

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل نهم

درس هشتم: عادت به کار کردن اضافه، بدون انتظار دریافت پاداش

ممکن است بحث درباره موضوع عشق در ابتدای درس، به نظر با موضوع این درس نامرتبط باشد، اما اگر کمی شکیبایی به خرج دهید و تا پایان این درس با من همراه باشید، خواهید دید که نادیده گرفتن مبحث عشق، از ارزش این درس می‌کاهد و مطالب ما را ناقص می‌کند. منظور ما از واژه «عشق»، معنی همه‌گیر آن است و تنها به عشق یک انسان به انسان دیگر محدود نمی‌شود.

اشیا، انگیزه‌ها و افراد متعددی می‌توانند حس عشق را در انسان برانگیزند. ما برخی از کارها را دوست نداریم، به برخی از کارها علاقه مند هستیم، اما تحت شرایطی خاص، ممکن است کاری وجود داشته باشد که به آن عشق بورزیم!

برای مثال هنرمندان بزرگ، معمولاً عاشق کار خود هستند. در سوی دیگر، کارگرهای روزمزد نه تنها به کار خود علاقه ندارند، بلکه ممکن است از آن متنفر باشند.

انسانهایی که تنها با هدف گذراندن زندگی کار خود را انجام می‌دهند، معمولاً به کار خود علاقه‌مند نیستند. در اغلب موارد آنها کار خود را دوست ندارند، و یا حتی از آن متنفر هستند.

اگر انسان به کاری که انجام می‌دهد عشق بورزد، ممکن است ساعاتی طولانی مشغول فعالیت باشد، اما احساس خستگی نکند. اما کارهایی که انسان به آن علاقه ندارد یا از آن متنفر است، به سرعت موجب خستگی او میشود.

بنابراین، شکیبایی و تحمل یک فرد، به میزان علاقه او به کاری که انجام می‌دهد وابسته است. همانطور که مشاهده خواهید کرد، ما در حال زمینه سازی برای بیان موضوعی هستیم، که یکی از مهمترین قوانین موجود در فلسفه این کتاب است:

هنگامی که انسان به کاری که انجام می‌دهد عشق بورزد، یا به خاطر معشوقش کاری را

انجام‌دهد، موثرتر و پربازده‌تر خواهد بود، و به راحتی موفق می‌شود.

هرگاه عنصر عشق وارد فعالیت‌های انسان شود، کیفیت و کمیت کار او بلافاصله افزایش پیدا میکند، و همزمان احساس خستگی ناشی از آن کاهش پیدا می‌کند.

هنگامی که یک فرد عاشق کار خود باشد، برای کار بیشتر و بهتر، انتظار دریافت دستمزد بالاتر ندارد، به همین دلیل افراد باید تمام تلاش خود را به کار بگیرند تا کاری که به آن بیشترین علاقه را دارند، پیدا کنند.

من کاملاً حق دارم که چنین پیشنهادی را به شما ارائه کنم، زیرا خودم نیز از آن پیروی کرده‌ام و از آن پشیمان نیستم.

به نظر می‌رسد اکنون زمان مناسبی باشد که به پیشینه فلسفه‌ی این کتاب و داستان زندگی خودم بپردازیم. هدف من از این کار نشان دادن این حقیقت است که کاری که با عشق انجام شود، هرگز به شکست منجر نمی‌شود.

تمام این درس شامل شواهدی در اثبات این ادعا است که، تلاش برای ارائه خدمات بهتر یا بیشتر از دستمزدی که برای آن دریافت می‌کنید، کاری سودمند است. اگر من خودم از این قانون پیروی نکرده بودم و نتایج آن را با چشمان خودم ندیده بودم، سخنان من هیچ ارزشی نداشت. من برای بیش از ربع قرن، عاشقانه مشغول به کار بودم، تا توانستم این فلسفه را توسعه بدهم، و باید صادقانه بگویم که حتی اگر هیچ پاداش مادی در ازای آن دریافت نکنم، لذتی که از انجام این کار دریافت کرده‌ام برایم کفایت می‌کند.

فردی که تصمیم می‌گیرد، در کاری که به آن عشق می‌ورزد فعالیت کند، در بسیاری از موارد حمایت دوستان و خانواده خود را از دست می‌دهد.

هنگامی که مشغول به کارهای تحقیقاتی برای جمع‌آوری، سازمان‌دهی، طبقه‌بندی و آزمایش مطالب این کتاب بودم، مقابله با تلقین‌های مخرب دوستان و آشنایان، بخش زیادی از انرژی من را تلف می‌کرد.

تنها هدف من از ارائه این تجربیات شخصی، این است که به دانش‌آموزان این فلسفه نشان دهم، که اگر تصمیم بگیرید در کاری که به آن عشق می‌ورزید فعالیت کنید، باید انتظار رویارویی با

موانع و مشکلاتی را داشته باشید. معمولاً مانع اصلی برای فعالیت در شغل مورد علاقه، درآمد پایین آن در ابتدا است.

اما در عوض، فردی که در شغل مورد علاقه خود فعالیت می‌کند دو مزیت مهم بهره‌مند است که عبارتند از: اول، او معمولاً بزرگترین موهبت این دنیا را که همان شادمانی است در شغل خود می‌یابد و دوم، او از مزایای مادی بیشتری بهره‌مند می‌شود. زیرا کاری که با عشق انجام شود، معمولاً کمیت و کیفیت بهتری دارد، و مردم حاضرند پول بیشتری در ازای آن پرداخت کنند.

بدون اینکه قصد بی‌احترامی داشته باشم، باید بگویم که شرم‌آورترین و جانگدازترین مخالفت‌ها با شغل من، از جانب همسرم بود. شاید به همین دلیل است که در سراسر این کتاب بارها به این موضوع اشاره کرده‌ام که، همسر یک مرد، با میزان انگیزه بخشی و مشارکت و یا مخالفت و سرکوفت زدن، هم می‌تواند او را بسازد و هم می‌تواند او را نابود کند.

نظر همسرم این بود که من باید در شغلی با حقوق ثابت مشغول به کار شوم، تا حقوق ماهانه داشته باشم، زیرا پیش از آن ثابت کرده بودم که توانایی‌های بازاریابی خوبی دارم و به راحتی می‌توانم درآمد سالانه‌ای بین ۶۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ دلار را برای خودم تضمین کنم.

من دیدگاه همسرم را درک می‌کردم، زیرا ما فرزندان رو به رشدی را داشتیم که به لباس و آموزش نیاز داشتند و حقوق ثابت، حتی اگر خیلی زیاد نبود، برای ما ضروری بود.

علیرغم اینکه استدلال همسرم منطقی بود، اما من تصمیم گرفتم که به روش خودم عمل کنم. سپس خانواده‌های ما نیز به کمک همسرم آمدند، و همگی با سرکوفت زدن، به من توصیه می‌کردند که شغلی با حقوق ثابت برای خود انتخاب کنم.

آنها به من می‌گفتند که اگر فرد مجردی بود که هیچ مسئولیتی نسبت به دیگران نداشتی، می‌توانستی آزادانه زمان خودت را به مطالعه داستان زندگی دیگران، و تحلیل و بررسی آنها پردازی، اما حال که خانواده تشکیل داده‌ای و فرزندان رو به رشد داری، چنین کاری منطقی به نظر نمی‌رسد.

اما من تصمیم خودم را گرفته بودم و تسلیم آنها نشدم!

اگرچه آنها دیدگاه من را نپذیرفتند، اما رفته رفته دست از مخالفت برداشتند. اما از آن جایی که می‌دانستم کاری که انتخاب کرده‌ام حداقل به طور موقتی زندگی را برای خانواده‌ام دشوار کرده است، فکر به اینکه نزدیک‌ترین دوستان و آشنایانم از من حمایت نمی‌کنند، کام من را تلخ کرده بود.

خوشبختانه، برخی از دوستانم باور داشتند که کاری که انجام می‌دهم، هوشمندانه است.

تعداد اندکی از دوستانم نه تنها باور داشتند که کاری که انجام می‌دهم دستاوردهای بزرگی برای من در پی خواهد داشت، بلکه علاوه بر اینکه به برنامه من باور داشتند، آنها به من انگیزه می‌دادند که از دشمنی‌های دشمنانم و یا مخالفت‌های آشنایانم، دلسرد نشوم.

در میان گروه اندکی از دوستان وفادار، که در آن دوران سخت به من انگیزه می‌دادند، مردی وجود دارد که بیشترین تاثیر را در زندگی من داشته است. نام این فرد ادوین سی. بارنز است. او یکی از شرکای تجاری توماس ادیسون بود.

آقای بارنز حدود ۲۰ سال پیش به فعالیت‌های من علاقه نشان داد، و لازم است در اینجا این موضوع را بیان کنم که اگر بخاطر باور تزلزل ناپذیر این مرد به درستی فلسفه این کتاب نبود، ممکن بود در همان ابتدا تسلیم پیشنهادات دوستان و آشنایانم شوم، و با انتخاب کردن راه آسانتر، در شغلی با حقوق ثابت مشغول به کار شوم.

این کار، من را از شر سختی‌های فراوان و انتقادات بی‌پایانی نجات می‌داد، اما همزمان همه امید زندگی من را نیز با خود نابود می‌کرد، و به احتمال زیاد دلپذیرترین و بهترین چیز این دنیا، که همان شادمانی است نیز از دست می‌دادم. من از کاری که انجام می‌دادم خوشحال بودم؛ صرف نظر از اینکه پاداش مادی چندانی برای من نداشت، و موجب شده بود که زیر بار بدهی غرق شوم؛ بدهی‌هایی که در آن زمان نمی‌توانستم تصفیه کنم.

شاید به همین دلیل است که در فصل چهارم این دوره که درباره عادت پس‌انداز است، مطالب زیادی راجع به بردگی بدهی ارائه شده است.

ما می‌خواستیم این مفهوم با اهمیت در ذهن شما رسوخ کند.

ادوین سی. بارنز، نه تنها به درستی فلسفه آن موفقیت اعتقاد داشت، بلکه موفقیت‌های مالی شخصی او و دوستی نزدیکش با بزرگترین مخترع تاریخ، او را به مرجع معتبری درباره موضوع قوانینی که به موفقیت می‌انجامند، تبدیل می‌کرد.

من در ابتدای کار باور داشتم که هر فرد باهوشی که واقعا مشتاق موفقیت باشد، می‌تواند با پیروی از قوانینی ثابت و فرایندی مشخص (که در آن زمان برای من ناشناخته بود) به موفقیت دست پیدا کند. من می‌خواستم بدانم این قوانین چیست، و چگونه می‌توان آنها را اجرایی کرد.

آقای باران نیز به این موضوع باور داشت. علاوه بر این، آقای بارنز مشاهده می‌کرد که دستاوردهای چشمگیر شریک تجاری‌اش، آقای ادیسون، همگی بر پایه اصول مشخصی هستند که بعدها پس از آزمایش دقیق، بخشی از مطالب این فلسفه را تشکیل دادند. از دیدگاه آقای بارنز، به نظر می‌رسید که گرد آوری ثروت، لذت بردن از آرامش ذهنی و یافتن خوشبختی و شادمانی، همگی می‌توانند با اجرایی کردن قوانینی ثابت، که هرکسی می‌تواند بر آنها تسلط پیدا کند، در دسترس افراد قرار بگیرد.

من نیز به این مسئله اعتقاد داشتم. این باور هم اکنون به حقیقتی اثبات شده تبدیل شده است. من امیدوارم همه دانش آموزان این فلسفه پس از تسلط پیدا کردن بر مطالب این دوره، به باور مشابهی برسند.

لطفاً به خاطر داشته باشید که در تمام سال‌هایی که مشغول تحقیق و مطالعه برای این کتاب بودم، خودم نیز به قانون ارائه شده در این درس عمل می‌کردم. من نه تنها بیشتر از حد وظیفه‌ام تلاش

می‌کردم، بلکه کارهای را انجام می‌دادم، که هرگز نمی‌دانستم در ازای آنها پاداش دریافت خواهم کرد یا نه.

بدین ترتیب پس از سالها آشوب، دشمنی و مخالفت، این فلسفه بالاخره کامل شد، و به دست‌نوشته آماده ای برای چاپ تبدیل شد.

برای مدت زیادی هیچ اتفاقی نیفتاد!

مدت زیادی طول کشید، تا من گام بعدی در جهت رساندن این کتاب به مخاطبان واقعی اش را برداشتم؛ مخاطبانی که می‌دانستم با روی باز از آن استقبال خواهند کرد.

سال‌ها پیش برای ارائه یک سخنرانی به شهر کانتون در ایالت اوهایو دعوت شدم. آنها تبلیغات زیادی کرده بودند، و من انتظار رویارویی با جمعیت پرشماری را داشتم. اما دقیقاً خلاف آن اتفاق افتاد، از آنجایی که زمان ارائه این سخنرانی، با زمان سخنرانی دو فرد دیگر تلاقی داشت، تعداد حضار به عدد خوش شانس ۱۳ کاهش پیدا کرده بود.

من همواره باور داشته‌ام که انسان باید تمام تلاش خودش را بکند، تا کارش را به بهترین نحو انجام دهد. اهمیتی ندارد که در ازای خدماتی که ارائه می‌کنید که چقدر پول دریافت می‌کنید و یا خدمات‌تان را به چند نفر ارائه می‌کنید. من سخنرانی خود را طوری شروع کردم که گویی سالن پر است.

اما با این حال در قلب خودم گمان می‌کردم که شکست خورده‌ام، و سخنرانی خوبی ارائه نکرده‌ام.

روز بعد متوجه شده‌ام که سخنرانی شب گذشته تاریخ ساز بوده است، و برای اولین بار بذر فلسفه قانون موفقیت کاشته شده است.

یکی از مردانی که در سالن حضور داشت، یکی از همان سیزده نفر، مرحوم دون آر. میلِت بود، که در آن زمان ناشر روزنامه محلی شهر کاتون بود. در فصل مقدماتی به طور مختصر او را معرفی کردم.

روز بعد به دفتر کار آقای میلِت دعوت شدم.

از آنجایی که او پیش دستی کرده بود و من را به یک جلسه ملاقات دعوت کرده بود، من سکوت کردم و اجازه دادم که او بیشتر صحبت کند. او سخنان خود را بدین شکل شروع کرد:

«ممکن است درخواست کنم که داستان زندگیتان را، از دوران کودکی تا هم اکنون که همراه من نشسته اید، برای من تعریف کنید؟»

من به او گفتم که اگر تحمل شنیدن داستانی طولانی را داشته باشد، با کمال میل این کار را انجام خواهند داد. او تمایل نشان داد، اما پیش از اینکه صحبت کردن را آغاز کنم، از من خواست که بخش‌های غیر جذاب و ناراحت کننده زندگی‌ام را از قلم نیندازم.

او گفت: «از شما درخواست می‌کنم که همه چیز را درباره خودتان به من بگویید تا بتوانم روح شما را از نزدیک مشاهده کنم، نه تنها قسمت‌های مطلوب آن، بلکه همه بخش‌های خوب و بد آن.»

من سه ساعت مشغول حرف زدن بودم و آقای میلِت به من گوش می‌داد.

من هیچ چیز را از قلم نینداختم. من از دشواری‌ها و اشتباهات هم سخن گفتم، و به او شرح دادم که چگونه با عزمی راسخ از این دشواری‌ها و اشتباهات عبور کردم. من درباره چگونگی بارور کردن ایده فلسفه این کتاب سخن گفتم، و توضیح دادم که چگونه اطلاعات مورد نیاز برای این فلسفه را گردآوری کردم.

پس از اینکه صحبت‌های من تمام شد، آقای میلِت گفت: «می‌خواهم یک سوال خصوصی از شما بپرسم، و امیدوارم با همان صداقتی که داستان زندگی خود را تعریف کردید، به این سوال پاسخ بدهید. آیا تا به حال در ازای کارهایی که انجام داده‌اید، پولی دریافت کرده‌اید، و در غیر این صورت آیا دلیل آن را می‌دانید؟»

من پاسخ دادم: «خیر! من تا به حال به جز تجربه، دانش و اندکی بدهی، چیزی دریافت نکرده‌ام، و دلیل آن نیز واضح است. حقیقت این است که من در طول این سال‌ها مشغول کسب تجربه و دانش بوده‌ام، تا بتوانم به شکلی درست اطلاعات مورد نیاز برای فلسفه قانون موفقیت را گردآوری و سازماندهی کنم، و تا به حال زمان یا فرصت کافی برای پول درآوردن از کارهایم را نداشته‌ام.»

در کمال تعجب لبخندی بر روی چهره جدی آقای میلِت نقش بست. او دستش را بر روی شانه من قرار داده گفت:

«پیش از اینکه شما چیزی بگویید پاسخ این سوال را می‌دانستم، اما می‌خواستم ببینم آیا خودتان نیز از این موضوع اطلاع دارید یا خیر. احتمالاً خودتان می‌دانید که شما تنها فردی نیستید که به خاطر

کسب دانش، از پاداش‌های مادی آنی صرف نظر کرده اید، چون حقیقت این است که همه فیلسوف‌های بزرگ، از زمان سقراط تا زمان حال، تجربه مشابهی را از سر گذرانده اند.»

این کلمات مانند صدای موسیقی برای من خوشایند بودند.

من شرم‌آورترین اعترافات زندگی‌ام را بیان کرده بودم؛ من روح خود را عریان کرده بودم، و اعتراف کرده بودم که در تمام مراحل زندگی با شکست‌های موقتی روبرو شده‌ام، و همچنین اعتراف کرده بودم که بخشی از قانون موفقیت نیز شکست موقتی بوده است.

همانطور که روبه روی چشمانی تیزبین و کنجکاوترین فردی که تا به حال دیده‌ام نشسته بودم، احساس حماقت، حقارت و شرمساری تمام وجودم را فرا گرفته بود.

احساس می‌کردم که تمام تلاش‌هایم بیهوده بوده است. تصورش را بکنید: فلسفه موفقیت توسط فردی ارائه می‌شد که خودش یک بازنده و شکست خورده است!

این فکر آنچنان من را تحت تاثیر قرار داده بود، که نمیتوانم آن را در کلمات بیان کنم.

میلت فریاد زد: «چی؟ بازنده؟»

او ادامه داد: «اطمینان دارم که شما تفاوت میان شکست موقتی و باخت را میدانید. فردی که یک فلسفه کاملی را ساخته است، که می‌تواند سختی‌ها و ناامیدی‌های نسل‌هایی که هنوز به دنیا

نیامده‌اند را برطرف کند، به هیچ وجه یک بازنده نیست.»

من هنوز نمی‌دانستم هدف از این مصاحبه چیست. اولین حدس من این بود که میلت در جستجوی

اطلاعاتی است که بتواند با استفاده از آنها در روزنامه خود، فلسفه قانون موفقیت را نقد کند. شاید

به این خاطر بود که در تجارب قبلی‌ام با روزنامه‌نگاران، اتفاقات مشابهی رخ داده بود. اما در هر صورت من تصمیم گرفتم که تمام حقایق را با او در میان بگذارم.

پیش از این که دفتر آقای میل‌ت را ترک کنم، ما به شرکای تجاری تبدیل شده بودیم. آقای میل‌ت تصمیم گرفته بود که هر چه زودتر از روزنامه محلی کانتون استعفا دهد، و مدیریت امور تجاری من را بر عهده بگیرد.

همزمان، من نوشتن مقالاتی بر اساس فلسفه قانون موفقیت را شروع کردم، که قرار بود در روزنامه محلی کانتون منتشر شود.

یکی از این مقاله‌ها، نظر قاضی البرت‌گری، که در آن زمان رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد ایالات متحده آمریکا بود، را به خود جلب کرد. این اتفاق آغازگر مکالماتی بین آقای میل‌ت و قاضی گری بود، که در نهایت منجر به خرید این کتاب برای تمام کارکنان شرکت فولاد ایالات متحده آمریکا شد، که در فصل مقدماتی این کتاب، داستان آن آورده شده است.

امواج خوشبختی شروع به حرکت به سمت من کرده بودند.

بذر خدماتی که در طول سالیان دراز بر اساس اصل تلاش بیشتر بدون انتظار پاداش، کاشته بودم، بالاخره رشد خود را شروع کرده بود.

من با اطمینان می‌توانم بیان کنم که کاری که از سر عشق انجام می‌شود، هرگز با شکست مواجه نمی‌شود.

هم اکنون که این کتاب آماده چاپ است، شرکتهای سرشناسی که نام آنها در پایین ذکر شده

است، تمام کارکنانشان این کتاب را خریداری کرده اند:

آقای دانیال ویلارد، مدیرعامل شرکت راه آهن بالتیمور و اوهایو.

پالایشگاه ایندین

شرکت بیمه عمر نیویورک

شرکت پستی تلگراف

شرکت اتومبیل سازی پیرس ارو

شرکت اتومبیل سازی کادیلک

و حدود ۵۰ شرکت بزرگ دیگر.

علاوه بر این، باشگاه تازه تاسیسی به نام وای. ام. سی. ای.، قراردادی را منعقد کرده اند، تا برنامه‌های

آموزشی خود را بر اساس این کتاب طراحی کند، و پیش بینی می‌کند که در طی دو سال آتی، بیش

از ۱۰۰ هزار نسخه از این کتاب به فروش برسانند.

انتشارات دانشگاه رالستون، قراردادی برای چاپ و انتشار این کتاب منعقد کرده است، تا بر اساس

آن دوره موفقیت را به شهروندان سراسر ایالات متحده و سایر نقاط جهان بفروشند. نمی‌توان با

اطمینان راجع به تعداد فروش آنها سخن گفت، اما آنها بیش از هشتصد هزار مخاطب دارند، آنها

اعتماد کامل دارند، و بنابراین پیش بینی می‌شود که ده‌ها هزار نسخه از این کتاب را به دست مردان و زنانی خواهند رساند، که شدیداً نیازمند دانش موجود در فلسفه قانون موفقیت هستند.

شاید نیازی نباشد، اما تمایل دارم توضیح بدهم که تنها هدف من از بیان داستان رشد فلسفه‌ی قانون موفقیت، نشان دادن کاربرد قانون ارائه شده در این درس است.

اگر می‌توانستم بدون استفاده از کلمه «من»، این مطالب را ارائه کنم، بدون شک همین کار را می‌کردم.

تاریخچه‌ی ای که درباره فلسفه کلی قانون موفقیت، و به طور خاص درباره این درس ارائه شد، به شما کمک می‌کند که برای پذیرفتن صحت قانونی که این درس بر پایه آن بنا شده است، آماده شوید.

اگرچه اغلب افراد قانون ارائه شده در این درس را اجرا نمی‌کنند، اما دلایل متعددی برای انجام کارهای بهتر و بیشتر، بدون انتظار دریافت پاداش یا دستمزد، وجود دارد.

اما دو دلیل اصلی برای اجرای خدمات به این شکل وجود دارد که عبارتند از:

اول: با ارائه خدمات بهتر و بیشتر به نسبت پولی که دریافت می‌کنید، شهرتی کسب می‌کنید، که به شما یک مزیت رقابتی دهد. تفاوت شما با سایر رقبای تان به حدی خواهد بود، که مشتریان برای دریافت خدمات شما صف می‌کشند.

اهمیتی ندارد که در چه زمینه ای فعالیت میکنید، چه یک سخنران باشید، چه وکیل باشید، چه نویسنده باشید یا معلم، شما نسبت به رقبای تان با ارزش تر خواهید شد، و بلافاصله پس از اینکه شهرت بالایی کسب کردید، می توانید خودتان دستمزدتان را افزایش دهید.

دوم: به خوبی می دانید که اگر بخواهید دست راستان را قدرتمند کنید، تنها با استفاده شدید از آن می توانید به این هدف دست پیدا کنید. اگر می خواهید بدانید که دست چگونه قوی میشود، به داستان یک آهنگر نگاه کنید. قدرت در نتیجه مقاومت به وجود می آید. تنومندترین درخت بلوط در یک جنگل، آن درختی نیست که از باد در امان است و یا نور آفتاب به آن نمی تابد؛ درختی بیشتر رشد می کند، که در فضای باز قرار داشته باشد، و مجبور باشد در برابر باد و باران و آفتاب سوزان مقاومت کند.

طبق قوانین طبیعت، قدرت از طریق مقاومت و سختی توسعه پیدا می کند، هدف این درس این است که نحوه عملکرد این قانون را به شما نشان دهد، تا در مسیر دستیابی به موفقیت از آن استفاده کنید. با ارائه خدماتی بهتر و بیشتر به نسبت دستمزدی که در ازای آن دریافت می کنید، نه تنها مهارت های مرتبط با ارائه خدمت را تمرین می کنید، و مهارت ها و توانایی های خود را توسعه می دهید، بلکه شهرتی را برای خود می سازید که بسیار ارزشمند است. اگر خدمات خود را به این شکل ارائه کنید، چنان مهارتی را در حوزه تخصصی خود کسب می کنید، که می توانید به نسبت رقبای تان دستمزد بالاتری برای خدمات خود طلب کنید.

اگر یک کارمند هستید، با اجرای عادت ارائه خدمات بهتر و بیشتر به نسبت دستمزدی که دریافت می‌کنید، به فردی ارزشمند تبدیل می‌شوید، و می‌توانید خودتان دستمزد دلخواه‌تان را تعیین کنید، و هیچ کارفرمای خردمندی با شما مخالفت نخواهد کرد. اگر کارفرمای شما فرد نادانی باشد و از پرداخت دستمزدی که استحقاق آن را دارید امتناع کند، جای هیچ نگرانی نیست، چون به زودی کارفرمای دیگری از توانمندی‌های بی‌نظیر شما باخبر می‌شود و به شما پیشنهاد کار با حقوقی به مراتب بالاتر می‌دهد.

این حقیقت که اکثر افراد تلاش می‌کنند کمترین خدمات ممکن را ارائه کنند، به افرادی که برخلاف آنها تلاش می‌کنند تا خدمات بیشتر و بهتری به نسبت دستمزدی که دریافت می‌کنند ارایه کنند، مزیت رقابتی مهمی می‌دهد. اگر شما نیز مانند اغلب افراد تلاش کنید، کمترین خدمات ممکن را ارائه کنید، می‌توانید زندگی خود را بگذرانید، اما این تنها چیزی است که نصیب شما می‌شود؛ و زمانی که شرایط کسب و کار خوب نباشد، شما در صدر لیست تعدیل نیرو قرار خواهید داشت.

من بیش از ۲۵ سال از زندگی خودم را صرف مطالعه زندگی افراد متعدد کردم، تا متوجه شوم که چرا برخی افراد به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا می‌کنند، در حالی که افراد دیگری که از همان توانمندی‌ها برخوردار هستند هیچ پیشرفتی نمی‌کنند؛ جالب است بدانید که در میان افرادی که زندگی آنها را مطالعه کرده‌ام، همه کسانی که عادت ارائه خدمات بیشتر و بهتر به نسبت

دستمزدشان را در خود توسعه داده بودند، در مقایسه با سایرین، در جایگاه‌های بالاتری قرار داشتند و درآمد بالاتری کسب می‌کردند.

من اطمینان دارم بسیاری از مخاطبان این کتاب مردان و زنان جوانی هستند، که برای دیگران کار می‌کنند، و به همین منظور است که به اهمیت توسعه این عادت برای کارمندان تاکید می‌کنم. اما با این حال، این اصل برای کارفرمایان و یا مردان و زنان متخصص نیز به همین اندازه اهمیت دارد. اجرای این اصل، از دو جنبه اهمیت دارد. اول، افرادی که این اصل را اجرا می‌کنند از پاداشهای مادی بیشتری بهره‌مند می‌شود، و دوم، پاداشی از جنس شادمانی و رضایت را نیز برای افرادی که این اصل را اجرایی می‌کنند، در پی خواهد داشت. اگر تنها دستمزدی که در ازای کاری که انجام می‌دهید دریافت می‌کنید، پاکتی است که حقوق‌تان در آن قرار دارد، صرف نظر از این که این پول چقدر باشد، دستمزد شما کم است.

اکنون قانونی را بررسی می‌کنیم که تمام مطالب این درس بر پایه آن بنا شده است، این قانون عبارت است از: قانون بازدهی فزاینده

اجازه دهید در ابتدا نشان دهیم که طبیعت چگونه این قانون را در زمین‌های کشاورزی اجرایی می‌کند. کشاورز با دقت فراوان زمین را آماده می‌کند و سپس بذر گندم را در زمین می‌کارد و منتظر می‌ماند تا قانون بازدهی فزاینده، آن بذر را چندین برابر کند.

اگر قانون بازدهی فزاینده وجود نداشت، نسل بشر به زودی نابود می‌شد، زیرا نمی‌توانست غذای کافی برای زنده ماندن را تولید کند.

با این درس بزرگ طبیعت که می‌توانیم از مزارع گندم یاد بگیریم، بیایید تا با قانون بازدهی فزاینده بیشتر آشنا شویم و نحوه اجرایی کردن آن را یاد بگیریم، تا بفهمیم که چگونه می‌توانیم بیشتر از تلاشی که انجام می‌دهیم یا هزینه ای که می‌کنیم، سود کسب کنیم.

یکی از ویژگی‌های مهم و برجسته قانون بازدهی فزاینده این است که، علاوه بر ارائه دهندگان خدمات، دریافت کنندگان آن نیز می‌توانند از این قانون استفاده کنند. برای اثبات این مطلب باید تاثیرات سیاست حداقل حقوق ۵ دلار در روز، که هنری فورد در شرکت خود تبیین کرده بود را مطالعه کنیم.

افرادی که از نزدیک با هنری فورد آشنایی داشتند و به خوبی از این موضوع مطلع بودند، بیان می‌کنند که هنری فورد با اهداف انسان دوستانه این سیاست حداقل حقوق را در پی نگرفته بود؛ بلکه دقیقاً برعکس، این سیاست بر اساس اصول تجارت بود، و هنری فورد سعی داشت با این کار سود خود را افزایش دهد.

او با پرداخت حقوق بیش از حد معمول، خدمات بهتر و بیشتر از حد معمول دریافت می‌کرد! آقای فورد در مدت کمی پس از معرفی سیاست جدید، بهترین نیروی کار بازار را به شرکت خود جذب کرد.

من هیچ اطلاعات دقیق و دست اولی در این مورد ندارم، اما حدس می‌زنم که آقای فورد در ازای هر ۵ دلار که هزینه می‌کرد، بیش از ۷ و نیم دلار خدمت دریافت می‌کرد. همچنین آقای فورد با اجرایی کردن این سیاست، هزینه سرپرستی و مدیریت را کاهش داد، زیرا کارمندان به حدی به

کار در شرکت فورد علاقه داشتند، که هیچ کس با ارائه خدمات بی کیفیت یا کم کاری، موقعیت خود را به خطر نمی انداخت.

این در حالی بود که سایر کارفرمایان، باید هزینه بالایی برای سرپرستی متحمل می شدند تا اطمینان حاصل کنند که کارگزارانشان به درستی کار خود را انجام می دهند. فورد با روشی کم هزینه تر، خدمات بهتری را دریافت می کرد.

مارشال فیلد احتمالاً برجسته ترین تاجر عصر خود بود، و فروشگاه بزرگ فیلد در شهر شیکاگو، یادبودی از توانایی او در اجرای قانون بازدهی فزاینده است.

فرض کنید که یک مشتری دستبند گران قیمتی را از فروشگاه فیلد می خرد، اما آن را نمی پوشد. دو سال بعد، او این دستبند را به عنوان کادوی عروسی به خواهرزاده اش هدیه می دهد. این خواهرزاده می تواند به راحتی کادو را به فروشگاه فیلد برگرداند و آن را با کالای دیگری تعویض کند، علی رغم اینکه ۲ سال از زمان خرید آن گذشته است، و این ساعت از مد افتاده است.

فروشگاه فیلد نه تنها این ساعت را می پذیرد، بلکه مهمتر این است که هیچ بحث یا اعتراضی نمی کند!

کاملاً واضح است که فروشگاه هیچ تعهد اخلاقی و قانونی به پذیرفتن این دستبند ندارد.

قیمت ابتدایی این دستبند ۵۰ دلار بوده است، و اکنون باید آن را در قسمت حراجی قرار دهند تا شاید بتوانند با قیمتی بسیار پایین تر به فروش برسانند، اما فردی که با روحیات انسانی آشنایی دارد

به خوبی می‌داند که فروشگاه فیلد نه تنها از این عمل ضرر نکرده است، بلکه سود بسیار بالایی به دست آورده، که نمی‌توان ارزش آن را با دلار سنجید.

خانمی که دستبند را برگردانده بود می‌دانست که فروشگاه هیچ تعهد قانونی به تعویض آن کالا ندارد، فروشگاه با انجام دادن کاری که هیچ تعهد قانونی یا اخلاقی به آن نداشته است، یک مشتری دائمی وفادار برای خود به دست آورده است. اما آثار مثبت این عمل به این جا خاتمه نمی‌یابد، بلکه تازه شروع شده است؛ این خانم جوان هر جا که برود خبر برخورد منصفانه فروشگاه فیلد را تعریف خواهد کرد. تبلیغات این خانم مشتریان زیادی را به فروشگاه فیلد می‌فرستد، که حتی با هزینه کردن ده برابر قیمت آن دستبند نیز نمی‌توانستند آنها را جذب کنند.

موفقیت فروشگاه فیلد، تا حدود زیادی به درک بالای مارشال فیلد از قانون بازدهی فزاینده مرتبط بوده است، این درک بالا موجب شد که مارشال فیلد این جمله را به عنوان شعار اصلی کسب و کار خود انتخاب کند، «مشتری همیشه درست می‌گوید.»

زمانی که شما تنها به اندازه پولی که دریافت می‌کنید کار کنید، هیچ عامل غیر معمولی درباره کار شما وجود نخواهد داشت، که نظر مثبت دیگران را به خود جذب کند؛ اما هنگامی که شما با کمال میل بیشتر از دستمزدی که دریافت کرده‌اید کار می‌کنید، اقدامات شما نظر مثبت دیگران را به خود جلب می‌کند، و بدین ترتیب شما یک گام به کسب شهرت نزدیک‌تر می‌شوید و در نهایت با استفاده از قانون بازدهی فزاینده، این شهرت تقاضای خدمات شما را افزایش می‌دهد.

هم‌اکنون می‌خواهیم به مهمترین بخش این درس پردازیم. شما باید خودتان را در دسترس قرار دهید و برای انجام دادن کارهایی که دیگران از آن پرهیز می‌کنند، داوطلب شوید.

همین جا متوقف شوید! هرگز نباید بگویید، «اما کارفرمای من فرق می‌کند.» حتی به این عبارت فکر هم نباید بکنید.

باید خودتان را به فرد ارزشمند تبدیل کنید، تا فردی که خدمات شما را دریافت می‌کند، برای انجام دادن کارهایش به شما وابسته شود.

یکی از مهم‌ترین ارتقاء سمت‌هایی که تا به حال دریافت کرده‌ام در نتیجه اتفاقی بود، که بی‌اهمیت به نظر می‌رسید. عصر یک روز بهاری، وکیلی که دفتر کارش در همان طبقه دفتر کار کارفرمای من بود، وارد اتاق من شد و از من پرسید، که چگونه می‌تواند تندنویسی را پیدا کند، تا در انجام دادن کارهای آن روز به او کمک کند.

و به او گفتم که همه تندنویسان من به تماشای مسابقه فوتبال رفته‌اند، و اگر ۵ دقیقه دیرتر می‌رسید، من نیز دفتر کار را ترک می‌کردم، اما با کمال میل حاضرم در دفتر کار بمانم، و در انجام دادن کارهایش به او کمک کنم، چون بازی فوتبال همیشه هست، اما کار او ضروری است و باید امروز تمام شود.

من کارهای او را انجام دادم، و هنگامی که راجع به دستمزد من سوال کرد پاسخ دادم، «چون شما هستید هزار دلار؛ اما اگر کسی دیگری بود، هیچ پولی دریافت نمی‌کردم» او لبخندی زد و از من تشکر کرد.

حتی فکرش را هم نمیکردم که روزی این شوخی من به واقعیت تبدیل شود و او برای یک کار عصرگاهی هزار دلار به من پرداخت کند، اما این اتفاق افتاد. شش ماه بعد، که به کلی موضوع را فراموش کرده بودم، او بار دیگر با من تماس گرفت، و از من پرسید که چقدر حقوق دریافت می‌کنم. پس از این که به او پاسخ دادم، او به من گفت که حاضر است آن هزار دلاری را که آن راجع بهش صحبت کرده بودم به من پرداخت کند. او به من پیشنهاد کار در دفتر خودش را داد، و هزار دلار حقوقم را افزایش داد.

بدون اینکه خودم بدانم، از قانون بازدهی فزاینده استفاده کرده بودم. من آن روز عصر بدون هیچ چشمداشت مادی، و تنها برای خدمت به فردی که به کمک من نیاز دارد، از تماشای فوتبال صرف نظر کردم و در دفتر کار ماندم.

کاری که امروز انجام دادم یک وظیفه نبود، بلکه یک امتیاز بود.

به علاوه، این یک امتیاز سودمند بود، زیرا علاوه بر افزایش هزار دلاری درآمد سالانه‌ام، شغلی به دست آوردم که نسبت به شغل قبلی‌ام در جایگاه بالاتری بود.

من بیش از ۲۵ سال از عمر خودم را به اندیشیدن درباره امتیاز ارائه خدمات بیشتر از دستمزد صرف کرده‌ام، و به این نتیجه رسیده‌ام که اگر روزانه یک ساعت از زمان خودمان را به ارائه خدماتی که برای آنها حقوق دریافت نمی‌کنیم بپردازیم، این یک ساعت کار اضافه، در نهایت پاداش‌هایی بسیار بیشتر از کارهای معمول آن روز برای ما در پی خواهد داشت.

قانون بازدهی فزاینده چیزی نیست که من اختراع کرده باشم، و بدون شک اولین نفری نیستم که به نتایج حیرت انگیز اجرایی کردن این قانون پی برده‌ام. من پس از سالها مطالعه نیروهای موثر در مسیر دستیابی به موفقیت، پی برده‌ام که این عادت، نقطه اشتراک تمام افرادی که به موفقیت‌های چشمگیر دست پیدا کرده‌اند، بوده است، و اطمینان دارم که شما نیز پس از اینکه بر فلسفه قانون موفقیت تسلط پیدا کنید، نتیجه گیری مشابهی خواهید داشت.

شما هم اکنون می‌توانید با اجرایی کردن این قانون، صحت آن را بررسی کنید.

اما باید به شما هشدار بدهم که هنگام آزمایش این اصل، همانند آن زنی که می‌خواست صحت مطالب انجیل را آزمایش کند عمل نکنید. این زن این عبارت را در انجیل خوانده بود، «اگر به اندازه یک دانه ارزن ایمان داشته باشید، و به کوه بزرگی دستور بدهید که از جای خود بلند شود و به جای دیگری برود، این اتفاق خواهد افتاد.» این زن در کوهپایه زندگی می‌کرد و می‌توانست از پنجره خانه‌اش کوه بزرگی را مشاهده کند؛ بنابراین پیش از این که آن شب به خواب برود، به کوه دستور داد که از جای خود بلند شود و به جای دیگری برود.

صبح روز بعد با عجله از خواب بیدار شد و به سمت در رفت و بیرون را مشاهده کرد، اما کوه همچنان سر جایش بود. سپس گفت:

«این همان چیزی است که انتظارش را داشتم! می‌دانستم که کوه از جایش تکان نخواهد خورد.»
به شما توصیه می‌کنم که هنگام آزمایش این اصل، یقین داشته باشید که، این آزمایش یکی از مهمترین تحولات زندگی شما را رقم خواهد زد. اینطور فکر کنید که کوه بزرگی بر روی محلی که

معبد موفقیت شما باید ساخته شود قرار دارد، و تا زمانی که این کوه را جابجا نکنید نمی‌توانید به موفقیت دست پیدا کنید.

شاید تا به حال متوجه این کوه نشده باشید، اما این کوه به همان شکلی که توصیف کردیم مسیر موفقیت شما را مسدود کرده است، و در صورتی که تا به حال آن را برطرف نکرده باشید، همچنان در جای خود قرار دارد.

مطمئناً این سوال برای شما پیش آمده است که، «این کوه چیست؟»

این کوه چیزی نیست جز: احساس ضرر کردن به خاطر عدم دریافت پاداش در ازای خدماتی که ارائه می‌کنید.

این احساس به شکلی غیر ارادی بروز پیدا می‌کند و به روش‌های مختلفی که متوجه آنها نشده اید، پایه‌های معبد موفقیت شما را نابود می‌کند.

در افراد حقیر، این احساس ممکن است به شکل زیر بروز پیدا کند:

«من برای انجام این کار پولی دریافت نمیکنم، و باید احمق باشم که این کار را انجام بدهم!»

شما می‌دانید که منظور من چه افرادی است؛ بارها با این احساس، یا با افرادی که این احساس را داشته‌اند رو به رو شده اید، چنین افرادی هرگز نمی‌توانند در زندگی به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کنند.

موفقیت از طریق درک و اجرای قوانینی به دست می‌آید، که مانند قانون جاذبه تغییرناپذیر هستند. به همین دلیل، از شما درخواست می‌کنم که این آزمایش را انجام دهید، تا با یکی از مهمترین قوانین موفقیت آشنا شوید؛ یعنی قانون بازدهی فزاینده.

آزمایش:

طی ۶ ماه آینده، تصمیم بگیرید که حداقل به یک نفر خدمات مفیدی ارائه کنید؛ برای ارائه این خدمات انتظار دریافت پاداش مادی نداشته باشید، و آن را نپذیرید.

هنگام اجرای این آزمایش، ایمان داشته باشید که این کار یکی از قدرتمندترین قوانین دستیابی به موفقیت پایدار را در دسترس شما قرار خواهد داد.

این قانون را می‌توان به روش‌های متعددی اجرایی کرد. برای مثال، شما می‌توانید به یک یا چند نفر خدمات شخصی ارائه کنید؛ یا می‌توانید با ماندن در محل کارت‌تان پس از ساعات اداری، به کارفرمایان خدمات ارائه کنید.

تکرار می‌کنم، شما می‌توانید این خدمات را به افراد ناشناسی که انتظار دیدار دوباره آنها را ندارید، ارائه کنید. اهمیتی ندارد که به چه کسی خدمت ارائه می‌کند، نکته مهم این است که با کمال میل و تنها با هدف منفعت رساندن به دیگران، این کار را انجام بدهید.

اگر این کار را با رویکرد مطلوب ذهنی انجام بدهید، قانونی را کشف خواهید کرد که همه‌ی افراد موفق با آن آشنا هستند.

«اگر برای کارفرمای ناسپاسی کار می‌کنید، خدمات خود را بهتر و بیشتر ارائه کنید. طرف حساب اصلی شما خداوند است. هیچ حرکتی بی‌پاداش نمی‌ماند. هرچه زمان بازپرداخت طولانی‌تر شود برای شما بهتر است؛ زیرا با کسی معامله می‌کنید که حساب و کتابش با بهره مرکب است. بله، خداوند همواره بهره مرکب به شما پرداخت خواهد کرد.»

چند سال پیش، از من دعوت شده بود تا برای تازه فارغ‌التحصیلان یکی از دانشگاه‌های شرق کشور سخنرانی کنم. در این سخنرانی شدیداً بر اهمیت ارائه خدمات بهتر و بیشتر در ازای دستمزد دریافتی تأکید کردم.

پس از اینکه سخنرانی تمام شد، رییس و معاون دانشگاه من را به نهار دعوت کردند. هنگامی که مشغول صرف نهار بودیم، معاون رو به رییس کرد و گفت:

«تازه فهمیدم این مرد چه می‌کند. او تلاش می‌کند تا با کمک به دیگران برای پیشرفت، خودش نیز پیشرفت کند.»

این عبارت کوتاه، حاوی مهمترین بخش فلسفه من درباره موفقیت بود.

این یک حقیقت محض است، بهترین و سریعترین راه برای موفقیت، کمک به دیگران برای موفق شدن است.

حدود ۱۰ سال پیش، هنگامی که در حوزه تبلیغات فعالیت می‌کردم، اصلی که این درس بر اساس آن بنا شده است سرلوحه کار خود قرار داده بودم. با قرار دادن نام خودم در لیست مشتریان شرکت‌های متعدد، بسته‌های تبلیغاتی آنها را دریافت می‌کردم. هنگامی که بروشور یا فایل تبلیغاتی

شرکتی را دریافت می‌کردم که اشتباهی در آن پیدا می‌کردم و یا می‌توانستم آن را بهبود بدهم، مشغول به کار می‌شدم و تغییرات لازم را اعمال می‌کردم و نسخه بهبودیافته را به شرکت ارسال می‌کردم و ذکر می‌کردم که این تنها بخشی از کارهایی است که من می‌توانم انجام بدهم و با کمال میل آمادگی دارم، در ازای حقوقی ماهانه، به آنها خدمات تبلیغاتی ارائه کنم.

تقریباً همه شرکت‌هایی که برای آنها نامه ارسال می‌کردم، مشتری من می‌شدند.

به یاد دارم که یکی از این شرکت‌ها بدون این که دستمزدی به من پرداخت کند از ایده‌های من استفاده کرد، اما این موضوع در نهایت به نفع من تمام شد. ماجرا از این قرار بود: یکی از اعضای این شرکت که از این موضوع باخبر بود، کسب و کار شخصی خود را راه اندازی کرد، و از آنجایی که از توانایی‌های من اطلاع داشت، از من درخواست همکاری کرد. درآمد من از این همکاری بیش از دو برابر درآمدی بود که از همکاری با آن شرکت قبلی می‌توانستم به دست بیاورم.

اگر در حوزه تبلیغات فعالیت می‌کنید و به دنبال پیدا کردن بازار برای خدمات خود هستید، پیشنهاد می‌کنم از روش ذکر شده در بالا استفاده کنید. شاید افراد دغل کاری پیدا شوند که بدون پرداخت دستمزد از خدمات شما استفاده کنند، اما اغلب افراد این گونه نیستند، چون این دغل کاری در نهایت به ضرر خودشان تمام خواهد شد. آنها فرصت همکاری با فردی توانمند را از دست خواهند داد.

چند سال پیش از من دعوت شد تا برای دانش آموزان مدرسه پالم در شهر داونپورت ایالت آیووا، سخنرانی ارائه کنم. مدیر برنامه‌های من هماهنگی‌های لازم را انجام داده بود، و مدرسه پالم با دستمزد معمول من که ۱۰۰ دلار برای هزینه‌های سفر بود، موافقت کرده بود.

هنگامی که به شهر داونپورت رسیدم، چندین نفر از مسئولان مدرسه پالم به استقبال من آمده بودند. من با افراد دلپذیر زیادی ملاقات کردم، و نکات زیادی از آنها یاد گرفتم؛ از این رو، هنگامی که از من خواستند شماره حسابم را به آنها بگویم تا دستمزدم را پرداخت کنند، به آنها گفتم که مطالبی که در این سفر یاد گرفته‌ام، برای من کفایت می‌کند. از پذیرفتن پول امتناع کردم و به دفتر کارم در شیکاگو برگشتم، و از سفر خود کاملاً رضایت داشتم.

صبح روز بعد دکتر پالم دو هزار دانش آموز مدرسه خود را جمع کرد و ماجرای روز قبل را برای آنها تعریف کرد:

«در مدت ۲۰ سالی که من این مدرسه را اداره می‌کنم، از افراد زیادی برای ارائه سخنرانی به دانش آموزان دعوت کرده‌ام، اما این اولین باری است که می‌بینم یک سخنران از پذیرفتن دستمزد خود امتناع می‌کند، و اعتقاد دارد که مطالبی که در این جا یاد گرفته است برای او کفایت می‌کند. این مرد سردبیر یک مجله سراسری است، و من به تک تک شما پیشنهاد می‌کنم که اشتراک این مجله را بخرید، زیرا بدون شک چیزهای زیادی را می‌توانید از این مرد یاد بگیرید، که در آینده برای شما مفید خواهد بود.»

تا پایان آن هفته من برای مجله خودم بیش از شش هزار دلار سفارش دریافت کردم، و طی دو سال بعدی، آن دانش آموزان و دوستانشان بیش از ۵۰ هزار دلار برای خرید اشتراک مجله‌های من هزینه کردند.

آیا راه دیگری را می‌شناسید که من بتوانم با صد دلار سرمایه گذاری، چنین بازدهی به دست بیاورم؟

ما در زندگی مان دو دوره را طی می‌کنیم؛ یکی از این دوره‌ها به گردآوری، طبقه‌بندی و سازماندهی دانش اختصاص دارد، و در دوره دیگر برای شناخته شدن تلاش می‌کنیم. ما در ابتدا باید چیزی را یاد بگیریم، که این مرحله به تلاش زیادی نیاز دارد؛ اما پس از اینکه مطالب مورد نیاز برای ارائه خدمات مفید به دیگران را یاد گرفتیم، باید آنها را متقاعد کنیم، که می‌توانیم خدمات مفیدی به آنها ارائه کنیم.

یکی از مهمترین دلایلی که ما باید همیشه آماده ارائه خدمات به دیگران باشیم، نشان دادن توانایی‌هایمان است؛ هر بار که خدمات مفید خودمان را به دیگران ارائه می‌کنیم، یک گام به کسب شهرت مورد نیاز برای دستیابی به موفقیت‌های بزرگ نزدیک‌تر می‌شویم.

در سال ۱۹۱۷، خانمی که در شرف ۵۰ سالگی بود، با حقوق ۵۰ دلار در هفته، به عنوان تندنویس مشغول به کار بود.

حال بیاید به وضعیت فعلی او نگاه بیندازیم:

سال گذشته این خانم برای سخنرانی‌هایش بیش از ۱۰۰ هزار دلار درآمد کسب کرد.

چه عاملی موجب این تحول عظیم شد؟ پاسخ این است:

عادت ارائه خدمات بهتر و بیشتر از دستمزد دریافتی، و استفاده از قانون بازدهی فزاینده.

این خانم هم اکنون در سراسر کشور فرد سرشناسی است، او یکی از سخنرانان برجسته در زمینه روانشناسی عملی است.

اجازه بدهید به شما نشان دهم که او چگونه از قانون بازدهی فزاینده به نفع خود استفاده کرد. در ابتدا، او به یک شهر رفت و ۱۵ سخنرانی رایگان ارائه کرد. که هیچ کدام از شرکت‌کنندگان در ازای آن پولی پرداخت نمی‌کردند.

طی ارائه این سخنرانی‌ها، او فرصت فروش به شنوندگانش را داشت، و در پایان سخنرانی‌ها اعلام کرد، که قصد دارد دوره تخصصی تری را با شهریه ۲۵ دلار به ازای هر نفر برگزار کند. این تمام برنامه او است!

حال او ثروت کلانی انباشت کرده است. این در حالی است که سخنرانان دیگری که تخصص بیشتری نسبت به او دارند، از عهده مخارج ضروری زندگی شان نیز بر نمی‌آیند، تنها به این دلیل که با اصول پایه ای این درس آشنا نیستند.

حال از شما می‌خواهم که در همین جا متوقف شوید و به این سوال پاسخ دهید:

اگر یک زن ۵۰ ساله که هیچ ویژگی خارق‌العاده‌ای ندارد، می‌تواند با استفاده از قانون بازدهی فزاینده چنین رشد چشمگیری داشته باشد و درآمد خود را از ۵۰ دلار در هفته به بیش از ۱۰۰ هزار دلار در سال برساند، چه دلیلی وجود دارد که شما از این قانون استفاده نکنید، و جایگاه خودتان در این دنیا را ارتقاء ندهید؟

تا زمانی که به این سوال پاسخ نداده‌اید، ادامه این درس را مطالعه نکنید.

شما مطیعانه یا با شور و شوق، در حال تلاش برای پیدا کردن جایگاه خودتان در این دنیا هستید. شاید هم اکنون با تمام توان در حال تلاش برای دستیابی به موفقیت هستید، این تلاش‌ها تنها زمانی مفید خواهند بود که با قانون بازدهی فزاینده ادغام شوند.

از این رو، به خاطر خودتان باید بهترین روش اجرایی کردن این قانون را بیابید.

حال بار دیگر به پرسش بالا برگردید؛ شما نباید این سوال را کوچک بشمارید، حداقل کاری که می‌توانید انجام دهید این است که برای پاسخ دادن به آن تلاش کنید.

به عبارت دیگر، شما با سوالی روبرو شده‌اید که، پاسخی که به آن می‌دهید آینده شما را تعیین می‌کند، اگر از پاسخ دادن به این سوال طفره بروید، اشتباه بزرگی مرتکب شده‌اید.

ممکن است پس از مطالعه‌ی این درس، آن را کنار بگذارید و مطالب آن را نادیده بگیرید. این حق شما است؛ اما اگر چنین کاری را انجام بدهید، هرگز قادر نخواهید بود در آینه به خود نگاه کنید، چون احساس می‌کنید که

آگاهانه به خودتان خیانت کرده‌اید!

اگر پس از اتمام این درس، به سراغ مطالب قبلی بروید و درس‌های نوآوری و رهبری، و اشتیاق را مرور کنید، خواهید دید که بهتر می‌توانید آن‌ها را درک کنید.

اگر لحن صریح من باعث عصبانیت شما شده است، من از این مسئله خوشحالم؛ چون این موضوع نشان می‌دهد که شما قادر به حرکت کردن هستید! به عنوان فردی که اشتباهات بسیار بیشتری از شما مرتکب شده است، و از این طریق تعدادی از حقایق اساسی زندگی را یاد گرفته است، به شما پیشنهاد می‌کنم که این عصبانیت را مهار کنید، و آن را بر خودتان متمرکز کنید، تا انگیزه کافی برای انجام دادن کارهای بزرگ را برای شما فراهم کند.

اگر بتوانید از عهده این کار برآیید، به ثروت افسانه‌ای دست پیدا خواهید کرد.

حال بیایید ویژگی مهم دیگری از عادت ارائه خدمات بهتر و بیشتر به نسبت دستمزد دریافتی را مدنظر قرار دهیم؛ ما برای انجام دادن این کار نیازی به اجازه دیگران نداریم.

شما می‌توانید با نوآوری خودتان چنین خدماتی را ارائه کنید، و هیچ لزومی به کسب رضایت دیگران ندارید. هیچ لزومی ندارد که برای ارائه این خدمات با مشتریان تان مشورت کنید، زیرا شما بر آن کنترل کامل دارید.

شما کارهای مفید زیادی را می‌توانید انجام دهید، اما اغلب آن‌ها به مشارکت یا رضایت دیگران نیاز دارد. اگر خدماتی که ارائه می‌کنید به نسبت دستمزد دریافتی تان کمتر باشد، مشتریان تان شما را ترک می‌کنند و تقاضای خدمات شما به زودی از بین خواهد رفت.

یکی از ضروری‌ترین و در عین حال سخت‌ترین حقایق در زندگی یاد گرفته‌ام، این است که انسان باید کارفرمای خودش باشد.

همه‌ی ما در توجیه کردن کاستی‌ها و اشتباهات‌مان، با عذر و بهانه‌های متفاوت، استاد هستیم. ما حقایق را نه آن‌طور که هستند، بلکه آن‌طور که دوست داریم باشند، مد نظر قرار می‌دهیم. ما کلمات چاپلوسانه را به حقایق تلخ و بی‌طرفانه‌ای که نقاط ضعف‌مان در آن نهفته است، ترجیح می‌دهیم.

علاوه بر این، ما در برابر افرادی که حقایق زندگی‌مان را برای ما روشن می‌کنند، حالت تدافعی می‌گیریم.

یکی از شدیدترین شک‌هایی که در ابتدای فعالیت حرفه‌ای به من وارد شد هنگامی بود که متوجه شدم، انسان‌ها هنوز به جرم گفتن حقایق به صلابه کشیده می‌شوند. به یاد می‌آورم که حدود ۱۰ سال پیش با فردی که برای تبلیغ مدرسه کسب و کار خود کتابی را تالیف کرده بود آشنا شدم. این کتاب را برای من ارسال کرد، و به من دستمزد داد تا این کتاب را مطالعه کنم و نظر صادقانه‌ام درباره آن را با او در میان بگذارم. من با دقت فراوان کتاب را مطالعه کردم، و سپس همان‌طور که از من درخواست شده بود نقاط ضعف کتاب را برای او بازگو کردم.

این تجربه درس بزرگی به من آموخت. چون این مرد به حدی عصبانی شد که هرگز من را برای گفتن حقایق راجع به کتابش نبخشید. هنگامی که او از من درخواست کرد تا انتقادات خودم درباره کتاب را صادقانه با او در میان بگذارم، در واقع منظور او این بود، که نقاط قوت کتاب او را برشمردم.

این طبیعت انسان است!

ما چاپلوسی را به حقیقت ترجیح می‌دهیم. من به خوبی این مطلب را می‌دانم، چون خودم نیز یک انسان هستم.

اگر فردی را پیدا کنید که توانایی و شهامت کافی برای از بین بردن غرور، تکبر و عشق به تملق را در شما نابود کند، حتی اگر برای این کار صد دلار بپردازید، کاملاً ارزشش را دارد.

ما در تمام زندگی در حال کشمکش و نزاع هستیم و در نهایت با شکست مواجه می‌شویم، به این دلیل که حقایق را فراموش کرده ایم یا از پذیرفتن آنها امتناع ورزیده ایم.

از آنجایی که برخی از نقاط ضعف شخصی‌ام را، از طریق کمک به دیگران برای پیدا کردن نقاط ضعفشان، یافته‌ام، با شرم به گذشته خودم نگاه می‌کنم.

صبر کنید، کار من هنوز با شما تمام نشده است.

من از شما پول گرفته‌ام تا در اعماق وجود شما کندوکاو کنم، و چیزهایی که در آن جا می‌بینم را برای شما بازگو کنم، و قصد دارم به بهترین شکل ممکن وظیفه خود را انجام دهم.

شما نه تنها از پذیرفتن مسئولیت اشتباهات و شکست‌های گذشته خود امتناع کرده‌اید، بلکه تلاش کرده‌اید تقصیرات را به گردن افراد دیگری باندازید.

هنگامی که اوضاع بر وفق مراد شما نبوده است، به جای اینکه مسئولیت کامل شرایط خودتان را بپذیرید، گفته‌اید: «اوه، لعنت به این شغل، هیچکس قدر زحمات من را نمی‌دهند، بنابراین استعفا

خواهم داد.»

انکار نکنید!

حال اجازه دهید رازی را در گوش‌های شما زمزمه کنم؛ رازی که برای پی بردن به آن سختی‌ها، دلشکستگی‌ها و تنبیهات زیادی را از سر گذرانده‌ام:

به جای استعفا دادن از کاری که موانع و دشواری‌های زیادی در آن وجود دارد، شما باید با حقایق روبرو شوید، و بدانید که زندگی مجموعه‌ای از موانع و دشواری‌ها است که باید بر آنها تسلط پیدا کنید.

ارزش یک انسان را می‌توان با میزان انطباق او با شرایط، و میزان مسئولیت‌پذیری در مواجهه با دشمنی‌ها و دشواری‌ها، سنجید. (اهمیتی ندارد که این دشمنی‌ها یا دشواری‌ها تحت کنترل او باشند یا خیر.)

حالا اگر احساس می‌کنید که ضربه سختی به شما وارد کرده‌ام، به من رحم کنید، بدون شک می‌دانید که پیش از اینکه شما را تنبیه کنم، صدها بار شدیدتر خودم را تنبیه کرده‌ام، تا بتوانم به حقایق ضروری برای هدایت شما پی ببرم و آن‌ها را در اختیار شما قرار دهم.

من تعداد اندکی دشمن دارم، و به خاطر وجود این دشمنان از خداوند سپاسگزارم، چون حرف‌های زننده و بی‌رحمانه‌ای راجع به من گفته‌اند، که مرا وادار کرد برخی از جدی‌ترین کاستی‌ها و نقاط ضعفم را از بین ببرم؛ کاستی‌ها و نقاط ضعفی که حتی از وجود آنها آگاه نبودم. انتقادات این دشمنان برای من سودمند بوده است.

نقاط قوت ما از نقاط ضعفمان حاصل می‌شوند. تا زمانی که زخم نخوریم و گزیده نشویم، خشم نیرومندی که نیروی اسرارآمیزی در خود نهفته دارد، در ما بیدار نمی‌شود. انسان بزرگ همیشه حاضر است کوچک شود. او سرش را بر روی بالشتی از فرصت‌ها می‌گذرد و به خواب می‌رود. هنگامی که تحت فشار قرار می‌گیرد، عذاب می‌بیند و شکست می‌خورد، شانس یادگیری در اختیارش قرار می‌گیرد؛ عقل و انسانیت خود را به کار می‌بندد؛ حقایق بر او روشن می‌شود؛ از جهالت خود اطلاع پیدا می‌کند؛ بیماری غرور و نفرت خود را درمان می‌کند؛ مهارت‌ها و استعدادهای حقیقی را در خود پرورش می‌دهد. انسان خردمند همیشه خود را در سمت مهاجمانش قرار می‌دهد. یافتن نقاط ضعف او بیش از هر کس دیگری به نفع خودش است. انتقاد سودمندتر از تحسین است.

بهتر است این حقایق بزرگ را از طریق سخنان گزنده من یاد بگیرید، تا این که مجبور باشید با تجربه‌های تلخ و طولانی شخصی آنها را بیاموزید. تجربه، معلمی است که هیچ تفاوتی میان شاگردانش نمی‌گذارد. هنگامی که این فرصت را در اختیار شما قرار می‌دهم، تا از حقایقی که با تجربه‌های تلخ و طولانی شخصی به دست آورده‌ام استفاده کنید، به یاد دورانی می‌افتم که پدرم با تنبیه کردن من قصد داشت درس‌های بزرگ زندگی را به من بیاموزد. او همیشه کار خود را با این عبارت شروع می‌کرد:

«پسر، من بیشتر از تو عذاب میکشم.»

بدین ترتیب به قسمت پایانی این درس می‌رسیم، اگرچه نتوانسته‌ایم همه مطالب مرتبط با این موضوع را بیان کنیم؛ نه، بهتر است بگوییم بخش کوچکی از مطالب را بازگو کرده ایم.

داستان عاشقانه ای مربوط به زمانهای قدیم را به یاد می آورم، که می توانم از طریق آن مفهوم اصلی این درس را به ذهن شما منتقل کنم. این داستان بیش از ۲۰۰۰ سال پیش در شهر انطاکیه، در روم باستان اتفاق افتاده است، هنگامی که شهر اورشلیم و تمام سرزمین های یهودی تحت سلطه امپراطوری روم بود.

نقش اصلی این داستان مرد یهودی جوانی به نام بن هور است، که ناعادلانه مجرم شناخته شده بود و به کار سخت پارو زنی محکوم شده بود. او که با قل و زنجیر به صندلی بسته شده بود، و مجبور به پارو زدن بود، روز به روز عضلاتش قوی تر می شد. شکنجه گران او حتی فکرش را هم نمی کردند، که این شکنجه ها قدرتی را در او به وجود می آورد که در نهایت، موجب آزادی او می شود. شاید حتی خود بن هور نیز، از این موضوع هیچ اطلاعی نداشت.

روز مسابقه ارابه رانی فرارسید: روزی که غل و زنجیرهایی که بن هور را به صندلی بسته بودند باز شد، و آزادی او فرا رسید.

یکی از ارابه ها بدون راننده بود. مالک این ارابه به خاطر قدرت بالای دست های این برده جوان از او کمک خواست، و از او درخواست کرد تا رانندگی ارابه را به عهده بگیرد. هنگامی که بن هور افسار را به دست گرفت، تماشاچیان خروش بر آوردند.

آنها با تعجب از یک دیگر می‌پرسیدند: «نگاه کن! نگاه کن! آن دست‌ها را نگاه کن! او چنین دست‌های قدرتمندی را از کجا آورده است؟»، و بن هور پاسخ داد:

«از روی صندلی پاروژنی!»

مسابقه شروع شد. بن هور با استفاده از دستان پرتوان خود، در کمال خونسردی آن اسب‌های چموش را راند و در مسابقه پیروز شد. و این پیروزی موجب آزادی او شد.

زندگی نیز یک مسابقه اربابه رانی بزرگ است، پیروزی نصیب افراد می‌شود که شخصیت، عزم راسخ و اراده مورد نیاز برای آن را در خود توسعه داده باشند.

چه اهمیتی دارد که ما این قدرت را در شرایط سخت و بر روی صندلی پاروژنی توسعه بدهیم، هنگامی که می‌دانیم در نهایت پیروز خواهیم شد.

این یک قانون تغییر ناپذیر است که قدرت در نتیجه مقاومت حاصل می‌شود. اگر برای آهنگری که در تمام روز پتک ۵ کیلویی را بالا پایین میبرد افسوس می‌خوریم، باید دست قدرتمندی را که در نتیجه این کار توسعه داده است نیز تحسین کنیم.

هنری فورد هر هفته بیش از پانزده هزار نامه دریافت می‌کند، که در آن بخشی از ثروتش را از او طلب می‌کنند؛ این افراد نادان نمی‌دانند که ثروت اصلی فورد با دلارهایی که در بانک دارد، یا کارخانه‌هایش سنجیده نمی‌شود، بلکه ثروت اصلی هنری فورد، شهرتی است که از طریق ارائه خدمات مفید با قیمتی مناسب کسب کرده است.

اما او چگونه این شهرت را کسب کرده است؟

مطمئناً او تلاش نکرده کمترین خدمت ممکن را در ازای پولی که دریافت می‌کند، بدهد.

تار و پود کسب و کار فورد بر اساس این فلسفه بافته شده است:

«ارائه بهترین محصول ممکن با مناسب ترین قیمت به مشتریان.»

هنگامی که سایر کارخانه‌های تولید اتومبیل قیمت‌های خود را افزایش می‌دهند، فورد قیمت

اتومبیل‌های خود را کاهش می‌دهد. هنگامی که سایر کارفرمایان دستمزد کارکنانشان را کاهش

میدهند، فورد دستمزدش کارکنانش را افزایش می‌دهد. این سیاست به فورد کمک کرده است تا

با استفاده از قانون بازدهی فزاینده، به ثروتمندترین و قدرتمندترین فرد جهان تبدیل شود.

ای انسانهای نادان که در جستجوی ثروت هستید و هر روز دست خالی بر می‌گردید، چرا از افرادی

مانند فورد درس نمی‌گیرید؟ چرا سیاست خودتان را عوض نمی‌کنید؟

هم اکنون که نوشتن این درس را به اتمام می‌رسانم، روز سال نو است.

در اتاقی که دیوار به دیوار اتاق مطالعه من است، فرزندانم در حال تزیین درخت کریسمس هستند،

سر و صدای آنها همانند موسیقی بر گوش‌های من می‌نشیند. آنها خوشحال هستند، نه تنها به خاطر

هدایایی که قرار است دریافت کنند، بلکه به خاطر هدایایی که پنهان کرده‌اند، تا به دیگران کادو

بدهند.

از پنجره اتاقم می‌توانم فرزندان همسایه را ببینم، که آنها نیز با خوشحالی در حال آماده شدن برای

این رویداد شگفت‌انگیز هستند.

در سراسر دنیای متمدن، میلیون‌ها نفر در حال آماده شدن برای جشن تولد این شاهزاده صلح هستند، که بیش از هر فرد دیگری تاکید کرده است که شادمانی پایدار در نتیجه دارایی‌های مادی به دست نمی‌آید، بلکه در نتیجه ارائه خدمات مفید به بشریت، حاصل می‌شود.

اتفاق عجیبی است که اتمام این درس با تولد مسیح همزمان شده است، اما در هر صورت من از این رویداد خوشحالم، زیرا بهانه ای است تا به شما یادآوری کنم که اگر تمام تاریخ تمدن بشری را زیر و رو کنید هیچ جا نمی‌توانید شواهدی در اثبات اصول پایه‌ای این درس پیدا کنید، که از مدارک ارائه شده در کتاب متیو مستدل‌تر و مستحکم‌تر باشد. در اینجا لازم می‌دانم به شما یادآور شوم که اصول پایه ای فلسفه مسیح، با اصول ارائه شده در این درس همخوانی کامل دارند.

زمانی که چهره شاد کودکان، و جمعیت شتابزده‌ای را که برای خرید به خیابان‌ها آمده‌اند می‌بینم، که روحیه بخشش در آنها موج می‌زند، آرزو می‌کنم که ای کاش هر روز، روز کریسمس بود، چون در این صورت این جهان به جهان بهتری تبدیل می‌شد، و کشمکش و درگیری‌ها به حداقل می‌رسید، و نفرت و نزاع غیر قانونی می‌شد.

زندگی در بهترین حالت گذر چند سال است. ما مانند شمع روشنی هستیم، که هر لحظه ممکن است با وزش نسیمی خاموش شود! اگر هدف ما از این زندگی گردآوری توشه آخرت باشد، آیا بهترین راه برای گردآوری این توشه، این نیست که هر خدمتی که از دستمان برمی‌آید، با روحیه‌ای مهربانانه و همدلانه، به دیگران ارائه کنیم؟

امیدوارم شما با این فلسفه موافق باشید.

باید این درس را به پایان برسانم، اما به هیچ وجه این درس تکمیل نشده است. من تنها افکار شما را تحریک کرده‌ام، از اینجا به بعد وظیفه شماست که به شیوه خودتان و در جهت منافع خودتان آن را توسعه بدهید.

ماهیت این درس به گونه ای است که هرگز کامل نمی‌شود، زیرا در تمام فعالیت‌های ریز و درشت انسان‌ها نقش دارد. هدف از این درس این است که موجب شود شما با استفاده از اصول پایه‌ای آن، ذهن خودتان را تحریک کنید و نیروی‌های قدرتمند ذهنی‌تان را به کار ببندید. هدف من از نوشتن این درس آموزش دادن به شما نبوده است، بلکه قصد دارم به شما انگیزه بدهم تا خودتان به خودتان آموزش بدهید.

هنگامی که شما بهترین خدمتی را که در توان دارید ارائه می‌کنید، و هر بار تلاش می‌کنید بهتر از گذشته عمل کنید، شما در واقع در حال استفاده کردن از بهترین روش آموزش هستید. بنابراین، هنگامی که شما خدمات بهتر و بیشتری به نسبت دستمزد دریافتی‌تان ارائه می‌کنید، بیش از هر کس دیگری، خودتان از این کار سود می‌برید.

تنها با ارائه چنین خدماتی می‌توانید در حوزه کاری‌تان تسلط کامل پیدا کنید. به این دلیل، تلاش برای پیشرفت و بهبود مستمر خدماتی که ارائه می‌کنید، باید بخشی از هدف اصلی و مشخص زندگیتان را تشکیل دهد. این را به بخشی از عادت‌های روزانه‌تان تبدیل کنید.

هر چه سریع‌تر دست به کار شوید و با عزمی راسخ تصمیم بگیرید که خدمات بیشتر و بهتری به نسبت دستمزد دریافتی‌تان ارائه کنید.

خواهید دید که جهان پاداشی بسیار بیشتر از خدماتی که ارائه می‌کنید به شما اعطا خواهد کرد. شما پاداش خدمات خود را با بهره‌مرب دریافت خواهید کرد. چگونگی دریافت این پاداش‌ها کاملاً به خودتان بستگی دارد.

حال می‌خواهید با مطالبی که از این درس یاد گرفته‌اید چه کنید؟ و چه زمانی این کار را انجام می‌دهید؟ و چگونه آن را انجام می‌دهید؟ و چرا؟ اگر از مطالبی که در این درس آموخته‌اید استفاده نکنید، این درس هیچ فایده‌ای برای شما نخواهد داشت.

دانش تنها از طریق استفاده کردن به قدرت تبدیل می‌شود. هرگز این نکته مهم را فراموش نکنید. بدون اجرای خدمات بیشتر از دستمزد دریافتی‌تان، هرگز نمی‌توانید در حوزه کاری خود به یک رهبر تبدیل شوید، و تا زمانی که مهارت‌های رهبری را در خود توسعه ندهید، هرگز نمی‌توانید به فرد موفق تبدیل شوید.