

فهرست

تقدیم ۵

مقدمه ۷

سخنانی از مری فقید من، جیم رون ۱۷

رهبری ۱۸

هرم 5P ۲۲

چند نکته (قسمت اول) ۲۴

(هدفمندی + اقدام) = دریافت نتیجه مطلوب ۲۷

چند نکته (قسمت دوم) ۳۲

نیاز؟ یا استحقاق داشتن! ۳۵

چند نکته (قسمت سوم) ۴۰

خدمت به مردم = میزان تأثیرگذاری شما در جامعه ۴۳

چند نکته (قسمت چهارم) ۴۷

موفقیت و دوازده اصل آن ۴۹

چند نکته (قسمت پنجم) ۵۳

پیام مؤلف ۵۵

دیوار قدردانی ۵۶

درباره مؤلف ۵۷

An Apple A Day

Strategies to Win at Life Everyday

Copyright © 2020 by Hormoz Mogarei
All Rights Reserved

The information shared in this book represents experiences lived through by the author. Any resemblance to actual persons, living or dead, or actual events is purely coincidental. The advice and strategies discussed may not be suitable for every situation. This book is intended to be informational only and is not intended to replace legal advice.

اطلاعات به اشتراک گذاشته شده در این کتاب بیانگر تجربیاتی است که نویسنده در زندگی خود کسب کرده است. هر شباهتی به افراد واقعی، زنده یا مرده، یا اتفاقات، کاملاً تصادفی است. مشاوره و استراتژی‌های مورد بحث در این کتاب ممکن است برای هر شرایطی مناسب نباشد. این کتاب فقط جنبه اطلاعات‌رسانی دارد و قرار نیست جایگزین مشاوره حقوقی شود.

این کتاب را تقدیم می‌کنم به ...

این کتاب را به همسرم میشل و فرزندان خوبمان: میترا کیم و نیما دیوید تقدیم می‌کنم. امیدوارم این کتاب به کتاب راهنمای زندگی آن‌ها تبدیل شود. از مدتها پیش به این قطعیت رسیدم که بعد از رفتن من ارزش‌های دنیایی بی‌جامانده‌ام، به اندازه فلسفه زندگی که کسب کرده‌ام برای آنان‌مام تأثیرگذار نخواهد بود. بنابراین، مایلم به جای باقی گذاشتن اموال دنیوی، این کتاب را تقدیمشان کنم.

عزیزانم، امیدوارم که مجموعه افکار، فلسفه‌ها، مفاهیم و اعمالم بتواند به اندازه کافی برای شما الهام‌بخش و آموزنده باشد تا بتوانید از طریق پالایش، بیشترین تأثیر را بر جامعه و جهان بگذارید و با تبدیل شدن به بهترین ماهیت خود، به بهترین عملکرد خود دست یابید. تمام رسالتی که از ما انتظار می‌رود این است که در مدت زمان معقول، پیشرفت قابل ملاحظه‌ای داشته باشیم.

هرمز مقاره‌ای

مقدمه

ناامیدانه به سمت خانه رانندگی می‌کردم. با وجود اطلاعات بیشماری که کسب کرده بودم تا با کمک آن‌ها چشمانم را به زندگی باز کنم، اما هنوز آنقدر جوان و خام بودم که نمی‌توانستم واقعیت را ببینم. تنها چیزی که می‌توانستم به آن فکر کنم رنج‌ها و ملالت‌هایی بود که به امید دستیابی به -راهنمای واقعی زندگی- برای شرکت در سمینار جیم رون کشیده‌بودم. امیدوار بودم با کمک او به یک راه حل آسان، فوری و ملموس برسم که بتواند برای من منجر به فروش بیمه شود و مرا به آب و نانی برساند. اما در عوض با دست خالی و با پرسش‌هایی بیش از قبل به خانه برمی‌گشتم.

من مدرک مهندسی داشتم و می‌دانستم که نسبتاً باهوش هستم، بنابراین تصور می‌کردم تقصیر من نبوده که نتوانسته‌ام شغل مناسبی پیدا کنم، بلکه همه کس و همه چیز مقصرند. برای تأمین هزینه خانواده، نمایندهٔ فروش بیمه شده بودم و اطمینان داشتم که می‌توانم فروشندهٔ خوبی باشم و حتماً می‌توانم بیمه بفروشم. آخر مگر این‌کار چقدر سخت است. اما خیلی زود متوجه شدم فروش بیمه در هر زمینه‌ای توانایی من را به چالش می‌کشاند. می‌دانستم که باهوش هستم ولی هفته‌ها پشت سرهم می‌گذشت و من هنوز نتوانسته بودم حتی یک فروش داشته باشم. نمی‌دانم چرا اصرار داشتم پس از سه ماه، در شغلی که اصلاً در آن موفق نبوده‌ام همچنان باقی بمانم. همین نکته باعث شد که خود را زیر سوال ببرم و درصدد یافتن راه

حلی برای مشکل خود برآیم. به هر حال در فروش، آنقدر بازخورد منفی داشتیم که از مدیرم خواستم برای من یک دوره آموزشی تدارک ببیند.

در روز تعیین شده برای پیگیری درخواستم به دفترش رجوع کردم و مجبور شدم بدلیل تلفن‌های مکرر و پشت سرهم او با دیگران، بمدت طولانی در اطاق انتظار بنشینم تا پس از پایان تلفن‌هایش بتوانم فقط چند دقیقه‌ای با او صحبت کنم. برای گذران وقت در اطاق انتظار، روزنامه‌ای را از روی میز برداشتم و در لابه‌لای صفحات آن متوجه آگهی یک سمینار شدم. آگهی سمینار رهبری و فروش با سخنرانی جیم رون در شهر دالاس. کسی که برای اولین بار اسمش را می‌شنیدم ولی جذب آن شدم و نمی‌دانم چرا مطمئن بودم این شخص می‌تواند به من کمک کند. باخود گفتم چرا در این سمینار شرکت نکنم.

آگهی را خواندم و وقتی مدیرم از پاسخ به تلفن‌هایش فارغ شد وارد دفترش شدم و درخواست کردم تا مرا به سمینار جیم رون بفرستد چون اطمینان داشتم آن سمینار می‌تواند راهگشای مشکلات من باشد. بلیط سمینار جیم رون ۹۹ دلار بود و او می‌خواست مرا به سمینار دیگری بفرستد که فقط ۴۹ دلار برای آن پرداخت کند و توجیه نمی‌شد که چرا باید برای آموزش من ۵۰ دلار اضافه بپردازد. نمی‌دانم چه چیزی باعث شده بود آن قدر برای شرکت در این سمینار با او بحث کنم. سرانجام بعد از تقریباً یک ساعت، توانستیم به این توافق برسیم که او همان ۴۹ دلار را بپردازد و مابه‌التفاوت را خودم پرداخت کنم، درحالی‌که خودم هم اشراف کاملی به سمینار نداشتم. او با اینکه از دست من کلافه شده بود با اکراه پیشنهادم را پذیرفت و با عجله من را از دفتر خود خارج کرد تا به تلفن دیگری پاسخ دهد. واقعا احساس کردم از رفتن من خوشحال شد ...

روزنامه‌ای را که از روی میز برداشته بودم با خود به خارج از دفتر

بردم و با تلفن عمومی طبقه پایین با شماره‌ای که برای رزرو بلیط در روزنامه درج شده بود تماس گرفتم. صدای پشت تلفن از من پرسید که آیا سمینار را با ناهار می‌خواهم یا بدون ناهار. من پرسیدم: «تفاوت در چیست؟» او با لحن طنزآمیز به من پاسخ داد: «ناهار!» به او گفتم: «معلومه، متوجه این تفاوت هستم، - تا اینجا را که می‌فهمم، اما تفاوت دیگرش چیست؟»

به من پاسخ داد: «قیمت سمینار به همراه ناهار ۱۲۰ دلار می‌شود.» با خود فکر کردم «۲۰ دلار برای ناهار!» و معترضانه جواب دادم: «اما این قیمت تقریباً معادل هفت وعده غذای کامل ۳ دلاری است!»

-بله، اما در عوض می‌توانید همراه با آقای رون غذا بخورید ...

نیازی به گفتن نیست، با وجودی که پس‌انداز چندانی نداشتیم، نمی‌دانم چه شد که تصمیم گرفتم بلیط سمینار را با ناهار خریداری کنم!

سمینار قرار بود راس ساعت ۹ در دالاس برگزار شود. قاعدتاً باید روز قبل تا آنجا رانندگی می‌کردم و برای شب هتل می‌گرفتم، که هزینه آن را نداشتیم. تصمیم‌گیری برایم آسان نبود، اما بخاطر صرفه‌جویی در هزینه‌ها، ناچار شدم ساعت ۳ صبح روز سمینار از منزلم در هیوستن تا آنجا بمدت شش ساعت رانندگی کنم تا به شروع سمینار برسیم و پس از پایان سمینار نیز همان مسیر شش ساعته را تا خانه برانیم. تا همان زمان از روی ناچاری ۷۰ دلار بابت بلیط سمینار و ناهار اضافه پرداخت کرده بودم، ولی باید به تمام این سختی‌ها تن می‌دادم تا شاید گشایشی حاصل شود.

از عجایب روزگار، این سمینار با ماه رمضان تلاقی کرده بود و نمی‌دانم چرا سه ماه پیش که بلیط آن را خریداری می‌کردم این نکته را

در نظر نگرفته بودم و از آنجا که مقید نیز بودم، باید روزه می‌گرفتم. طبیعتاً در هنگام ناهار که جیم رون و دیگر شرکت‌کنندگان مشغول خوردن ناهار بودند، برسر میز رفتم و بدون اینکه غذا بخورم در کنار آنها منتظر نشستم تا ناهارشان تمام شود. قصد من از حضور برسر ناهار فقط بخاطر بودن در کنار او و بامید دریافت یک پند برای فروش بهتر بود. هنوز متوجه نشده بودم اینکه هزینه ناهار را در ماه رمضان پرداخت کرده بودم چه حکمتی داشت ... زندگی راه‌های عجیب و غریب خودش را دارد... هر چه می‌خواهید اسمش را بگذارید، بهر حال آن روز من در مکانی قرار گرفتم که باید می‌بودم: در ناهارخوری به همراه جیم رون.

با جیم رون سه صندلی فاصله داشتم و احتمالاً بخاطر اینکه غذا نمی‌خوردم توجه او به من جلب شد و از من پرسید: «چرا چیزی نمی‌خوری مرد جوان؟» پاسخ دادم: «من روزه هستم قربان.»

- مگر ماه رمضان است؟

و من با تکان دادن سر پاسخ مثبت دادم. سپس پرسید: «پس اگر نمی‌توانی چیزی بخوری یا بنوشی چرا بلیط سمینار را با ناهار خریده‌ای؟» خجالت کشیدم که بگویم وقتی بلیط سمینار را خریدم متوجه نبودم ماه رمضان با این ماه متقارن خواهد بود، بنابراین تصمیم گرفتم یک جواب بهتر بگویم که دروغ بود: «آقای رون، من خیلی دلم می‌خواست وقت ناهار با شما در ناهارخوری باشم و از مصاحبت با شما لذت ببرم، بنابراین تصمیم گرفتم هزینه ناهار را پرداخت کنم.»

از این تملق خوشش آمد و از من خواست روی کاناپه‌ای بنشینم و به او اجازه دهم ناهارش را تمام کند و بعد از آن با هم خصوصی صحبت کنیم.

بیست دقیقه با جیم رون گذراندم، آن‌هم به خاطر ۲۰ دلار بدون

توجیه که پرداخت کرده بودم. در این بیست دقیقه او مرا به چالش کشانید، من را زیر سوال برد و تمام توجیحات من را درباره نقایصم فروریخت. از من خواست تا دلایل عدم موفقیت خود را بنویسم. دلم نمی‌خواست در مقابلش غیرآماده به نظر بیایم بنابراین لیست طولانی که بتدریج هفده دلیل شد را برایش به سرعت نوشتم، از آن بهانه‌هایی که خودتان بهتر می‌دانید. از قبیل قصور دولت، وضعیت اقتصادی، مالیات‌های کلان، نرخ بهره بالا، و غیره، و حتی رطوبت بسیار شدید هوای شهر هیوستن. همه این‌ها را نوشتم و به او دادم. صبورانه لیست مرا خواند و پرسید «آیا تمام دلایل شما فقط همین موارد است؟» به او پاسخ مثبت دادم. گفت: «فکر می‌کنم چیزی را از قلم انداخته‌ای.» پاسخ دادم: «مطمئن باشید، چیزی از قلم نیفتاده. من همه را نوشته‌ام.» پاسخ داد: «خیر، شما فراموش کرده‌اید خودتان را در این لیست بگنجانید.» با تعجب پاسخ دادم: «من دلیل مشکلات خودم نیستم.» پاسخ داد: «تا خود را دلیلی برای عدم موفقیت ندانی من نمی‌توانم به تو کمک کنم.» این شد که نام خودم را به عنوان دلیل هجدهم به لیست اضافه کردم.

از من پرسید آیا اهداف زندگی‌ام را در دفترچه‌ای یادداشت کرده‌ام که بتوانم به او نشان بدهم؟ پاسخ دادم: «چیزی همراه ندارم.» خواست بدانم که آیا دفترچه یادداشت‌م را در اتومبیل جا گذاشته‌ام یا در خانه. برایش توضیح دادم که اصلاً دفترچه یادداشت ندارم، اما به او اطمینان دادم که تمام اهداف زندگی‌ام را در ذهنم دارم. به من گفت: «اگر تو همه اهداف را در ذهن داری پس می‌توانم حدس بزنم که حساب بانکی‌ات الان چقدر است.» او را به حدس زدن دعوت کردم و تخمین او ۲۰۰ دلار بود. با خوشحالی پاسخ دادم: «خیر، موجودی من ۲۷۰۰ دلار است.» با جدیت به من گفت: «اصلاً به نظر نمی‌آید متوجه شده باشی چه می‌گویم.»

من متوجه منظور او نمی‌شدم. مگر می‌شود یک دفترچه یادداشت اهداف برای من درآمذایی کند؟ پرسیدم: «اگر اهدافم را در دفترچه می‌نویشم پول بیشتری به دست می‌آوردم؟» پاسخش مثبت بود. با فکر ساده‌لوحانه ۲۸ ساله‌ام پاسخ دادم: «خب، پس من ۵ دفترچه اهداف خواهم خرید.» سرش را تکان داد و گفت: «هنوز متوجه نشده‌ای، تو فقط به یک عدد دفترچه یادداشت اهداف نیاز داری، اما باید بدانی که چگونه اهداف را در آن بنویسی و از آن استفاده کنی.» آزرده خاطر شدم و با طعنه گفتم: «پس اگر هنوز متوجه نشده‌ام، لطفاً من را متوجه کن.»

به پرسیدن سوالات مختلف ادامه داد اما هر بار به جای پاسخ برایش از عدم موفقیت خود با حاشیه‌گویی، داستان‌ها تعریف کردم. حرف من را قطع کرد و گفت: «من علاقه‌ای به شنیدن داستان‌هایت ندارم. دوباره می‌پرسم، فکر می‌کنی چرا قادر نیستی بیمه عمر بفروشی؟» پاسخ دادم: «مردم تگزاس اهمیت و ارزش بیمه عمر را متوجه نیستند.» او پاسخ داد: «می‌فهمم.»

باید اعتراف کنم وقتی شنیدم که گفت می‌فهمم، چقدر احساس راحتی کردم. او ادامه داد: «فکر می‌کنی چه باید کرد؟» پاسخ دادم: «تگزاسی‌ها برای داشتن درک بهتر از مزایای بیمه عمر باید سمینار بروند و یا دوره ببینند.»

او گفت: «آقای مقارهای، یک خبر برایتان دارم. در طی ۲۵۰ سال گذشته تگزاسی‌ها هرگز سمینار نرفته‌اند و من می‌توانم به شما این اطمینان را بدهم که در ۲۵۰ سال آینده نیز نخواهند رفت. من فکر می‌کنم آقا، این شما هستید که باید سمینار بروید.»

با او مخالفت کردم و توضیح دادم که زیر و بم بیمه عمر را می‌شناسم. او گفت: «نمی‌دانی چطور بفروشی.» پاسخ دادم: «تگزاسی‌ها نمی‌دانند چطور بخرند.» سپس او جهت مکالمه را به من برگرداند و توضیح داد: «مردم نباید بدانند چگونه بخرند، این وظیفه فروشنده است که بتواند بفروشد.»

به سرعت موضوع را عوض کرد و پرسید: «آیا اجازه‌نشین هستی یا خانه داری؟»

باید اعتراف کنم که جا خوردم، باید عصبانی می‌شدم زیرا به موضوع ربطی نداشت، اما برایش توضیح دادم که اجازه‌نشین هستم.

متعاقبا از من پرسید: «چرا هنوز خانه نخریده‌ای؟» شروع کردم به توضیح دادن، اینکه من و همسرم تازه ازدواج کرده‌ایم و غیره، در حال ادامه دادن بودم که حرفم را قطع کرد: «نه، نه، شما دومرتبه دارید داستان تعریف می‌کنید. من به داستان‌های شما علاقه ندارم. به من فقط یک پاسخ بدهید.»

«خب، شما می‌خواهید پاسخ را بدانید. پاسخ من این است که خانه در هیوستن خیلی گران است.»

او دوباره پاسخ داد: «می‌فهمم» و من یک بار دیگر احساس آرامش پیدا کردم. اما او باز مجال نداد.

«سوال دیگری برایت دارم، آیا کسی هست که در هیوستون خانه داشته باشد؟»

با نگرانی از پرسش‌های بعدی او پاسخ دادم: «البته که دارند.»

گفت: «بنابراین به نظر من خانه در آنجا گران نیست، شما از عهده خرید آن برنیامده‌اید.»

این دومین ضربه‌ی او به من بود.

**

سومین و آخرین ضربه‌ای که تا قبل از پایان مکالمه به من وارد کرد سلامتی‌ام را هدف قرار داده بود. از من پرسید: «آیا می‌دانی خوردن یک سیب در روز چقدر برای سلامت مفید است؟» تصدیق کردم که از این مطلب آگاهی دارم. اما او مکالمه را با این سوال که پس چرا روزی یک سیب را هر روز و متعهدانه نمی‌خورم به پایان رسانید. برای چنین نکته‌ی به این سادگی هیچ توجیه منطقی به نظرم نمی‌رسید و چیزی نداشتیم که بگویم.

او گفت: «بنویس: کاری که انجام آن آسان است انجام ندادنش آسان‌تر است» و اضافه کرد: «بخاطر همین شما آن را انجام نمی‌دهید، شما در -دام آسانی انجام ندادن- افتاده‌اید.»

انتظار داشتم بخاطر اینکه در سمینار شرکت کرده‌ام از من قدردانی شود. اصلاً انتظار نداشتم جلسه‌ی اول کسی با من با این لحن تند صحبت کند، ولی اعتراف می‌کنم نیاز داشتم کسی مرا تکان دهد. به همین دلیل وقتی که به سمت خانه برمی‌گشتم از این که چیزی یاد نگرفته بودم احساس اضطراب شدید داشتم. او نه تنها فشارهای روحی، شخصیتی، اقتصادی، شرمندگی، سرشکستگی را از روی دوش من برداشت، بلکه به آن فشارهای دیگری افزوده بود.

او من را مقصر و مسئول وضعیتم قلمداد کرده بود.

جیم رون همه‌ی جنبه‌های زندگی من را مورد هدف قرار داده و

شاید این اولین باری بود که بدون عصبانیت توانستم بشنوم که خودم مسئول آن چیزی که وانمود می‌کنم هستم. با خودم فکر کردم اگر کسانی قادرند در تگزاس بیمه عمر بفروشند، خانه بخرند و از نرخ بالای بهره و یا مالیات آسیب نبینند، و درعین حال مراقب سلامتی‌شان نیز باشند، پس شاید «واقعا من مقصرم.»

بعد از سمینار و در حال رانندگی به سمت خانه، به سرعت دلایل آمدنم به سمینار را مرور می‌کردم و با خود فکر کردم گرچه برخی از مسائل برایم روشن شده ولی جیم رون نتوانست آنچه که انتظار داشته‌ام را به من بدهد. فکر می‌کردم او هیچ کمکی به من نکرده بود. آن شب، وقتی در تخت خود دراز کشیده بودم، از بی‌قراری و سرخوردگی اینکه هنوز پاسخی برای مشکل فروش نیافته بودم نتوانستم بخوابم.

روز بعد، پس از بازگشت به کار از طریق کاتالوگ شرکت نایتینگل کونانت (Nightingale-Conant Corporation)، تولید کننده کاست‌های صوتی جیم رون و دیگر متخصصین، یک دوره کاست از «برایان تریسی» (Brian Tracy) با عنوان روانشناسی فروش، و موضوع هنر قطعی کردن فروش (Psychology of Selling, The Art of Closing Sales)، را سفارش دادم. تا آن زمان، هنوز هم فکر می‌کردم دیدگاه من از جهان هیچ ربطی به راه‌حل مشکل فروش ندارد.

کمی بعد از آن مجموعه نوارهای صوتی جیم رون با عنوان چگونه یک شخصیت غیرمتزلزل بسازیم را خریداری کرده و گوش دادم که نگرش من را نسبت به جهان تغییر داد. انگار به من یک عینک جدید برای دیدن جهان بخشیده شد و من را برای تمام عمر به یک دانشجوی متعهد (به قول جیم رون نه فقط یک دنباله‌رو، بلکه به یک دانشجو) تبدیل کرد. معتاد به خودسازی شدم و آگاه از اینکه برای برنده شدن در هر موقعیت و وضعیتی، باید دیدگاهی مثبت داشته باشم تا راه‌حل‌های

بهتری بدست بیاورم.

جیم رون در طی بیست دقیقه بذرهایی را در ذهن من کاشت که توانست طرز تفکر و در نهایت زندگی ام را تغییر دهد. من او را مربی خود می دانم و این تحول را مدیونش هستم. تمام آثارش را متعصبانه مطالعه کردم و دریافتم که او نیز چنین تجربه مشابهی با مربی خود، اِرل شوف، داشته است.

معتقدم اگر این برخورد کوتاه توانست چنین تأثیر مثبتی در زندگی من بگذارد پس این وظیفه من است تا آنجا که می توانم بدون هیچ توقعی، لطفی که او در حق من کرد را در مقابل دیگران ادا کنم و خود را متعهد ساختم تا آن عینک جدید برای نگاه متفاوت به دنیا را، به دیگران تقدیم کنم.
