولین بار متوجه شدم که در تمام دوران کاری‌ام، یک توالی از تجربه‌هایی را پشت سر گذاشته بودم که رازهایی از موفقیت و شکست در خودشان داشتند. من پی بردم که بنیان هر دو شخص و لگرد ساحلی و میلیونر در اقدامات ساده‌ای بود که هر روز انجام می‌دادم.

فرار از نفرین چرخه نوسانی

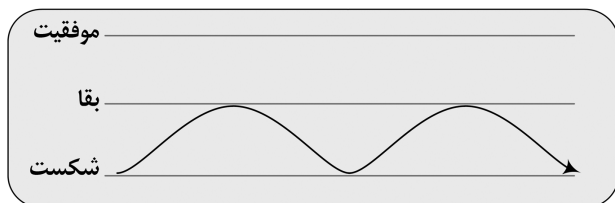
در آن زمان می‌دانستم که آدم متوسطی هستم. اگر به پذیرش این موضوع ادامه می‌دادم، هیچ تغییری در زندگی‌ام ایجاد نمی‌شد. تغییرات زندگی‌ام دقیقاً از زمانی شروع شد که این طرز فکر را کنار گذاشتم که چون آدم متوسطی هستم، محکوم به کسب نتایج متوسط هستم.

سپس این سؤال در ذهنم شکل گرفت که آیا این موضوع درست است یا نه؟ من به مرور اصولی و قاعده‌مند زندگی‌ام پرداختم و اعمال و نتایجم را به دقت بررسی کردم.

چیزی که متوجه شدم این بود:

وقتی که مردم در سرایشی شکست قرار می‌گیرند، دست به هر کاری می‌زنند که موجب بالا رفتن آن‌ها به سمت نقطه بقا می‌شود. سپس، به محض این‌که به نقطه‌ای می‌رسند که می‌توانند سرشان را بالای آب نگه دارند، بار دیگر شروع به پسروی می‌کنند. به محض این‌که تا حدی به خط شکست نزدیک شدند، با خودشان می‌گویند: «اوه، دارم به سمت شکست می‌روم!» و بعد، هر کاری که لازم باشد انجام می‌دهند تا خط

سیرشان را تغییر دهند و شروع می‌کنند به صعود کردن... و این چرخه همین‌طور تکرار می‌شود.



این همان کاری بود که من انجام می‌دادم و همان کاری است که بسیاری از مردم انجام می‌دهند. آن‌ها همه زندگی‌شان را این‌گونه سپری می‌کنند؛ نوسان میان شکست و بقا، تلاش برای رسیدن به موفقیت و گاهی اوقات حتی رسیدن به سطحی از موفقیت، اما پس از آن دوباره به سمت پایین و نقطه شکست می‌روند. ما این کار را در امور مالی، سلامتی، ارتباطات و در کل زندگی مان انجام می‌دهیم.

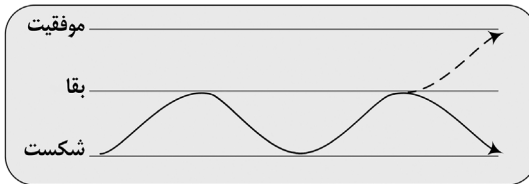
چرا؟

ممکن است بگویید به این دلیل که ما در کار خودمان کارشکنی می‌کنیم. پدرانمان با ما بدرفتاری می‌کردند، حالا ما نیز با خودمان بدرفتاری می‌کنیم. ما در کشمکش و تضاد هستیم چراکه جامعه پیام‌های ضد و نقیضی برای ما می‌فرستد. ما به یک الگوی خودتخریبی دچار شده‌ایم زیرا بنا به دلایلی احساس می‌کنیم که استحقاق و شایستگی موفقیت را نداریم. شاید برخی از این‌ها درباره شما نیز صدق کنند. حتی ممکن است همه آن‌ها درست باشند. نظری در این باره ندارم و صادقانه می‌گویم که هیچ اهمیتی هم نمی‌دهم، زیرا هیچ‌کدام از آن‌ها اصلاً مهم نیست. حقیقت این است که خواه آن عوامل وجود داشته باشند، خواه نه، تنها دلیلی که ما این چرخه نوسانی تقریباً موفقیت و تقریباً شکست و این

موج سینوسی و نفرین معمولی بودن و متوسط بودن را ادامه می‌دهیم این است که از یک نکته ساده غفلت می‌کنیم.

این نکته‌ای بود که به آن پی بردم.

هنگامی که شروع به بررسی موفقیت‌ها و شکست‌هایم کردم، چیزی که متوجه شدم این بود که همان فعالیت‌هایی که من را از شکست نجات داده و از خط شکست به خط بقا رسانده بودند، می‌توانستند من را از متوسط بودن نجات دهند و از خط بقا به خط موفقیت برسانند؛ البته اگر فقط انجام دادن آن‌ها را ادامه می‌دادم.



و نکته همین بود: این دقیقاً همان کاری بود که من انجام نمی‌دادم. به محض این‌که به کمی بالاتر از خط بقا می‌رسیدم و در مسیر موفقیت قرار می‌گرفتم، بدون توجه به آن و حتی بدون فکر کردن درباره آن، انجام دادن کارهایی را که من را به آنجا رسانده بودند متوقف می‌کردم. طبیعتاً، پس از آن دوباره شروع به پسرفت می‌کردم؛ عقب‌نشینی به سوی بقا و حتی پایین‌تر از آن، به سمت خط شکست. و مدام این کار را انجام می‌دادم. همیشه.

فقط به همین دلیل است که زندگی ما آن چرخه نوسانی را دنبال می‌کند. به همین سادگی است. به محض این‌که از شکست دور می‌شویم و از خط بقا عبور می‌کنیم، از ادامه دادن کارهایی که ما را به آنجا رسانده‌اند دست می‌کشیم.

می‌دانید این موضوع به چه معنی است؟ به این معنی که شما در حال حاضر از انجام دادن هر کاری که برای رسیدن به یک موفقیت خارق‌العاده و بسیار بزرگ لازم است، آگاه هستید. این‌گونه است که تا حالا جان سالم به در برده‌اید و اگر می‌توانید در خط بقا باقی بمانید، پس می‌توانید موفق نیز بشوید. نیازی نیست که کارهای خارق‌العاده و غیرممکن انجام دهید. نیازی ندارید که مهارت‌های بسیار دشوار را یاد بگیرید، یا همچون نوابغ ایده‌های نوآورانه بکر و ناگهانی داشته باشید. همه کاری که باید انجام دهید، ادامه دادن همان کارهایی است که شما را به این جا رسانده‌اند.

این دقیقاً همان کاری است که ۹۹/۹ درصد از مردم انجام نمی‌دهند. این‌که آن کارها چه هستند، چرا بسیاری از مردم آن‌ها را انجام نمی‌دهند، و شما چگونه می‌توانید با انجام دادن آن‌ها بسیار شاد و موفق زندگی کنید، موضوع همین کتاب است.

من پی بردم که در میان آن چرخه نوسانی یک راز موفقیت عمیق نهفته است: اگر فقط انجام دادن همان کارهایی را که ما را در وهله اول از شکست به سوی بقا رسانده‌اند ادامه دهیم؛ کارهایی که در حال حاضر می‌دانیم چگونه انجامشان دهیم و انجام می‌دهیم، در نهایت، همان کارها ما را به موفقیت رهنمون می‌سازند.

آن‌ها دقیقاً چه کارهایی هستند؟ کدام اقدامات هستند که ما را به بالای منحنی می‌برند و کدام اقدامات هستند که ما را به سوی پایین سوق می‌دهند؟ در دو کلمه به شما می‌گویم:

کارهای ساده.

کارهایی که شما را از شکست دور می‌کنند و به سوی بقا و موفقیت رهنمون می‌سازند ساده هستند. در حقیقت آن‌قدر ساده‌اند که به‌آسانی نادیده گرفته می‌شوند. نادیده گرفتن آن‌ها فوق‌العاده آسان و راحت است.

نادیده گرفتن آن‌ها به این دلیل آسان است که وقتی به آن‌ها نگاه می‌کنید، بی‌اهمیت به نظر می‌رسند. آن‌ها کارهای بزرگ و شاقی نیستند که نیاز به تلاش زیادی داشته باشند. آن‌ها کارهایی قهرمانانه یا متهورانه نیستند. بسیاری از آن‌ها فقط کارهای کوچک و ناچیزی هستند که هر روز انجام می‌دهید و هیچ کس دیگری جز خودتان به آن‌ها توجهی نمی‌کند. آن‌ها کارهایی هستند که به سادگی انجام می‌شوند. با این حال، افراد موفق آن‌ها را انجام می‌دهند، اما افراد ناموفق فقط به آن‌ها می‌نگرند و کاری نمی‌کنند.

کارهایی مانند پس انداز کردن فقط چند دلار از حقوقتان و خرج نکردن آن، یا چند دقیقه ورزش روزانه و از قلم نینداختن آن، یا مطالعه روزانه ده صفحه از یک کتاب الهام‌بخش و متحول‌کننده زندگی، یا اختصاص دادن فقط چند دقیقه برای اظهار قدردانی از شخصی، و انجام دادن این کارها به صورت مداوم و هرروزه به مدت چند ماه یا چند سال. کارهای کوچکی که در حین انجام دادنشان، ناچیز و بی‌اهمیت به نظر می‌رسند، اما وقتی که در طول زمان مرکب شوند، نتایج بسیار بزرگی به بار می‌آورند.

می‌توانید این کارها را «فضیلت‌های کوچک» یا «عادت‌های موفقیت» بنامید. من به آن‌ها اقدامات منظم ساده می‌گویم. اقدامات سازنده ساده‌ای که در طول زمان به طور مداوم تکرار می‌شوند. و این به طور خلاصه همان برتری خفیف است.

ولگرد ساحلی یا میلیونر؟

دلیل این‌که من داستان ولگرد ساحلی و میلیونر را برای شما تعریف کردم این است که آن داستان فقط داستان زندگی من نیست.

داستان زندگی شما نیز هست.

شما در درونتان هم ولگرد ساحلی دارید و هم میلیونر؛ یک شکست بالقوه و یک موفقیت بالقوه. همه ما این دو را داریم. چه چیزی موجب می شود که به نتایج متفاوتی برسیم؟ در حقیقت، شما هستید که این تفاوت را ایجاد می کنید. حقیقت این است که شما کنترل تمام و کمالی بر مسیر زندگی تان دارید.

پس از آن شب ناامیدی، کسب و کارهای موفق بسیار زیادی را ایجاد کردم و نسبت به زمانی که مدیر شرکت یا کارآفرین عرصه انرژي خورشیدی بودم، پولی بسیار بیشتر از حد تصورم به دست آوردم.

همچنین در روابطم با دیگران، شادی و رضایتی را به دست آوردم که فراتر از تصورم است. در حال حاضر سالم تر، پُرانرژی تر و سرزنده تر از ده سال پیش هستم. امروز من شادمان تر هستم، روابط بهتری دارم و نسبت به ده سال قبل زندگی حرفه ای رضایت بخش تری دارم. البته، ده سال قبل نیز همه چیز به خوبی پیش می رفت. در حقیقت، امروز زندگی ام در هر زمینه ای بهتر از ده سال پیش است و انتظار دارم که ده سال بعد نیز همین حرف ها را بگویم.

البته ممکن است فردا همه این ها را از دست بدهم. این موضوع قبلاً برایم اتفاق افتاده است و من از آن نجات پیدا کرده ام. چیزی وجود دارد که من آن را از دست نمی دهم و با همان یک چیز می توانم از ابتدا شروع کنم و همه چیز را از نو بسازم، و این کار را هم به سرعت انجام می دهم. آن چیز، برتری خفیف است.

نکته دیگر این که: وقتی می گویم «میلیونر»، تماماً درباره پول یا موفقیت مالی صحبت نمی کنم. من این عبارت را به مثابه اصطلاحی برای موفقیت به کار می برم و فقط یک اصطلاح و استعاره است، درست همان طور که «ولگرد ساحلی» نیز فقط یک استعاره است. وقتی که می گویم میلیونر،

منظورم شخصی است با یک لبخند میلیون دلاری، با یک میلیون دوست، که یک میلیون دلار (اصلاً میلیاردها و تریلیون‌ها دلار) شادی، عشق، رضایتمندی، روابط عالی، شور و اشتیاق، هیجان و موفقیت... در زندگی‌اش دارد.

من آن نوع زندگی را برای شما می‌خواهم.

داستان‌های شخصی از خوانندگان کتاب

زمانی که کتاب برتری خفیف برای اولین بار منتشر شد، چند جلد از آن را برای دوستانم فرستادم و فکر نمی‌کردم که بازخورد خاصی بگیرم. اما آن‌ها با من تماس گرفتند و گفتند چیزهای بسیار خوبی از این کتاب یاد گرفته‌اند. حرف‌هایشان را خیلی جدی نگرفتم چرا که دوستانم بودند. اما سپس همان حرف‌ها را از افراد دیگری نیز شنیدم؛ افرادی که دوستانم کتابشان را به آن‌ها داده بودند و من اصلاً آن‌ها را نمی‌شناختم.

از آن‌جا بود که همه‌چیز شروع به اوج گرفتن کرد. خیلی زود، از صدها نفر شنیدم که اصول ساده این کتاب چگونه بر زندگی‌شان اثر گذاشته و حتی زندگی‌شان را متحول کرده است. هنگامی که این صدها نفر به هزاران نفر تبدیل شد، به ذهنم خطور کرد که به اشتراک گذاشتن برخی از این داستان‌ها با شما ممکن است موضوع را به شیوه دیگری برایتان روشن کند و به شما کمک کند تا آن را در زندگی خودتان به کار بیندید.

از فصل بعد، در پایان هر فصل، یک یا دو داستان از خوانندگان کتاب را با شما در میان می‌گذارم که در این باره صحبت می‌کنند که برتری خفیف چگونه بر زندگی‌شان اثر گذاشته است.