

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل پنجم

درس چهارم: نوآوری و رهبری

«هنگامی که نمی‌دانید چه کاری باید انجام دهید و در چه جهتی باید حرکت کنید، لبخند بزنید.

این کار ذهن شما را آرام می‌کند و نور شادی را به روح شما می‌تاباند.»

پیش از اینکه بخواهید بر مطالب این درس تسلط پیدا کنید، باید این موضوع را مدنظر قرار دهید

که تمام مباحث این دوره با یکدیگر هماهنگی کامل دارند.

شما متوجه خواهید شد که تمامی ۱۶ فصل این کتاب هماهنگی بی‌نظیری با یکدیگر دارند و همانند

حلقه‌هایی هستند که یک زنجیر ناگسستنی را تشکیل می‌دهند، و شما می‌توانید با اقدامات سازمان

یافته از این عوامل استفاده کنید و قدرت خودتان را افزایش دهید.

همچنین خواهید دید که تمام درس‌های این دوره بر اصول روانشناسی واحدی بنا شده‌اند، اگرچه

ممکن است در هر درس کاربرد متفاوتی از این اصول را ارائه کرده باشیم.

این درس با عنوان «نوآوری و رهبری» در واقع ادامه درس «اعتماد به نفس» است، زیرا هیچ فردی

نمی‌تواند به رهبری کارآمد تبدیل شود، مگر اینکه به توانایی‌های خودش باور داشته باشد.

«نوآوری» و «رهبری»، در این درس در کنار هم قرار داده شده‌اند، زیرا مفاهیمی مرتبط هستند؛

رهبری، از ملزومات دستیابی به موفقیت است، و تنها با نوآوری می‌توان ویژگی‌های مورد نیاز برای

رهبری را شکل داد. رابطه نوآوری و موفقیت، شبیه به رابطه چرخ و واگن است؛ هیچ گاری ای نمی‌تواند بدون چرخ حرکت کند.

نوآوری چیست؟

نوآوری ویژگی نادری است، که به انسان انگیزه میدهد کاری را انجام دهد که از او درخواست نشده است، یا مجبور به انجام دادن آن نیست. البرت هوبارد نوآوری را اینگونه توصیف می‌کند:

«دنیا بزرگترین جوایز خود (پول و افتخار) را تنها در ازای یک عامل به شما اعطا می‌کند و آن

عامل چیزی نیست جز: نوآوری.»

ابتکار چیست؟ اجازه بدهید به شما بگویم: «انجام دادن کارهای درست بدون اینکه کسی از شما درخواست کرده باشد.»

برخی از افراد، تنها با یک درخواست کاری را انجام میدهند. برای مثال هنگامی که رئیس‌تان به شما میگوید: «پیام من را به گارسیا برسان»، افرادی که بتوانند از عهده این کار بر بیایند در ازای آن پاداش دریافت می‌کنند، اما معمولاً این پاداش محدود است.

در درجه بعدی افرادی هستند که تنها در مواقع الزام و زمانی که مجبور باشند، کاری را انجام می‌دهند. بنابراین اقدامات آنها چندان ارزشمند نیست و در ازای آن پاداش افتخار زیادی دریافت نمی‌کنند.

گروه دیگری از افراد هم هستند که حتی اگر شیوه انجام صحیح کارها را به آنها نشان دهید، باز هم کار درست را انجام نمی‌دهند؛ این افراد معمولاً از تمام کارها کنار گذاشته می‌شوند، و بی

اعتنایی و تحقیق را که لایق آن هستند دریافت میکنند. این گروه از افراد هرگز در زندگی به جایی نمی‌رسند، مگر اینکه پدر ثروتمندی داشته باشند، که البته در این صورت نیز گذر زمان آنها را به جایگاه واقعی شان خواهد رساند.

شما به کدام یک از گروه‌های فوق تعلق دارید؟

پس از مطالعه این دوره، لازم است که شما خودتان را تحلیل کنید و موقعیت خودتان در هر کدام از ۱۵ عامل موفقیت را بیابید. پیشنهاد می‌شود این تحلیل را با پاسخ دادن به پرسش‌های هوبارد آغاز کنید:

شما به کدام یک از گروه‌های فوق تعلق دارید؟

یکی از موضوعات جالب درباره رهبری این است که تنها افرادی می‌توانند از آن بهره‌مند شوند، که توانایی نوآوری را داشته باشند. رهبری قابلیت است که شما باید خودتان را به آن دعوت کنید؛ این عادت هرگز به خودی خود در شما پدیدار نمی‌شود. اگر تمام رهبرانی که میشناسید را تحلیل کنید، خواهید دید که نه تنها ابتکار عمل دارند، بلکه هدف مشخصی را نیز در ذهن خود پرورانده‌اند. علاوه بر این، خواهید دید که ویژگی دیگری که در درس سوم به آن پرداختیم، یا همان «اعتماد به نفس»، نیز در آنها وجود دارد.

هدف ما از ارائه مطالب فوق، نشان دادن این حقیقت است افراد موفق از تمام عوامل ارائه شده در فصل ۱۶ این کتاب، بهره‌مند هستند. با مطالعه این مطالب شما همچنین می‌توانید اصل اقدامات سازمان یافته را درک کنید.

در اینجا لازم می‌دانم بار دیگر تکرار کنم که این کتاب قصد ندارد راه میانبری به سوی موفقیت را به شما نشان دهد. همچنین، دستورالعمل‌های ارائه شده در این دوره، فرمول‌هایی مکانیکی نیستند، و تنها با تلاش شخصی می‌توانید برای دستیابی به موفقیت‌های بزرگ از آنها استفاده کنید. مطالب ارائه شده در این کتاب به خودی خود هیچ ارزشی ندارند و تنها زمانی ارزش پیدا می‌کند که به درستی از آنها بهره ببرید. هدف اصلی ما در این دوره این است که به شما کمک کنیم ۱۵ عامل موفقیت ارائه شده در این ۱۶ فصل را در خودتان توسعه دهید. نوآوری، یکی از مهمترین عوامل موفقیت است، که در این درس به تفصیل درباره آن بحث خواهیم کرد.

در ادامه با جزئیات توضیح خواهیم داد که اصول ارائه شده در این فصل چگونه به اجرای موفقیت‌آمیز یک معامله تجاری کمک کردند.

در سال ۱۹۱۶، من برای راه اندازی یک موسسه آموزشی به ۲۵ هزار دلار پول نیاز داشتم، اما خودم چنین پولی نداشتم، و برای استفاده از منابع بانکی نیز اعتبار کافی را نداشتم. آیا باید به حال خود و سرنوشتم افسوس می‌خوردم، یا منتظر میماندم تا شاید یک خویشاوند ثروتمند، یا فردی خیر به کمک من بیاید و سرمایه مورد نیاز را به من قرض بدهد؟

خیر، چنین افکاری به ذهنم خطور نکرد!

من همان کاری را انجام دادم، که در این درس انجام دادم آن را به شما نیز توصیه خواهم کرد. در ابتدا، دستیابی به این سرمایه را به عنوان هدف اصلی زندگی خودم تعیین کردم. سپس، برنامه کاملی را طراحی کردم تا با استفاده از آن این هدف را به واقعیت تبدیل کنم. با توسعه اعتماد به

نفس و استفاده از اصل نوآوری، این برنامه را مرحله به مرحله به اجرا درآوردیم. اما پیش از اجرایی کردن آن، بیش از ۶ هفته از زمان خودم را به طور پیوسته صرف مطالعه جنبه‌های مختلف این برنامه کردم.

در این بخش خواهید دید که اصل اقدامات سازمان یافته، چگونه فعالیت‌های مختلف را با یکدیگر هم راستا می‌کند.

من برای راه اندازی یک آموزشگاه تبلیغات و فروشندگی، به ۲۵ هزار دلار پول نیاز داشتم. برای سازماندهی چنین مدرسه‌ای وجود دو عامل ضروری بود؛ یکی از آنها ۲۵ هزار دلار سرمایه بود که آن را نداشتم، و دیگری طرح درسی مشخص بود که آن را داشتم. من باید افرادی را پیدا می‌کردم که به توانمندیهای من نیاز داشتند، و قادر بودند سرمایه مورد نیاز برای راه اندازی این مدرسه را تامین کنند، و سپس با آنها متحد می‌شدم. این اتحاد باید به شکلی ایجاد می‌شد، که برای هر دو طرف سودمند باشد.

پس از اینکه برنامه خودم را تکمیل کردم، و از منصفانه بودن و کارایی آن مطمئن شدم، به سراغ مالک یکی است معتبرترین دانشکده‌های کسب و کار رفتم، و برنامه خودم را به او ارائه کردم. این دانشکده، در حال رقابت با سایر دانشکده‌های کسب و کار بود، و به چنین برنامه‌ای نیاز مبرم داشت.

من طرح خودم را بدین شکل به او ارائه کردم:

«از آنجایی که شما مالک یکی از معتبرترین دانشکده‌های کسب و کار در شهر هستید؛ و

از آنجایی که برای رقابت با سایر دانشکده‌ها به برنامه مناسبی نیاز دارید؛ و

از آنجایی که شهرت شما اعتبار زیادی را برای شما به ارمغان آورده و منابع مالی فراوانی در دسترس شما است؛ و

از آنجایی که من طرح مناسبی دارم که می‌تواند شما را در این رقابت به موفقیت برساند.
بنابراین چه خوب است که ما با یکدیگر متحد شویم، تا بتوانیم همزمان نیازهای یکدیگر را برطرف کنیم.»

سپس با جزئیات بیشتری برنامه خودم را برای او شرح دادم:

من طرح درس کاملی برای یک دوره تبلیغات و فروشندگی نوشته بودم. با توجه به اینکه این دوره، حاصل تجارب شخصی من در آموزش و هدایت فروشندگان، و طراحی و اجرای کمپین‌های تبلیغاتی بود، شواهد زیادی در اختیار داشتم که کاربردی بودن این طرح درس را اثبات می‌کرد.

اگر شما با استفاده از اعتبار خود به من کمک کنید که این طرح درس را بازاریابی کنم، من نیز حاضرم در دانشکده شما دپارتمانی بر اساس این طرح درس تاسیس کنم، و تمام مسئولیت‌های این دپارتمان را به عهده بگیرم. سایر دانشکده‌های کسب و کار، توانایی رقابت با شما را نخواهند داشت، زیرا هیچکدام از آنها چنین رشته‌ای را تدریس نمی‌کنند. هزینه که برای بازاریابی این رشته صرف می‌کنید، تعداد متقاضیان ثبت نام در دانشکده شما را افزایش خواهد داد، و بنابراین در نهایت به نفع شما خواهد بود. من به شما اطمینان می‌دهم که دپارتمان جدید، می‌تواند در مدت کوتاهی تمام هزینه‌های بازاریابی را جبران کند. به این ترتیب شما می‌توانید بدون هیچ هزینه‌ای

از مزایای این طرح بهره‌مند شوید، زیرا تقاضای ثبت نام برای سایر دپارتمان‌های شما نیز افزایش پیدا خواهد کرد.

اکنون احتمالاً می‌خواهید بدانید که نفع من در این معامله چیست. به شما خواهم گفت. من قراردادی را با شما منعقد می‌کنم که بر اساس آن، پس از اینکه تمام مطالبات شما را پرداخت کردم، دپارتمان تبلیغات و فروشندگی به من واگذار شود. من می‌خواهم آن را از دانشگاه شما جدا کنم و با نام خودم آن را اداره کنم.

او با این معامله موافقت کرد، و قرارداد منعقد شد.

(به یاد بیاورید که هدف اصلی من دستیابی به سرمایه ۲۵ هزار دلاری بود، که خودم آن را

نداشتم.)

دانشکده مذکور تمام هزینه‌های مربوط به بازاریابی و راه اندازی دپارتمان جدید را متقبل شد، و من توانستم در کمتر از یکسال همه این هزینه‌ها را از منبع شهریه متقاضیان دپارتمان تامین کنم. بدین ترتیب بر اساس مفاد قرارداد منعقد شده، من مالک دپارتمان جدید شدم.

در حقیقت، دپارتمان تازه تاسیس، نه تنها تقاضای ثبت نام برای سایر دپارتمان‌های دانشکده را افزایش داده بود، بلکه توانسته بود در کمتر از یک سال به کسب و کاری مستقل تبدیل شود.

اگرچه دانشکده هیچ سرمایه‌ای به من نداده بود، اما اعتباری را در اختیار من قرار داده بود، که با استفاده از آن توانستم اهدافم را عملی کنم.

همانطور که گفتم طرح من عادلانه بود، و هر دو طرف از آن سود می‌بردند. منفعت من این بود که توانستم از اعتبار ۲۵ هزار دلاری استفاده کنم، و پس از یکسال مالک موسسه آموزشی شوم.

منفعت ایجاد شده برای دانشکده، تعداد زیادی دانشجویانی بود که در رشته‌های متفاوت ثبت نام کرده بودند. امروزه، دانشکده یکی از موفق‌ترین موسسات آموزشی در نوع خود است، و شاهد زنده‌ای است که ارزش اقدامات متحدانه را اثبات میکند.

این رویداد علاوه بر اینکه ارزش نوآوری و رهبری را نشان می‌دهد، ما را با قابلیت‌های چشمگیر عامل دیگری به نام «قدرت تجسم»، که در درس بعدی به آن خواهیم پرداخت نیز آشنا می‌کند. معمولاً برنامه‌های متعددی وجود دارند که می‌توان با استفاده از آنها به یک هدف مشخص دست یافت، و در اکثر مواقع طرحی که اجرایی می‌شود، بهترین طرح نیست. در مثال بالا، اکثر افراد اگر در شرایط مشابه قرار بگیرند، معمولاً برای تامین سرمایه، به بانک مراجعه می‌کنند. اما همانطور که پیش از این گفتیم، استفاده از این روش برای من غیرممکن بود، زیرا وثیقه‌ای نداشتم که در ازای وام به بانک بدهم.

یک فیلسوف بزرگ می‌گوید: «نوآوری شاه کلیدی است، که درب فرصت‌های طلایی را به روی شما می‌گشاید.»

من نام این فیلسوف را به یاد نمی‌آورم، اما با توجه به سخنان دقیقش، اطمینان دارم که فیلسوف بزرگی است.

در اینجا فرآیندی را ارائه می‌کنیم، که برای توسعه نوآوری و رهبری باید از آن پیروی کنید:

اول: بر عادت به تاخیر انداختن غلبه کنید، و به کلی آن را در خودتان نابود کنید. این عادت موجب می‌شود که کارهایی را که باید مدتها قبل انجام می‌دادید را که به فردا موکول کنید، و تا زمانی که بر آن غلبه نکنید، هیچ پیشرفتی برای شما ممکن نخواهد بود.

روشی که برای غلبه بر عادت نامطلوب به تاخیر انداختن باید به کار بگیرید، بر اساس اصل علمی و شناخته شده روانشناختی به نام «خود تلقینی» بنا شده است، که در درس‌های قبلی نیز به آن اشاره کردیم.

از فرمولی که در ادامه ارائه می‌شود رونوشتی تهیه کنید، و آن را در جایی نصب کنید که هر صبح پس از بیدار شدن و هر شب قبل از خواب بتوانید آن را ببینید:

نوآوری و رهبری

من هدف اصلی مشخص زندگی ام را انتخاب کرده‌ام و میدانم که وظیفه من در زندگی، به واقعیت تبدیل کردن این هدف است.

بنابراین، باید به طور پیوسته اقداماتی را در راستای این هدف انجام دهم، تا هر روز یک گام به هدف اصلی زندگیم نزدیک‌تر شوم. من می‌دانم که عادت «به تاخیر انداختن»، دشمن اصلی کسانی است که قصد دارند در هر زمینه‌ای به رهبری موفق تبدیل شوند، و با استفاده از شیوه‌های زیر این عادت مخرب را در خودم از بین خواهم برد:

(الف) هر روز یکی از وظایفی را که برای خود مشخص کرده‌ام انجام می‌دهم، و برای انجام آن کار، به تذکر فرد دیگری نیاز ندارم.

(ب) هر روز به دنبال کار جدید می‌گردم که پیش از این آن را انجام نمی‌دادم؛ کاری که برای دیگران ارزش ایجاد کند. اما در ازای این کار، انتظار هیچ پاداش یا پولی از آنها ندارم.

(ج) هر روز حداقل برای یک نفر ارزش این عادت را بیان می‌کنم، تا او هم از اهمیت انجام دادن کارها بدون نیاز به تذکر دیگران آگاه شود.

من می‌دانم که عضلات بدن به همان اندازه که از آنها کار می‌کشیم نیرومند می‌شوند. بنابراین، عادت نوآوری نیز، به همان اندازه که آن را تمرین و تکرار کنیم، در ما تقویت می‌شود.

من می‌دانم که توسعه عادت نوآوری را باید با کارهای کوچک و روزمره آغاز کرد. بنابراین، از این به بعد در همه کارهایی که انجام می‌دهم، توسعه عادت نوآوری را مدنظر قرار خواهم داد.

من درک می‌کنم که مد نظر قرار دادن توسعه عادت نوآوری در کارهای روزمره، نه تنها این عادت را در من توسعه می‌دهد، بلکه با افزایش کیفیت خدماتی که ارائه می‌کنم، توجه دیگران را نیز به

خودم جلب خواهم کرد.

امضا.....

صرف نظر از اینکه شغل‌تان چه باشد، شما هر روز با فرصت‌های متعددی روبرو می‌شوید، که می‌توانید فراتر از وظایف‌تان به دیگران خدمت کنید و برای آنها ارزش ایجاد کنید. بهتر است هنگام ارائه این نوع خدمات فقط به ارزش‌هایی که برای دیگران ایجاد می‌کنید تمرکز کنید، و به جنبه‌های مادی آن فکر نکنید. هدف شما از ارائه این خدمات اضافه، یافتن روش‌ها و متدهای متفاوت برای توسعه روحیه نوآوری است، که برای تبدیل شدن به شخصیتی برجسته در حوزه‌ای که در آن فعالیت می‌کنید، ضروری است.

افرادی که تنها برای پول کار میکنند، و در ازای کاری که انجام میدهند چیزی جز پول دریافت نمی‌کنند، بدون استثنا کمتر از میزان تلاششان حقوق دریافت میکنند، و اهمیتی ندارد که مبلغ پاداشی که دریافت می‌کنند چقدر باشد. اگرچه پول ضروری است، اما پاداش‌های بزرگ زندگی را نمی‌توان با دلار و سنت سنجید.

شادی، لذت و غروری که یک فرد از بهتر انجام دادن یک کار دریافت میکند، با هیچ حجمی از پول قابل مقایسه نیست. هر فردی دوست دارد در فعالیت‌هایش نسبت به دیگران بهتر عمل کند. لذتی که یک هنرمند از خلق یک اثر هنری احساس میکند، را نمی‌توان با پول یا سایر دارایی‌های مادی جایگزین کرد.

یکی از کارمندان من خانم جوانی است که نامه‌های من را باز می‌کند، آن‌ها را مرتب می‌کند و به آنها پاسخ می‌دهد. بیش از سه سال پیش بود که او کار خودش را در دفتر من آغاز کرد. در آن

زمان تنها وظیفه او این بود که هنگامی که می‌خواستم، سخنان من را یادداشت کند. حقوق او به اندازه حقوق سایر افراد در این شغل بود. روزی از او خواستم که عبارت زیر را برای من تایپ کند:

«به خاطر داشته باشید، تنها محدودیت‌های شما،

همان‌هایی است که در ذهنتان ساخته‌اید.»

هنگامی که برگه تایپ شده را به من تحویل می‌داد، گفت: این شعار ایده‌ای به من داد، که برای هر دوی ما با ارزش خواهد بود.

به او گفتم، از اینکه توانسته‌ام خدمتی به او ارائه کنم بسیار خوشحالم. این واقعه در ذهن من تأثیر چندانی باقی نگذاشت، اما همین رویداد بر ذهن او تأثیرات شگرفی گذاشته بود. از آن روز به بعد هر شب پس از شام به دفتر کار می‌آمد و کارهایی را انجام می‌داد، که نه از او درخواست شده بود، و نه قرار بود بابت آن پولی دریافت کند. بدون اینکه از او انتظاری داشته باشم، نامه‌هایی را که به آنها پاسخ داده بود روی میز من می‌گذاشت. سبک نگارش من را مطالعه کرده بود، و به شکلی به نامه‌ها پاسخ می‌داد، که گویی خود من آنها را نوشته‌ام؛ در برخی از موارد حتی بهتر از من به نامه‌ها پاسخ می‌داد. او این کار را ادامه داد، تا زمانی که منشی شخصی من استعفا داد. هنگامی که به دنبال منشی دیگری می‌گشتم تا جای منشی قبلی را پر کند، به طور طبیعی به این خانم جوان رو کردم و از او درخواست کردم این سمت را بپذیرد. پیش از اینکه من بخواهم راجع به انتخاب فرد

مناسب تصمیم بگیرم، او با نوآوری خودش این جایگاه را به دست آورده بود. او از مدت‌ها قبل با اضافه کاری‌های بدون حقوق، خود را برای کسب بهترین سمت در دفتر من آماده کرده بود.

اما این پایان ماجرا نبود. این زن جوان چنان عملکرد خوبی از خود نشان داد، که نظر دیگران را نیز به خود جلب کرد، و پیشنهاد شغل‌های بسیار خوبی را در خارج از دفتر من دریافت کرد. من چندین بار حقوق او را افزایش داده‌ام، به طوری که او هم اکنون بیش از ۴ برابر زمانی که برای اولین بار در دفتر من استخدام شده بود حقوق دریافت می‌کند. اما حقیقت این است که من مجبورم حقوق او را افزایش بدهم و چاره دیگری ندارم، زیرا او به حدی با لیاقت و ارزشمند است، که من به او وابسته شده‌ام و بدون او قادر نیستم از عهده کارهای خودم برآیم.

این یک مثال عملی از ارزش نوآوری است. ابتکار این زن جوان، دستاوردهای متعدد دیگری علاوه بر افزایش حقوق نیز برای او به ارمغان آورد. این ابتکار روحیه‌ای را در او ایجاد کرد، تا بتواند با استفاده از آن از کار خود لذت ببرد و احساس شادمانی کند؛ همان احساساتی که یک کارمند ساده هرگز نمی‌تواند آن را درک کند. کار کردن برای او فقط انجام وظایف شغلی نیست؛ بلکه یک بازی جالب است که او به خوبی از عهده آن برمی‌آید و از آن لذت می‌برد. با اینکه او زودتر از همکارانش به دفتر کار می‌آید، و بعد از پایان ساعت کاری نیز تا دیر وقت در آنجا می‌ماند، اما در حقیقت ساعات کاری او کوتاه‌تر از دیگران است. ساعات کار طولانی برای کسانی که شغل خود را دوست دارند و از آن لذت می‌برند، آزار دهنده نیست.

حال به گام دوم در فرایند توسعه نوآوری و رهبری رسیدیم.

دوم: مطمئناً شما می‌دانید که تنها راه یافتن شادمانی این است که آن را به دیگران هدیه بدهید. این موضوع درباره توسعه نوآوری نیز صدق می‌کند. بهترین روش توسعه نوآوری، ترغیب کردن دیگران به اهمیت توسعه این ویژگی حیاتی است. این یک حقیقت اثبات شده است که، بهترین راه یادگیری یک مبحث، آموزش آن به دیگران است. هنگامی که یک فرد به مذهبی اعتقاد پیدا می‌کند، اولین کاری که انجام می‌دهد تبلیغ و تبیین این اعتقاد برای دیگران است. و به همان اندازه که دیگران را تحت تاثیر قرار می‌دهد، خودش نیز تاثیر می‌پذیرد.

در حوزه فروش نیز این موضوع صادق است. بهترین فروشنده کسی است که ابتدا بتواند، کالا یا محصول مورد نظر را به خودش بفروشد. به عبارت دیگر، تنها زمانی می‌توانید یک محصول را به دیگران بفروشید، که خودتان به آن اعتقاد داشته باشید.

افرادی که مطلبی را چندین بار برای دیگران تکرار می‌کنند تا آن فرد به آن ایمان بیاورد و آن را یاد بگیرد، پس از مدتی به آن مطلب ایمان می‌آورند و دیگر به درست و غلط بودن آن توجه نمی‌کنند.

حال می‌توانید مزایای نوآوری در تمام زمینه‌ها را درک کنید. از این به بعد، با نوآوری سخن بگویید، با نوآوری فکر کنید، با نوآوری غذا بخورید، با نوآوری بخوابید، و با نوآوری ورزش کنید. بدین ترتیب شما ویژگی‌های نوآورانه و توانمندی‌های رهبری را در خودتان توسعه می‌دهید، زیرا این یک حقیقت اثبات شده است، که همه مردم تمایل دارند از یک فرد مبتکر پیروی کنند.

شما در محلی که کار می‌کنید، یا جامعه‌ای که در آن زندگی میکنید، با افراد دیگر در ارتباط هستید. تلاش کنید تا افرادی را که حاضرند به سخنان شما گوش کنند با اهمیت توسعه نوآوری آشنا سازید. نیازی نیست که دلایل خودتان را برای آنها شرح دهید، یا به آنها بگویید که چرا این کار را انجام می‌دهید. فقط این کار را انجام بدهید. شما در ذهن خودتان می‌دانید، که با هدف کمک به خودتان، این کار را انجام می‌دهید، و با این عمل هیچ ضرری به دیگران نمی‌رساند.

اگر می‌خواهید تجربه‌ای جالب و مفید داشته باشید، از میان آشنایانتان کسانی را انتخاب کنید که به انجام ندادن کارهایی معروف هستند، و سپس تلاش کنید ایده نوآوری را به آنها القا کنید. تنها به یک تلاش بسنده نکنید؛ از هر فرصتی که به دست آوردید استفاده کنید، و این ایده را به طور مرتب به آنها گوشزد کنید. هر بار با یک زاویه دید متفاوت به موضوع پردازید. اگر صادقانه و موثر عمل کنید، به زودی شاهد تغییراتی در مخاطبتان خواهید بود.

علاوه بر این، یک تاثیر مهم‌تر را نیز مشاهده خواهید کرد؛ و آن تغییراتی است که در خود شما ایجاد می‌شود!

این آزمایش را نادیده نگیرید، و تمام تلاشتان را به کار بندید.

شما هرگز قادر نخواهید بود دیگران را به نوآوری دعوت کنید، مگر اینکه خودتان نیز نشانه‌هایی از این ویژگی را در خودتان پرورش دهید. بر اساس اصل خودتلقینی، هر عبارتی که برای دیگران بیان میکنید، بر روی ضمیر ناخودآگاه شما نیز تاثیر می‌گذارد، و اهمیتی ندارد که عبارات شما صحیح باشد یا غلط.

حتما این ضرب المثل را شنیده‌اید که: « کسی که با شمشیر زندگی می‌کند، با شمشیر می‌میرد »
 این ضرب المثل به این معنی است که، ما همواره ویژگی‌های را به خودمان جذب می‌کنیم، که تلاش می‌کنیم در دیگران القا کنیم. اگر تلاش کنید تا عادت نوآوری را در دیگران توسعه بدهید، بدون شک این توانایی در خود شما نیز توسعه پیدا می‌کند. اگر بذر کینه دشمنی و ناامیدی را در وجود دیگران بکاریم، بدون شک این ویژگی‌ها در خودمان نیز رشد پیدا میکنند.

در ادامه گام سوم در فرایند توسعه نوآوری و رهبری را شرح خواهیم داد.

سوم: قبل از اینکه جلوتر برویم، لازم میدانم که تعریف «رهبری» در این کتاب را به شما ارائه کنم. دو نوع رهبری وجود دارد، که یکی از آنها مهلک و مخرب است و دیگری مفید و سازنده. رهبری مخرب که فقط به شکست منتهی می‌شود، رهبری با استفاده از زور و بدون رضایت پیروان است. نیازی نیست که در این کتاب جنبه‌های مختلف این نوع رهبری و موارد استفاده آن را برای شما توضیح بدهم. برخی از رهبران نظامی، در جنگها از این روش استفاده می‌کنند، یکی از نمونه‌های بارز این رهبران ناپلئون بناپارت است.

ناپلئون یک رهبر بود؛ هیچ شکی در این موضوع نیست، اما او خود و پیروانش را به نابودی کشاند. اطلاعات بیشتر در این زمینه در کتابهای تاریخ فرانسه وجود دارد، که در صورت تمایل می‌توانید آن را مطالعه کنید.

ما در این کتاب متد رهبری ناپلئون را به کسی پیشنهاد نمی‌کنیم، اگرچه باید اعتراف کنم که ناپلئون تمام ویژگی‌های یک رهبر بزرگ را دارا بود، تنها یک استثنا وجود داشت و آن این بود که:

او هرگز ایجاد ارزش برای دیگران و مفید بودن برای سایرین را به عنوان یک هدف انتخاب نکرده بود. اشتیاق او برای قدرت، و هدف او از رهبری، تنها بر خود بزرگ بینی بنا شده بود. تمایل او برای رهبری، تنها از جاه طلبی‌های شخصی او ریشه می‌گرفت، و هرگز به سرافرازی مردم کشورش، و ارتقای ملت فرانسه فکر نمی‌کرد.

شیوه رهبری ارائه شده در این کتاب، با هدف دستیابی به آزادی، توسعه فردی، روشن بینی و عدالت عجین شده است. این نوع رهبری ماندگار است. برای مثال، شیوه رهبری آبراهام لینکلن را با شیوه رهبری ناپلئون مقایسه کنید. هدف از رهبری لینکلن برقراری عدالت و حقیقت و همچنین توسعه سطح درک و شعور مردم ایالات متحده آمریکا بود. اگرچه او جان خود را فدای شیوه رهبری و اهدافش کرد، اما نام او همراه با مهربانی در قلب مردم سراسر جهان حک شده است، و بذر عشقی را کاشته است که تا ابد چیزی جز خیر و نیکی از آن برداشت نمی‌شود.

اگرچه آبراهام لینکلن و ناپلئون بناپارت هر دو ارتش‌هایی را رهبری کرده‌اند، اما اهداف آنها از این کار، مانند شب و روز با یکدیگر متفاوت است. امروزه نیز برخی از رهبران جهان پیرو راه ناپلئون هستند و برخی دیگر ادامه دهنده راه لینکلن می‌باشند. من میتوانم با جزئیات نمونه‌هایی از این دو گروه رهبران را به شما ارائه کنم، اما ضرورتی ندارد. شما می‌توانید با استفاده از توانایی‌های تحلیلی خودتان، اطرافتان را مطالعه کنید، و ببینید کدام یک از رهبران روش ناپلئون را انتخاب کرده‌اند و کدام یک روش لینکلن را برگزیده‌اند. شما می‌توانید با قضاوت خودتان یکی از این روشها را انتخاب کنید.

بدون شک شما می‌دانید که این دوره بر اساس کدام یک از روش‌های رهبری بنا شده است، و برای دستیابی به موفقیت از کدام یک از روش‌های رهبری باید استفاده کنیم. ما هیچ توضیحی در این زمینه ارائه نمی‌کنیم، زیرا هدف از این کتاب، ارائه اصولی است که می‌توان با استفاده از آنها به قدرت دست پیدا کرد، و همانطور که قبلاً گفتیم ما در اینجا قصد نداریم پندهای اخلاقی بدهیم. ما هر دو احتمال مخرب و سازنده این اصل را به شما ارائه می‌کنیم، تا با هر دوی آنها به خوبی آشنا شوید، اما تصمیم نهایی با شماست. ما باور داریم که شما می‌توانید انتخاب هوشمندانه‌ای داشته باشید.

عواقب رهبری

در هر زمینه‌ای، فردی که اولین گام را برداشته است، باید نامش تا ابد ماندگار باشد. هر رهبر موفقی با حسادت دیگران رو به رو است، و هر کالای موفقی، کپی برداری خواهد شد. پاداش و مجازات در تمام زمینه‌ها از جمله هنر، ادبیات، موسیقی و یا صنعت، همواره یکسان است. پاداش، شهرت است، و مجازات، توهین و نادیده گرفته شدن. هنگامی که کارهای یک فرد به عنوان استاندارد جهانی پذیرفته می‌شود، او مورد حسادت گروه اندکی از افراد بدبین قرار می‌گیرد. اگر کار او معمولی باشد، کسی با او کاری ندارد، و اگر کارهایش در حد شاهکار باشد، میلیون‌ها زبان درباره او سخن خواهند گفت. هنرمندی که نقاشی‌های معمولی می‌کشد، هرگز مورد حسادت دیگران قرار نمی‌گیرد.

تنها افراد نابغه هستند که دیگران را تحریک می‌کنند تا تلاش کنند از آنها پیشی بگیرند یا آنها را به عقب بکشانند.

حتی سالها پس از اینکه فردی یک موفقیت عظیم را عملی می‌کند، افرادی هستند که از بیهوده بودن تلاش‌های او و غیرممکن بودن موفقیت او سخن به میان می‌آورند.

حتی قبل از اینکه جوهر دست‌نوشته‌های این کتاب خشک شود، صدای اعتراضات شرارت آمیزی علیه من بلند شد. بلافاصله پس از اینکه اولین نسخه کتاب به چاپ رسید، قلم‌های مسمومی شروع به نگارش علیه من و فلسفه ارائه شده در این کتاب کردند.

مدتها پس از اینکه دنیا «ویستلر» را به عنوان هنرمندی برجسته تحسین کرد، صداهای کینه توزانه‌ای از هر سوی جهان علیه او شنیده شد.

زمانی که مردم موسیقی واگنر را ستایش می‌کردند و گروه گروه به بیروت می‌رفتند تا نوای آهنگ او را گوش کنند، گروه اندکی که از این رویداد متضرر شده بودند، ادعا می‌کردند که او اصلاً موسیقیدان نیست.

صداهایی از گوشه و کنار به گوش می‌رسید که، هنری فورد حتی قادر نخواهد بود یک سال دیگر تجارت خود را ادامه دهد، اما بر خلاف پیش‌بینی‌های بچه گانه آنها، فورد سکوت اختیار کرد، و به کار خود ادامه داد، تا به ثروتمندترین و قدرتمندترین مرد روی زمین تبدیل شد.

رهبران تنها به جرم رهبر بودن مورد حمله قرار می‌گیرند، و تلاش دیگران برای عقب کشاندن او یا پیشی گرفتن از او مدرکی است که شایستگی یک رهبر را اثبات می‌کند.

هنگامی که این افراد بد ذات به این نتیجه می‌رسند که نمی‌توانند از یک رهبر پیشی بگیرند یا به جایگاه او برسند، تصمیم می‌گیرند که او را به عقب بکشند و نابود کنند، اما این اقدامات تنها نشانگر برتری آن رهبر است.

هیچ موضوع تعجب برانگیزی در اینجا وجود ندارد.

احساساتی همچون حسادت، ترس، حرص، طمع و تمایل به پیشی گرفتن از دیگران، قدمتی به اندازه تاریخ بشر دارند.

هیچکدام از آنها سودی برای انسان در پی نخواهد داشت.

اگر یک رهبر قادر باشد به خوبی رهبری کند، ماندگار خواهد بود!

شاعران برجسته، نقاشان چیره دست، و کارگران ماهر، مرتب مورد حمله قرار می‌گیرند، اما همه آنها در ذهن‌ها ماندگار خواهند بود.

یک رهبر واقعی، هرگز با دروغ‌های گروهی حسود لطمه نمی‌بیند، زیرا چنین اقداماتی تنها موجب می‌شود که توانایی‌های آن رهبر بیشتر آشکار شود، و فردی که توانمندی‌های حقیقی داشته باشد، پیروان خود را پیدا خواهد کرد.

اقدام برای تخریب یک رهبر واقعی، تلاشی بیهوده است، زیرا چیزی که مستحق حیات است، به حیات خود ادامه خواهد داد.

اکنون به گام سوم در فرآیند توسعه رهبری و نوآوری برمیگردیم. گام سوم مروری است بر اصل اقدامات سازمان یافته، که در درس‌های قبلی به آن پرداختیم.

پیش از این، گفتیم که هیچ فردی نمی‌تواند بدون همکاری دیگران به موفقیت‌های ماندگار دست پیدا کند. همچنین می‌دانید که هنگامی که دو یا چند نفر بتوانند برای انجام دادن یک کار، با روحیه‌ای سازگار و همدلانه با یکدیگر متحد شوند، توانایی‌های هر کدام از آن افراد چندین برابر می‌شود. یکی از بهترین مصداق‌های این اصل، هنگامی است که در صنعت یا کسب و کار، گروهی از مدیران و کارکنان، با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر همکاری می‌کنند. این نوع کار تیمی، به طور قطع نتایج درخشانی برای هر دو طرف در پی خواهد داشت.

«همکاری»، مهمترین واژه در دایره لغات بشری است. این مفهوم در روابط خانوادگی، رابطه میان زن و شوهر، و روابط بین والدین و فرزندان، نقش بسیار مهمی ایفا می‌کند. این واژه در رابطه بین کشورها نیز اهمیت بسیار بالایی دارد. اصل همکاری به حدی اهمیت دارد، که هیچ رهبری نمی‌تواند بدون استفاده از آن قدرتمند شود یا پابرجا بماند.

عدم همکاری، از مهمترین عوامل نابودی کسب و کارها است، و بیش از مجموع سایر عوامل، کسب و کارها را به شکست کشانده است. در تجربه ۲۵ ساله خودم در فعالیتهای تجاری و تحلیل کسب و کارها، شاهد نابودی انواع کسب و کارها به علت ضعف در اجرایی کردن اصل همکاری بوده‌ام. هنگامی که به عنوان یک وکیل فعالیت می‌کردم، شاهد بودم که عدم مشارکت بین زن و شوهر، بسیاری از زندگی‌های مشترک را تباه می‌کند و سرانجام آن در دادگاه‌های طلاق مشخص میشود. مطالعه تاریخ ملت‌های مختلف نشان می‌دهد که ضعف در اقدامات مشترک، مهمترین عامل

افول تمدن‌ها در طول تاریخ بشر بوده است. اگر صفحات تاریخ را ورق بزنید، درس مهمی در اهمیت همکاری را یاد خواهید گرفت.

شما و فرزندان و فرزندان فرزندان، از عواقب مخرب جنگ‌های خانمان سوز رنج خواهید کشید، زیرا ملت‌های دنیا هنوز این حقیقت را درک نکرده‌اند، که موهبت امنیت، یا برای همه است یا برای هیچکس.

این قانون، به شکل مشابهی برای کسب و کارهای عصر مدرن نیز صدق می‌کند. هنگامی که یک صنعت و به علت نارضایتی کارفرمایان، اعتصاب کارمندان یا هر دلیل دیگری دچار مشکل شود و از هم بپاشد، هم کارفرمایان و هم کارمندان در ضرر آن سهیم خواهند بود. اما آسیب‌های چنین رویدادهایی، در اینجا ختم نمی‌شود؛ عموم مردم نیز از آن متضرر می‌شوند. این ضرر می‌تواند به شکل افزایش قیمت‌ها و یا کمیاب شدن کالاهای ضروری، خود را نشان بدهد.

در حال حاضر آن دسته از مردم آمریکا که مستاجر هستند، هزینه ناهماهنگی بین کارفرمایان و پیمانکاران و کارگران حوزه مسکن را می‌پردازند. رابطه میان پیمانکاران و کارکنانشان به حدی غیرقابل پیش‌بینی شده است، که پیمانکاران ساختمانی بدون دریافت هزینه‌های اضافی، به علت احتمال روبه‌رو شدن با مشکلات کارگری، هیچ قراردادی را منعقد نمی‌کنند و ساخت و سازی را آغاز نمی‌کنند. این هزینه‌های اضافه، نرخ اجاره مسکن را افزایش می‌دهد و فشاری غیرضروری را بر دوش میلیون‌ها نفر از مردم وارد می‌کند. در این مورد، عدم هماهنگی بین چند نفر، بار سنگینی را بر دوش میلیون‌ها نفر وارد می‌کند.

شاید بتوان گفت که هزینه‌های بالای زندگی که امروزه همه مردم با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، از عدم هماهنگی ریشه می‌گیرند. گروهی از افراد که دچار توهم توطئه هستند، اعتقاد دارند که سیستم‌های دولتی و رهبران صنایع، مسئول تمام این گرفتاری‌ها هستند. حتی اگر این تصور درست باشد نیز، بررسی‌ها نشان می‌دهد که ناشایستگی‌های دولت‌ها و صنایع نیز از عدم هماهنگی سرچشمه می‌گیرند.

در درس دوم، شما با اهمیت داشتن هدفی واضح و شفاف آشنا شدید. اجازه بدهید بار دیگر در اینجا تاکید کنم که هدف شما باید پویا باشد، و نه ثابت. اگر شما فردی نوآور نباشید، و با پشتکار در حال تلاش برای محقق کردن هدف اصلی زندگی‌تان نباشید، این هدف چیزی جز یک آرزوی دست‌نیافتنی نخواهد بود.

بدون پشتکار و تداوم، هرگز نمی‌توانید به موفقیت‌های پایدار دست پیدا کنید. این حقیقتی است که در طول این کتاب بارها بر آن تاکید کرده‌ام.

تفاوت میان پشتکار و عدم پشتکار، مانند تفاوت میان آرزو کردن و تلاش برای محقق کردن یک آرزو است.

اگر می‌خواهید ویژگی نوآوری را در خودتان پرورش دهید، باید عادت کنید که با پشتکار در حال تلاش برای محقق کردن هدف اصلی زندگی‌تان باشید، و تا زمانی که به آن دست پیدا نکرده‌اید،

دست از تلاش بردارید، چه این کار یک سال طول بکشد، چه بیست سال به طول بیانجامد. عدم تلاش مستمر برای دستیابی به هدف، مانند این است که هیچ هدفی نداشته باشید.

اگر هر روز حداقل یک قدم در راستای دستیابی به اهدافتان بردارید و به هدف اصلی زندگی‌تان نزدیک‌تر نشوید، می‌توان گفت این دوره به اندازه کافی برای شما مفید نبوده است.

اگر فقط منتظر بمانید و برای دستیابی به هدف خود هیچ تلاشی نکنید، در واقع در حال فریب دادن خودتان هستید، و تنها زمان خودتان را تلف می‌کنید. تنها زمانی می‌توانید هدف‌تان را به واقعیت تبدیل کنید، که عزمی راسخ داشته باشید، برنامه‌ای دقیقی طراحی کنید، و با نوآوری این برنامه را عملیاتی کنید.

یکی از مهمترین ویژگی‌های ضروری برای رهبری، توانایی تصمیم‌گیری سریع و قاطع است! تحلیل و بررسی بر روی بیش از ۱۶ هزار نفر، این حقیقت را برای من روشن کرد که رهبران موفق، حتی در موضوعات کم‌اهمیت نیز به سرعت تصمیم‌گیری می‌کنند، در حالیکه پیروان، هرگز نمی‌توانند سریع تصمیم بگیرند.

این مسئله ارزش به خاطر سپردن را دارد.

پیروان معمولاً نمی‌دانند که در زندگی به دنبال چه چیزی هستند. آنها این دست‌آن‌دست می‌کنند، کارها را به تاخیر می‌اندازند، و بدون تحریک یک رهبر، حتی در کم‌اهمیت‌ترین مسائل نیز نمی‌توانند تصمیم بگیرند.

رهبر واقعی، چون می‌داند که بیشتر مردم قادر نیستند به سرعت تصمیم‌گیری کنند، از این مسئله به خوبی بهره‌برداری می‌کنند و برنامه‌ای که طراحی کرده است را به مرحله اجرا می‌گذارد، تا بتواند به هدف اصلی خود در زندگی دست پیدا کند.

اکنون مشاهده می‌کنید که مباحث درس دوم، تا چه حد شبیه به مطالب این درس هستند. یک رهبر نه تنها یک هدف اصلی برای خودش تعیین کرده است، بلکه برنامه‌ای دقیق و مشخص نیز برای دستیابی به این هدف طراحی کرده است. همچنین خواهید دید که قانون اعتماد به نفس نیز یکی از مهمترین ابزارهای رهبری به حساب می‌آید.

مهمترین دلیلی ناتوانی تصمیم‌گیری در پیروان، از عدم اعتماد به نفس آنها ریشه می‌گیرد. تمام رهبران از قانون هدف مشخص، قانون اعتماد به نفس و قانون نوآوری و رهبری، در جهت دستیابی به اهداف خود استفاده می‌کنند. اگر رهبری فوق‌العاده موفق باشد، از قوانین تجسم، اشتیاق، کنترل بر خویش، شخصیت جذاب، تفکر دقیق، تمرکز و شکیبایی نیز بهره می‌برد. بدون تصویر تمام قوانین ذکر شده هرگز رهبر بزرگی متولد نمی‌شود. حتی نادیده گرفتن یکی از موارد فوق هم می‌تواند باعث کاهش چشمگیر قدرت یک رهبر شود.

یکی از فروشندگان دانشگاه لاسال با یک معامله‌گر حوزه املاک و مستغلات تماس گرفت، و هدف او از این تماس این بود که یک دوره آموزشی درباره فروشندگی و مدیریت کسب و کار را به او بفروشد.

هنگامی که فروشنده به دفتر کار دانشجو رفت، مشاهده کرد که او مشغول نوشتن نامه‌ای به روش ۲ انگشتی با ماشین تایپ است. فروشنده خودش را معرفی کرد، و سپس نطقی که آماده کرده بود را ارائه کرد.

به نظر می‌رسید که سخنان فروشنده نظر معامله‌گر حوزه املاک را به خود جلب کرده بود. پس از اینکه سخنان فروشنده به پایان رسید، اندکی درنگ کرد و منتظر ماند تا پاسخی مثبت یا منفی را از مشتری خود دریافت کند. او گمان کرد که مطالب خود را به خوبی ارائه نکرده است، بنابراین برای بار دوم مزایای دوره آموزشی مورد نظر را مرور کرد.

سپس فروشنده به شکلی صریح این پرسش را مطرح کرد: «آیا شما علاقه‌ای به ثبت نام در این دوره دارید؟»

مرد معامله‌گر حوزه املاک با لحنی آرام پاسخ داد: «حقیقت این است که هنوز تصمیمی در این مورد نگرفته‌ام.»

بدون شک او حقیقت را می‌گفت، زیرا او نیز یکی از میلیون‌ها افرادی بود که تصمیم‌گیری برای آنها همچون کابوس است.

فروشنده که با طبیعت انسان آشنا بود، از جای خود بلند شد، کلاهش را بر سر گذاشت، و آماده رفتن شد. سپس سخنان تکان‌دهنده‌ای را بیان کرد که معامله‌گر حوزه املاک را متعجب ساخت:

«می‌خواهم این اجازه را به خودم بدهم که حقیقت تلخی را به شما بگویم، که اگر چه ممکن است برایتان خوشایند نباشد، اما بسیار مفید خواهد بود.»

به دفتری که در آن کار می‌کنی نگاهی بیانداز؛ کف زمین کثیف است؛ دیوارها خاک گرفته است؛ به نظر می‌رسد ماشین تحریری که از آن استفاده می‌کنید، مربوط به دوره حضرت نوح است؛ شلوار شما زانو انداخته است؛ یقه لباستان کثیف است؛ صورت شما اصلاح نشده و نامرتب است، حالت چشمانتان نشان می‌دهد که در زندگی یک بازنده هستید.

اشکالی ندارد اگر از دست من عصبانی شوید-در واقع هدف من از بیان این سخنان همین است، چون ممکن است شما را به فکر فروبرد و مجبور به انجام کاری کند که برای خودتان و اطرافیانتان مفید باشد.

من می‌توانم حدس بزنم که هم اکنون در چه خانه‌ای زندگی می‌کنید. احتمالاً شما چندین فرزند دارید که هیچ‌کدام از آنها لباس مرتبی به تن ندارند، و از تغذیه مناسبی نیز بهره‌مند نیستند؛ مادری که لباسش مربوط به سه فصل پیش است و از مدافتاده است، و چشمانش مانند خود شما حالتی را دارد که می‌توان بازنده بودن را در آن مشاهده کرد. این زن جوان در طول سالیان اخیر تحت هر شرایطی با شما همراه بوده است، اما شما نتوانسته‌اید انتظارات و آرزوهای او را برآورده کنید.

به یاد داشته باشید که هم‌اکنون به عنوان یک مشتری بالقوه با شما سخن نمی‌گوییم، زیرا حتی اگر قصد ثبت نام در این دوره را داشته باشید و حاضر باشید پول آن را پیشاپیش پرداخت کنید، در این لحظه به خصوص، هرگز با درخواست شما موافقت نخواهم کرد. زیرا اگر هم‌اکنون با درخواست شما موافقت کنم، ممکن است شما پیگیری و نوآوری لازم برای به اتمام رساندن این دوره را نداشته

باشید، و ما هیچ علاقه‌ای نداریم، افرادی که نسبت به فایده این دوره مردد هستند را در لیست دانشجویانمان بگنجانیم.

گمان می‌کنم با این صحبت‌ها دیگر هرگز قادر نیستم این دوره را به شما بفروشم. اما اگر این سخنان بتواند شما را به فکر فرو ببرد، تغییراتی را در شما ایجاد خواهند کرد که تا به حال برای شما اتفاق نیفتاده است.

حال می‌خواهم در چند کلمه کوتاه دلیل شکست شما را برایتان بیان کنم؛ به شما بگویم که چرا در یک دفتر کار قدیمی، و در شهری کوچک، در حال کلنجار رفتن با یک ماشین تحریر کهنه و زوار در رفته هستید: دلیل آن این است که شما قدرت تصمیم‌گیری ندارید!

در تمام طول زندگی‌تان از زیر بار مسئولیت تصمیم‌گیری شانه خالی کرده‌اید، اما هم‌اکنون به مرحله‌ای از زندگی رسیده‌اید که دیگر انجام این کار برای شما ممکن نیست.

اگر در همان ابتدا نظر مثبت یا منفی می‌دادید، می‌توانستم نظر شما را درک کنم، و متوجه می‌شدم که توان مالی برای پرداختن هزینه این دوره را ندارید، اما شما به من چه گفتید؟ چرا، شما اعتراف کردید که توانایی تصمیم‌گیری در این‌باره را ندارید.

اگر کمی به سخنان من فکر کنید، بدون شک پی می‌برید که طفره‌روی از پذیرفتن مسئولیت تصمیمات مشخص، در شما به عادت تبدیل شده که تمام زندگی‌تان را تحت‌الشعاع قرار داده است. «

مرد معامله‌گر املاک، بر روی صندلی خود خشک شده بود. دهانش از تعجب باز مانده بود، چشمانش به فروشنده خیره شده بود، اما مشخص بود که نمی‌خواهد پاسخی به فروشنده بدهد.

فروشنده خداحافظی کرد و به سمت در حرکت کرد.

پس از اینکه درب را پشت سر خود بست، دوباره آن را باز کرد و با لبخندی بر لب نزد معامله‌گر حوزه املاک برگشت، روی صندلی روبروی او نشست و بار دیگر شروع به صحبت کرد:

«اگر از سخنان من ناراحت شده باشید، شما را سرزنش نمی‌کنم. در واقع امیدوارم که عصبانی شده باشید و به غرور شما برخورد کرده باشد، اما اجازه دهید صادقانه به شما بگویم، که من اطمینان دارم که شما هوش و توانایی‌های بسیار بالایی دارید، اما به عادت مخربی گرفتار شده‌اید. ممکن است به طور موقتی در سرآشویی زندگی بوده باشید، اما بدون شک می‌توانید دوباره از جای خود برخیزید. حال اگر عذرخواهی من بابت سخنان قبلی‌ام را پذیرا باشید، من می‌توانم دست شما را بگیرم و شما را از وضعیت بفرنجی که گرفتار آن شده‌اید نجات بدهم.

شما به این شهر کوچک تعلق ندارید. در این شهر معاملات املاک کسب و کار جذابی نیست، و حتی اگر به بهترین فرد در آن تبدیل شوید، باز هم درآمد چندانی نخواهید داشت. یک دست‌کت و شلوار جدید برای خودتان بخرید، حتی اگر لازم باشد پول مورد نیاز برای آن را قرض کنید، سپس با من به سنت لویس بیایید و من شما را به یکی از خیره‌ترین معامله‌گران حوزه املاک معرفی می‌کنم، تا همزمان با کسب درآمد، شانس یادگیری درس‌های بسیار مهمی در این حوزه کاری را داشته باشید.

اگر برای خرید لباس پول کافی در اختیار ندارید، جای نگرانی نیست. من با کمال میل حاضرم در یکی از فروشگاه‌های معتبر سنت لوییس وساطت شما را بکنم. امیدوارم به صداقت پیشنهادات من تردید نکنید. اگرچه من هم‌اکنون در حوزه فعالیت خودم موفق هستم، اما اوضاع همیشه این‌گونه نبوده است. من هم مانند شما، این دوران سخت را سپری کرده‌ام، اما نکته حائز اهمیت این است که من از آن دوران گذر کردم و توانستم بر مشکلاتم غلبه کنم. شما نیز اگر از توصیه‌های من پیروی کنید، بدون شک می‌توانید از این وضعیت حاد سربلند بیرون بیایید.»

«آیا با من می‌آیی؟»

معامله‌گر حوزه املاک سعی کرد از جای خود برخیزد، اما زانوهایش نتوانستند وزنش را تحمل کنند و بار دیگر بر روی صندلی خود افتاد. با اینکه او فرد ورزشکاری بود و بدن تنومندی داشت، اما احساساتش بر توان جسمانی‌اش غلبه کرده بود.

او برای بار دیگر تلاش کرد و روی پاهای خود ایستاد، با فروشنده دست داد و از مهربانی او تشکر کرد، و به او گفت که به نصایح او عمل خواهد کرد، اما اضافه کرد که به شیوه خودش این کار را می‌کند.

او در دوره فروشندگی و مدیریت کسب و کار ثبت‌نام کرد، و حتی مقداری پول به عنوان پیش‌پرداخت به فروشنده داد، و گفت که به زودی مجدداً با او ملاقات خواهد کرد.

سه سال بعد، همین مشاور املاک، سازمانی متشکل از ۶۰ نفر داشت، که یکی از موفق‌ترین کسب و کارهای حوزه املاک و مستغلات در سینت لوییس بود.

من بارها در دفتر این فرد حضور پیدا کرده و طی مدت ۱۵ سال او را زیر نظر داشته‌ام. او هم‌اکنون هیچ شباهتی با ۱۵ سال پیش خود ندارد. شما نیز می‌توانید در همین مدت، یا حتی مدت بسیار کمتر، زندگی خود را متحول کنید.

عاملی که زندگی او را تغییر داد قدرت تصمیم‌گیری بود، که یکی از مهمترین ضروریات در رهبری است.

این مرد هم‌اکنون یکی از افراد پیشرو در حوزه کاری خودش، یعنی املاک و مستغلات است. او فعالیت‌های فروشندگان دیگر را کنترل و هدایت می‌کند، و به آنها کمک می‌کند تا توانمندی‌های خود را افزایش دهند و کارایی خود را بهبود ببخشند. همین تغییر کوچک در فلسفه او، موجب شد تا بر شکست‌های موقتی غلبه کند و به پیروزی دست پیدا کند. او پیش از این که هر فروشنده جدیدی را استخدام کند، او را به دفتر خودش فرا می‌خواند و داستان تحول خودش را برای او تعریف می‌کند.

صرفنظر از اینکه تعریف شما از واژه موفقیت چه باشد، برای دستیابی به آن لازم است بتوانید دیگران را متقاعد کنید تا نظرات و منافع شخصی خود را کنار بگذارند، و از یک رهبر پیروی کنند. رهبری که دارای شخصیت محکم و تصورات ناب باشد و بتواند پیروانش را متقاعد کند که برنامه‌هایش را بپذیرند و با وفاداری کامل آن برنامه‌ها را اجرایی کنند، همواره یک رهبر توانمند است.

درس بعدی که در مورد قدرت تجسم است، یک گام بیشتر شما را با رهبری مدبرانه آشنا می‌کند. در حقیقت رهبری و قدرت تجسم به حدی به یکدیگر نزدیک هستند و با یکدیگر اتحاد دارند، و برای موفقیت ضروری هستند، که نمی‌توان بدون یکی از آنها از دیگری استفاده کرد. نوآوری، نیروی پیشرانی است که رهبر را به پیش می‌برد، اما تصورات روحیه هدایت کننده‌ای هستند که راه درست را به او نشان می‌دهند.

تقریباً تمام مسائل را می‌توان به بخش‌هایی ساده‌تر تقسیم بندی کرد، تا مدیریت آن آسان‌تر شود. شاید یکی از مهمترین مزایای قدرت تجسم همین باشد که انسان را قادر می‌سازد تا یک مشکل بزرگ را به اجزای تشکیل دهنده آن تقسیم کند، و سپس به بهترین شکل ممکن این اجزا را به یکدیگر متصل کند.

گفته می‌شود که سرنوشت جنگ‌ها در خط مقدم و پس از آغاز جنگ تعیین نمی‌شود، بلکه پیروزی یا شکست در جنگ‌ها به وجود یا عدم وجود استراتژی‌های مناسبی وابسته است، که توسط ژنرال‌های ارتش طراحی می‌شوند.

این موضوع علاوه بر جنگ در کسب و کار و سایر جنبه‌های زندگی نیز صادق است. پیروزی یا شکست ما، به برنامه‌هایی که طراحی می‌کنیم، و نحوه اجرایی کردن آنها وابسته است؛ این حقیقت بار دیگر بر اهمیت ارزش قوانین نوآوری و رهبری و قدرت تجسم و اعتماد به نفس و یک هدف واضح تأکید می‌کند. با استفاده هوشمندانه از این ۴ قانون، صرف نظر از حوزه کاری‌تان یا هدفی که به دنبال آن هستید، می‌توانید برنامه‌های شکست ناپذیری را طراحی کنید، که افرادی که این

قوانین را درک نمی‌کنند یا از آن‌ها استفاده نمی‌کنند، قادر نخواهند بود هیچ خللی در آن وارد کنند.

هیچ راه‌گزینی از حقیقتی که در اینجا بیان شد برای شما وجود ندارد!

اقدامات سازمان‌یافته، اقداماتی هستند که بر اساس یک برنامه مشخص هدایت می‌شوند؛ برنامه‌ای که توسط تصورات ذهنی ایجاد می‌شود، یک هدف اصلی مشخص را هدایت می‌کند و نوآوری و اعتماد به نفس فرد را به اجرایی کردن آن ترغیب می‌کند. همه ۴ قانون فوق با یکدیگر ادغام می‌شوند و به صورت یک قدرت واحد در دست رهبر قرار می‌گیرند. بدون کمک آنها، رهبری موثر غیر ممکن است.

شما اکنون برای درس قدرت تجسم آماده هستید. هنگام مطالعه درس بعدی، تمام مطالبی را که در اینجا خوانده‌اید در ذهن داشته باشید تا بتوانید به درک عمیق‌تری از آن برسید.