

به نام خدا

مثل یک قهرمان فکر کن

آموزشی غیر رسمی برای موفقیت
در کسب و کار و زندگی

نوشته : دونالد جی ترامپ

تالیف و ترجمه : نعیمه مرسلی

انتشارات ارسطو
(چاپ و نشر ایران)

۱۳۹۳

قابل استفاده برای

دانشجویان رشته **کارآفرینی**،

مدیریت ، حسابداری

و

**تمامی انسان هایی که در
جستجوی موفقیت هستند**



تقدیم به :

پدرم علی^۱ که ایثار و جانبازی

مادرم سیده فاطمه که پایداری و سختکوشی

همسرم محمد که عشق و گذشت

فرزندم علی که زیبایی و زندگی

را به من آموختند

و تقدیم به همه آنانی که قهرمانانه و در
گمنامی تمام ، با ایمان و معرفت برای
پایداری این مرز و بوم از هر آنچه داشتند
گذشتند.

۱- نجفعلی (نجفقلی) ، فرزند الله قلی (بویوک آقا) ، نوه عسکر (وکیل
عسکر)

فهرست مطالب

شماره صفحه	عناوین
۷	پیشگفتار توسط رابرت کیوساکی
۱۲	مقدمه مولف و مترجم
۱۶	مقدمه آقای دونالد
۲۰	تلاش، ثروت و استغنان کینگ
۲۷	نو آوری و خلاقیت
۳۴	اهمیت تیم کاری
۳۹	سپاسگزاری زود هنگام
۴۳	آموزش شروعی دوباره
۴۹	بیاموزید در تفکراتان وابسته به دیگران نباشید
۵۷	تلاش برای تمامیت
۶۶	بزرگترین فرصت‌ها و شانس‌ها را برای خودتان محیا کنید ...
۷۴	حکمت و معرفت
	هر چه بیشتر یاد بگیرید و بیشتر بفهمید در خواهید یافت که
۸۳	چیزی نمی‌دانید
۹۱	مثل یک قهرمان فکر کنید
۹۸	من کارم را مثل اثر هنری می‌بینم
۱۰۵	ارتباط افکار و اندیشه‌ها
۱۱۴	با ترس‌هایتان روبرو شوید
۱۲۲	تصویرسازی: کلید درک امور مالی است

- آیا موفقیت در تجارت استعداد ذاتی می‌خواهد؟ ۱۲۸
- در انجام کارهایتان: اختصار، سرعت و حرکت مستقیم را فراموش نکنید ۱۴۰
- در مورد کارت‌تان، طرز فکر مثبت و درست داشته باشید ۱۴۶
- آنچه که شما برای بقا و پیشرفت نیاز دارید حرکت و شتاب است ۱۵۳
- از اشتباهات و موانع موجود پند بگیرید ۱۶۰
- با مردم در مورد موفقیت‌هایتان حرف بزنید ۱۶۸
- الهام ۱۷۵
- شوک بازار ۱۸۰
- سواد مالی ۱۸۵
- سرنوشت ۱۹۴
- هر موفقیتی شروع موفقیت دیگری می‌باشد ۲۰۱
- همیشه وقت برای شروع کار و یا شروع حرکت وجود دارد ۲۱۰
- همواره تصویر بزرگ در ذهنتان داشته باشید ۲۱۸
- بهترین مجریان را برای اجرای طرح‌هایتان برگزینید ۲۲۶
- فاتحان، مشکلات را جور دیگری می‌بینند تا بتوانند خودشان را ثابت کنند ۲۳۴
- اسکاتلند : شما استخدام هستید! ۲۴۱
- هنگام کار کردن ضرب آهنگ خود را تنظیم کنید و بعد آن را ارتقا دهید ۲۴۹
- همیشه می‌توانید بهتر از بهترین‌های زمان خود باشید ۲۵۶
- آن‌ها می‌پندارند من همیشه عالی کار می‌کنم ۲۶۱
- تجارت، کار شخصی نیست ۲۶۷
- مثل نوابغ فکر کنید ۲۷۴

۲۸۲	برخلاف جریان آب حرکت کنید
۲۸۷	مثبت فکر کنید
۲۹۴	انسان‌ها مسیرهای متفاوتی برای رسیدن به اهدافشان در پیش می‌گیرند
۳۰۲	کشف کنید و بر اساس اهدافتان زندگی کنید
۳۰۹	استانداردهای زندگی خود را مشخص کنید
۳۱۸	با جرأت و شجاعت پیش بروید
۳۲۴	مخاطبین خود را شناسایی کنید
۳۳۰	خوب، بد و موج آواره و سرکش
۳۳۶	ساختن اعتبار
۳۴۳	اگر سخت‌کوشتر باشیم، خوشبخت‌تر خواهیم بود
۳۴۹	چگونه ثروتمند شویم
۳۵۴	با افرادی کار کنید که دوستشان دارید
۳۶۱	آنچه که هر فرد موفقی، باید آن را بداند
۳۷۱	شما می‌توانید مسئول باشید
۳۷۷	هم‌افزایی (سینرژی)
۳۸۲	درباره نویسنده
۳۸۶	منابع
۳۸۸	دیگر کتاب‌های چاپ شده آقای دونالد ترامپ
۳۹۰	دیگر آثار در دست چاپ مولف

پیشگفتار توسط رابرت کیوساکی

بهترین راه برای شناخت هر انسانی، مشاهده عکس العمل‌های او در زندگی واقعی می‌باشد. سالیان سال بود که دونالد را می‌شناختم و می‌دانستم که این فرد معروف در زندگی واقعی خود بزرگتر از آن کسی است که مردم او را به عنوان دونالد مشهور می‌شناسند.

در حین کار کردن با او متوجه شدم که او اول فکر می‌کند و سپس به افکارش گوش فرا می‌دهد، که این باعث بروز کلمات در ذهنش می‌شود و کلمات را می‌سازد و افکار و کلمات باعث عکس العمل او می‌گردد. در بسیاری از مواقع این افکار، کلمات و عکس العمل‌ها یکسان می‌باشند. شاید شما پرسید

که چرا اینقدر رک و رو راست است، به نظر من تنها علت آن این است که تفکرات و عکس العمل‌های او، یکی می‌باشد. بسیاری از افرادی که ما می‌شناسیم یکی از سه رویکردی را که خواهیم گفت در اعمالشان دیده می‌شود:

- گروه اول: فکر، حرف و عملشان یکی است.
- گروه دوم: فکر می‌کنند اما برخلاف افکارشان عمل می‌کنند،
- گروه سوم عملشان با فکر و گفته‌هایشان هیچ همخوانی ندارد.

با هر سه دسته این افراد مواجه شده‌ام. آنچه که از زندگی این افراد می‌توان آموخت این است که افراد گروه دوم و سوم موفقیت‌های کمی در زندگی نصیبشان می‌شود.

اوایل سال ۱۹۸۰ بود که من بزرگترین کسب و کارم را از دست دادم، ورشکستگی، بسیار ناگوارتر از

آنی بود که تصورش را بکنید. من همه آنچه را که توان و قدرت مادی به من داده بود را از دست دادم و ورشکسته شدم، بدتر از همه این‌ها، این بود که اعتماد به نفسم را نیز از دست داده بودم. می‌دانستم چه کاری باید انجام دهم ولی نه ابزار داشتم نه روحیه انجام کار را، طولی نکشید که در طول سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۰ توانستم قدرتی مافوق، که فکرش را هم نمی‌کردم را به دست آوردم. عامل رسیدن به موفقیت دوباره بعد از شکست سنگین، مطالعه با درایت، گوش سپردن به افکار انسان‌های بزرگ و تمرین ذهنی و عملیاتی کردن تمامی این افکار بود. در زمان کوتاهی ورق برگشت و من همان فرد موفق قبلی در تجارت شدم.

در سال ۱۹۸۷ بعد از ورشکستگی، کتاب «هنر معامله»، نوشته‌ی آقای دونالد را در بازار دیدم، من و همسرم کیم، کارهایمان را کنار گذاشتیم و این کتاب را مطالعه کردیم، جهان اطراف ما دگرگون شد

و ما با استفاده از تفکرات آقای دونالد فرصت دوباره پیدا کردیم تا با فکری خلاقانه و باز، برای ترسیم دنیایی بهتر در کار و زندگی مان دوباره تلاش کنیم، و این را مدیون آقای دونالد می‌دانیم.

در سال ۱۹۹۴ من و همسرم استقلال مالی پیدا کردیم. در لحظات خلوت خود، با همسرم به این فکر می‌کردیم که چگونه یک کتاب راه پیشرفت را به ما نشان داد و جهان اطراف ما را دگرگون کرد.

در سال ۱۹۹۷ مطالعه کتاب «هنر بازگشت» باعث ایجاد تحول فکری دیگری در ما شد، جالب است بدانید که در دنیای اطراف ما انسان‌هایی که بخواهند در مورد اشتباهاتشان و درس‌هایی که از آن گرفته اند برای دیگران بنویسند بسیار کم هستند.

در سال ۲۰۰۴ من و کیم برای اولین بار آقای دونالد را ملاقات کردیم ایشان در لحظه اول ما را نشناختند ولی با مهربانی و خون گرمی با ما احوال‌پرسی نمودند و در همان لحظه اول انرژی مثبتش

من و همسر من را تحت تاثیر قرار داد. ما از ایشان به خاطر به اشتراک گذاری تجربیات و تفکراتش از طریق کتاب‌هایش، از او تشکر کردیم و این شروع خوبی برای همکاری ما بود به طوری که در سال ۲۰۰۶ من و آقای دونالد کتابی با عنوان «چرا می‌خواهیم شما ثروتمند شوید؟ دو مرد با یک پیام» را به چاپ رساندیم.

نوشتن مقدمه برای این کتاب: «مثل یک قهرمان فکر کن» افتخار بزرگی برای من محسوب می‌شود، چرا که طرز تفکر یک قهرمان را به ما می‌آموزد که هدیه ای ارزشمند از دونالد به من و همسر من و هدیه ای برای تمامی انسان‌های جهان می‌باشد، که ارزش آن فراتر از ارزش مادی و پول است.

رابرت کیوساکی

مقدمه مولف و مترجم

زمستان سال ۱۳۸۹ بود که همسر من برای مأموریت کاری به آلمان رفت و از آنجا که چند ماهی تا به دنیا آمدن فرزندمان مانده بود نتوانستم او را همراهی کنم، بعد از برگشت کتابی برایم آورد نام کتاب برایم جالب بود «مثل یک قهرمان فکر کن!» این کتاب هدیه خوبی بود. در یک هفته اولی که کتاب به دستم رسید دو بار آن را مرور کردم، کتاب آموزنده و مفیدی بود، مطالب و نکات موجود در آن به من انگیزه می‌داد تا ایده پردازی کنم و برای کارهای آینده ام برنامه ریزی نمایم.

در این روزها بود که فکری به ذهنم خطور کرد که این کتاب را ترجمه کنم تا در دسترس همگان قرار

گیرد و چراغ راه علاقمندان به پیشرفت در زندگی و موفقیت باشد. شاید بعد از قرآن، نهج البلاغه و کتاب قانون توانگری این کتاب تاثیر شگرفی در عملی کردن ایده‌های من را داشت، مطالعه این کتاب و راهنمایی اساتید و همسرم محمد بود که برای ادامه تحصیل در مقطع ارشد رشته مدیریت اجرایی را انتخاب کردم و عمل به فرامین آن باعث موفقیت در زندگی و شغلم شد، بعد از مطالعه این کتاب بود که تغییراتی در روال کاریم در محیط کار اتفاق افتاد و از کارشناس فارغ التحصیلان به مدیر فرهنگی ارتقا پیدا کردم و در کشور به عنوان مدیر اجرایی برتر انتخاب شدم، پژوهشگر برتر در سال ۹۲ و ... که همه این‌ها از نتایج کاربرد نکات عملی برای موفقیت آقای ترامپ بود، مهمتر از همه دنیای اطراف من زیبا شد، دیگر نگران تغییرات محیط و تغییرات شغلم نبودم بعد از مطالعه این کتاب هر تغییر و سختی را با آغوشی باز می‌پذیرم

چرا که اطمینان دارم در پرورش استعداد های من اثر مثبت خواهد گذاشت و مصمم تر از قبل به این اعتقاد پیدا کردم که وظیفه من در دنیایی که در آن هستم ایجاد نگرش مثبت به زندگی در انسان های پیرامونم، خانواده، دانشجویان و مخاطبانم می باشد. امیدوارم این کتاب برای شما نیز مفید واقع گردد و شما بزرگواران با مطالعه کتاب ایرادات آن را جهت اصلاح با آدرس رایانه ذیل با من در میان بگذارید و در پایان از زحمات مدیر انتشارات ارسطو (چاپ و نشر ایران) آقای حسین قنبری که برای آماده سازی این کتاب زحمات فراوانی را متحمل شدند و نیز از تمامی اساتید بزرگوارم که در درک مطالب کتاب اصلی و ترجمه و تالیف این کتاب راهنمای من بودند: آقایان دکتر مرتضی موسی خانی، دکتر اسماعیل زینالی، دکتر محمد بهرام زاده، دکتر علی بدیع زاده، دکتر احمد عیسی خانی، دکتر بابک مرجانی، آقای خسرو مهرعلیان و بقیه بزرگوارانی

که اگر بخواهم اسامی ایشان را در این مقال بیاورم
مقدور نیست تقدیر نموده و آرزوی سعادت و سلامتی
برای ایشان و شما خواننده موفق را از خداوند منان
خواستارم و ملتمس دعای خیرتان هستم.

نعیمه مرسلی

naimehmorsali@yahoo.com

www.morsali.org

www.chaponashr.ir/morsali

مقدمه آقای دونالد

در گذر سال‌ها تجربه در زندگی‌م، انسان‌های بسیاری را دیده‌ام که در طلب دستیابی به موفقیت هستند، خود من هم یکی از آنان می‌باشم، جالب است بدانید خود من هم به اوج موفقیتی که می‌خواهم، هنوز دست پیدا نکرده‌ام، پس من و شما، هم مسیر هستیم تا به موفقیت دست پیدا کنیم.

من اغلب از خودم این سوال را می‌پرسم: «راز موفقیت‌های من چه بوده؟» هر چند الان که فکر می‌کنم می‌بینم آن‌ها راز نبوده‌اند بلکه پیروی از قواعدی بودند که با توجه به استعدادهای من، مرا به اهدافم نزدیک کرده‌اند. پس شاید این قواعد برای

شما نیاز به تغییر داشته باشد تا به اهداف خود با توجه به قابلیت‌های خود، برسید.

برای داشتن تفکر عالی شاخص‌هایی نیاز است که با این شاخص‌ها رسیدن به موفقیت راحت تر خواهد بود. من به شخصه معتقدم که برخی از اصول می‌تواند افراد را برای رسیدن به موفقیت راهنمایی کند، برخی از این اصول را که برای من چه در کار و چه در زندگی کاربرد داشته و تضمین شده است را در این کتاب برایتان بازگو می‌کنم.

این کتاب شخصیت من و آنچه را که با آن سرو کار داشته ام را برایتان بازگو می‌کند، البته شخصیت شما نیز اغلب به واسطه محیط و افرادی که با آن‌ها معاشرت می‌کنید و آنچه که می‌نویسید و آنچه انجام می‌دهید شکل می‌گیرد و بازتاب آن در دنیا منعکس می‌شود. یکی از دلایلی که مردم مرا دوست دارند رک بودن من است و یکی از دلایلی که برخی از مردم از من شاکی هستند هم، همین رک بودن

من است. اما یکی از دلایلی که من موفق بوده ام این است که سریعاً تفکرات پوچ و منفی را از ذهنم خارج می‌کنم و به اصل تفکر و هسته مرکزی آن می‌پردازم.

«مثل یک قهرمان فکر کن» شامل دستوراتی

است که برای به کارگیری در کسب و کار و زندگی سودمند است، ابتدای هر فصل سخنی از یک اندیشمند را آورده ام که امیدوارم در مورد آن جملات فکر کنید و آن را برای خود تشریح کنید و به عنوان یک فرمول ثابت شده در زندگیتان به کار بگیرید. من همیشه از گذاشتن وقت و انرژی برای کندوکاو در صورت مسائل و مشکلات لذت می‌برم و همیشه به یک راه حل خاص و موثر دست پیدا می‌کنم.

زمانی که دانش آموز مدرسه بودم، پدرم، فرد، هر هفته برایم از طریق نامه، نکات الهام بخشی می‌فرستاد، بسیاری از آن‌ها در مورد رهبری بودند

که به من می‌آموختند چگونه باید در زندگی مثل یک قهرمان عمل کنم. من مطالب زیادی از آن جملات قصار آموختم و هنوز هم به آنها مراجعه می‌کنم، در ابتدای هر فصل آن جملات را برایتان آورده‌ام، من همیشه از این که مرشد و راهنمایی بزرگ مثل پدرم را داشته‌ام خرسندم و از خدا سپاسگزارم، امیدوارم این جملات برای شما نیز مفید باشد.

این کتاب را به پدرم و تمامی معلمانی که به من درست زندگی کردن را آموختند تقدیم می‌کنم و امیدوارم که به اشتراک گذاری این تفکرات با دوست عزیزم چون شما، مثل الهامی در زندگیتان، راه گشای مسائل و راهنمای راه پر پیچ و خم زندگی و کارتان باشد.

**دنیا هر قدر هم که بخواهد با ما بازی
کند این خود ما هستیم که نباید با خودمان
بازی کنیم!**

((استفان کینگ))

قلاش، ثروت و استفان کینگ

در کتاب «مروری دوباره» اثر استفان کینگ که نویسنده برجسته‌ای می‌باشد، یکی از داستان‌های این کتاب در ۳۰ سپتامبر سال ۲۰۰۷ به چاپ رسید، استفان ۶۰ کتاب و مجموعاً نزدیک ۴۰۰

۱. إِنَّمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا لَعِبٌ وَلَهُوَ وَإِنْ تُؤْمِنُوا وَتَتَّقُوا يُؤْتِكُمْ أَجْرَكُمْ وَلَا يَسْأَلْكُمْ أَمْوَالَكُمْ : جز این نیست که زندگی دنیا بازی و سرگرمی است و اگر ایمان بیاورید و تقوا پیشه کنید، اجرهایتان را به شما می‌دهد و اموالتان را طلب نمی‌کند. سوره محمد آیه ۳۶

داستان کوتاه دارد، یکی از این داستان‌های کوتاه در سال ۱۹۹۶ در جایزه اوهنری^۱ موفق به کسب رتبه برتر شد. نکته بارزی که ایشان در داستان‌هایشان ذکر کرده اند این است که امروزه به نظر می‌رسد در بازنگری داستان‌های کوتاه نویسندگان می‌خواهند عرض اندام کنند و برای ویراستاران و قفسه کتابخانه‌ها مطلب می‌نویسند، نه برای خوانندگانِ علاقه مند، این توضیح کاملاً هوشمندانه است، چرا که مرا به فکر واداشت که چرا ما نویسندگان می‌نویسیم و مخاطب ما کیست؟ گر چه اکثر داستان‌های کوتاه، افسانه و ساختگی می‌باشد، اما من از خواندن آن‌ها لذت می‌برم ولی خودم بیشتر به مقاله نوشتن تمایل دارم. نوشتن داستان کوتاه کار راحتی نیست، چرا که نویسنده باید مطلب مورد نظر خود را در یک داستان کوتاه بگنجاند البته مقاله هم همین طور است، چرا

که باید کوتاه و پر محتوا باشد. اگر شما مقالات استفان کینگ را بخوانید، خواهید فهمید که او چگونه توانسته در یک صفحه، مطلب مهمی را بیان کند. من خودم اعتراف می‌کنم که نمی‌توانم مثل او بنویسم، اما از همین جا از زحماتی که کشیده قدردانی می‌کنم. ممکن است شما هنوز به آنچه که من می‌گویم فکر نکرده باشید، اما لازم است هر روز با مطالعه چنین مطالبی از روزمرگی در زندگی خود خارج شوید و مطالب کاربردی و جدیدی بیاموزید.

استفان کینگ چیزی را می‌نویسد که امروزه به خاطر محدودیت‌های فروش، نویسندگانِ دیگر کمتر به این سبک می‌نویسند، چرا که بازار فروش این نوشته‌ها زیاد داغ نیست و خیلی از نویسندگان برای خوانندگان مطلب نمی‌نویسند بلکه، طوری می‌نویسند که فروششان بالا باشد و متأسفانه هدفشان فقط فروش کتاب است نه کمک به خوانندگان. استفان بیان می‌کند که امروزه نویسندگانِ داستان‌های

کوتاه برای درآمدزایی، داستان‌های کوتاه را به افراد پولداری که می‌خواهند اثری چاپ شده داشته باشند می‌فروشند و در وهله بعدی آنچه که برایشان مهم است خوانندگان می‌باشند، برای این افراد مهم نیست که خوانندگان چه عکس‌العملی را بعد از خواندن کتاب دارند و آیا از خواندن این کتاب لذت می‌برند یا نه. این تفکر رویکرد هوشمندانه‌ای بود که از استفان آموختم و فهمیدم او زمانی داستان‌های کوتاهش را می‌نویسد که از یک واقعیتی در زندگی خود رنج می‌برد و غمگین است و یا پدیده‌ای او را به ذوق می‌آورد و این علت علاقمندی شنوندگان، ویراستاران و معلمان به داستان‌های کوتاه استفان است.

آنچه از استفان آموختم کاربردی کردن فعالیت‌هایم بود، برای مثال وقتی خانه‌ای می‌سازم اول به این موضوع که چگونه باید در آن زندگی کرد، فکر می‌کنم و به طور آماری، آن را بررسی

می‌کنم، گر چه استعداد مدیریتی و تبلیغاتی بالایی دارم، ولی می‌دانم برای درک این نکته باید تحقیق و بررسی نمایم که مردم با چه علاقه‌ای این بنا و یا خانه را انتخاب می‌کنند. برای کتابی هم که چاپ می‌کنم همین کار را انجام می‌دهم. الان هم بسیاری از کتاب‌های من جز کتاب‌های پرفروش هستند و در آن‌ها استانداردهای بالای چاپ رعایت شده است که نیازی به توضیح بیشتر نمی‌بینم چرا که نام تجاری ترامپ خود، تاییدکننده کیفیت کار می‌باشد، نمونه اش کتابی که الان آن را مطالعه می‌کنید. استفان کینگ یادآوری می‌کند که کم کم کتاب داستان‌های کوتاه به قفسه‌های پایین کتاب فروشی‌ها نزول می‌کند و به نظر می‌رسد بازار کلی آن در جهان رو به کاهش است. من فکر می‌کنم که او به دقت این موضوع را تحلیل کرده است و او دانسته که داستان‌های کوتاه بیشتر برای هدف فروش نوشته می‌شوند نه برای فکر خوانندگان و تعلیم آنان. من

می‌دانم که اگر چیزی بنویسم که منتقدان را تحت تاثیر قرار دهد تخمین می‌زنم که فروش خوبی هم خواهم داشت، اما برای من خوانندگان آثارم اهمیت بیشتری دارند و این را می‌دانم آنچه که موجب علاقه‌عده‌ای به خواندن آثار می‌شود، همان مطلب موجب انتقاد برخی دیگر خواهد شد. به این موضوعات توجه نمی‌کنم و کارم را ادامه می‌دهم و کارهایم همیشه بهتر از قبل خواهد شد، ولی اگر به انتقادهای بی‌مورد توجه کنم نتیجه مطلوب را کسب نمی‌کنم. البته همواره خوشحال خواهم شد اگر فردی انتقاد سازنده و بی‌غرضانه‌ای را طرح نماید.

به خاطر داشته باشید داشتن صداقت در مورد شخصیت و کارتان سرمایه ارزشمندی است و هر سرمایه‌ای ارزش حمایت و حفاظت را دارد، البته تحمل این که کسی از کار شما انتقاد کند و شما را متهم بداند، کار ساده‌ای نیست، اما در هر صورت باید از آنچه که برایش زحمت کشیده‌اید دفاع

کنید، و شما باید بدانید این کار را برای چه کسی
انجام می‌دهید؟

قدرتمندانه عمل کنید و صداقت و سادگی را
فراموش نکنید با این روش ثروتمند خواهید شد.

**قوی ترین ارتش دنیا، ایده ای است که
در زمان معین به فکرش خلور می‌کند.)**

((ویکتور هوگو))

نوآوری و خلاقیت

اغلب مردم در مورد ابزارهایی که خلاقانه ابداع می‌شوند سخن می‌گویند، بیشتر این اختراعات جدید، با در کنار هم قرار دادن ابزارهای موجود و ترکیب خلاقانه آنها، ساخته می‌شود که بعد از ساخت می‌بینیم که چقدر کار، ساده و راحت بوده است.

۱. در سوره کهف آیه ۹۲، نوآوری ذوالقرنین در ساخت سد به عنوان مانع یا جوج و ماجوج را بیان کرده و از آن به عنوان رحمت پروردگار یاد نموده است. (قال هذا رحمه من ربی) ، پس همه ایده های درست از سوی خداوند است که بر دل های آگاه و ضمیر پاک جاری می شود.

یکی از خلاقیت‌های من که از نوع ترکیب ایده‌ها بوده است، تلفیق برج و هتل است که نام آن را هتل برج بین‌المللی ترامپ گذاشتم که در شهر نیویورک سیتی واقع است و مورد استقبال واقع شده است. این مفهوم جدید توسط افراد دیگر نیز مورد استفاده قرار گرفت که تا کنون موفقیت‌های ملی و بین‌المللی زیادی برای من و دیگران را به همراه داشته است.

ایده، همان حس مشترک است، این طور نیست که فقط یک فرد خالق آن باشد وقتی به گذشته نگاهی می‌کنم شاید این طور فکر کنم که خالق طرح‌های جدیدی بوده‌ام، اما وقتی در مقالاتی که در مورد نوآوری مخصوصاً در مورد اختراعات مطالعه می‌کنم به این موضوع فکر می‌کنم که چگونه یک فرد مخترع می‌شود. برای دانش‌آموزان و دانشجویان نکته‌های آموزنده‌ای در مورد خلاقیت وجود دارد که باید در مورد آن‌ها فکرو تحقیق و بررسی کنند.

چندی پیش در مورد آهنگ‌ساز معروفی به نام

استیو ریک^۱ مطالعه می‌کردم ایشان ایده جدیدی که «آهنگ فازی» نامیده می‌شد را ارائه کرده بود، این ایده مربوط به آهنگی است که شبیه صدای برف پاکن ماشین است، البته برف پاکنی که درست کار نمی‌کند ظاهراً یک روز که او در روز بارانی در ترافیک گیر کرده بوده، صدای برف پاکن ماشینش توجه او را جلب می‌کند. او متوجه می‌شود که ترکیب موزیکالی از برف پاکن را می‌شنود، ایده او تاثیر شگرفی، در موسیقی معاصر داشته است. به نظر من این یکی از نمونه‌های عالی نوآوری است.

برخی مواقع، ایده‌های جدید می‌تواند ناشی از پدیده‌های ساده اطراف ما، مثل حرکت برف پاکن باشد. شاه کلید خلاقیت این است که همیشه حواسمان جمع باشد و افکار و حواس پنج‌گانه‌ی ما آزاد باشند، تا حواس ما بتوانند پدیده‌های جدید را لمس کنند و تحریکات محیطی، محرک احساس

ما شوند. این موضوع کمک می‌کند که در یک زمان به دو موضوع فکر کنیم، من نام این روش را "تمرکز چندگانه" گذاشته‌ام.

ترکیب ایده‌ها زمانی باعث نوآوری می‌شود که شما از تفکرات موزون پیروی کنید. مثلاً هنگامی که به صدای برف پاکن شیشه‌های جلوی ماشین گوش می‌کنید یا به هتل برج فکر می‌کنید و هنگامی که در یک زمان تسلط مشترک به دو موضوع دارید می‌توانید ایده‌های جدیدی خلق نمایید، یا ممکن است به غلتکی سنگی نگاه کنید و دوچرخه را ابداع کنید، کسی چه می‌داند چه پیش خواهد آمد، شاید آنچه که خیالی و غیر قابل باور است به واقعیت تبدیل شود، اما محصول فعالیت مغز و تفکر در ابعاد جدید می‌تواند ثمر بخش باشد، البته برخی مواقع، نوآوری از طریق فعالیت‌های ناآگاهانه و غیر عمدی پدید می‌آید، بنابراین داشتن ذهنی آزاد، در خلق هنر و انجام کار تجاری اهمیت فراوانی دارد.

برای موفقیت در تجارت و زندگی و پیشی گرفتن از دیگران، افکار را نباید محدود نمود. اولین کتابی که من تالیف کردم "هنر معامله" نام داشت، نام کتاب را هنر معامله انتخاب کردم چرا که معتقدم معامله نوعی هنر است و این دلیل موفقیت من به عنوان یک تاجر است. من هنگام کار و فکر کردن همیشه دو بخش ذهن یعنی هم بخش منطقی و محاسباتی و هم بخش تصویر سازی و خیال پردازی را به کار می‌گیرم.

شاید شما در مورد عدد فی^۱ چیزهایی شنیده باشید، این عدد داستان‌های حیرت‌انگیزی در خود دارد که توسط انسان از دوره‌های بسیار دور، از زمان فیثاغورث گرفته تا داوینچی و حتی زمان ساخت اهرام ثلاثه توسط معماران آن بناهای عظیم و نیز هنرمندان مختلف، مورد استفاده واقع شده است. عدد مذکور ۱/۶۱۸۰۳۳۹۸۸۷ می‌باشد. این عدد

را "نسبت طلایی" می‌گویند برای اینکه مطالبی با جزئیات بیشتر در مورد این عدد بدانید، می‌توانید کتاب نسبت طلایی را که توسط ماریو لیویو^۱ نوشته شده است را مطالعه کنید. ظاهراً برخی از افراد توانسته‌اند این عدد را آگاهانه کشف کرده و کاربردی کنند، و برخی دیگر نادانسته و از روی درک حواس درونی خود، آن را به کار برده‌اند و استفاده از آن نسبت در آثارشان، گاهی از روی عمد و گاه، غیر عمدی بوده است.

این نسبت بسیار سحرآمیز است و در فعالیت‌های انجام شده توسط بشر و نیز در پدیده‌های طبیعی قابل مشاهده است، از خلقت مارپیچ‌های صدف حلزون گرفته تا کهکشان‌ها و نیز خلق آثار هنری و معماری، این نسبت به کار گرفته شده است. البته تلاش‌های خلاقانه بشر زمانی که برای کشف رمز و دستیابی به رازهایی که در زندگی وجود دارد، باشد،

راحت‌تر به نتیجه خواهد رسید.

به شما توصیه نمی‌کنم که برای کشف و دستیابی به شگفتی‌ها و رموز موجود در زندگیتان وقت زیادی صرف کنید، بلکه برای داشتن زندگی موفق، فقط باید حضور ذهن داشته باشید و سخت کار کنید. اما برای دستیابی به برخی از موفقیت‌هایی که غیر قابل توضیح اند تلاش شما می‌تواند گامی موثر به سوی موفقیت‌های جدید و نوآوری در کارهایتان باشد. سعی کنید پدیده‌ها را با هم ارتباط دهید در این راه مهم نیست که علاقمندی شما چه موضوعی باشد.

اگر در مسیر هوشمندانه‌ی خلاقیت باشید و قوه ابداع شما فعال باشد، شما فرد خلاق‌ی خواهید بود. ذهن باز برای تفکر بهتر، نیازمند محرک، انگیزش و آموزش تکنیک‌های استدلالی مختلف می‌باشد. هر گاه ذهنتان را درگیر پیدا کردن بهترین راه حل‌ها کردید بدانید، این برگ برنده‌ی شما برای موفقیت‌های بزرگ است.

**با هم بودن شروع، حفظ اعضای گروه
پیشرفت و توانایی کار کردن با دیگران
موفقیت است.)**

((هنری فورد))

اهمیت تیم کاری

از آنجا که مدیر شرکت بزرگی هستم اهمیت کار گروهی را می‌دانم اگر عمیقا این موضوع را درک کنیم سعی می‌کنیم با هم فکر کرده و با هم کار کنیم و گر نه به اهداف خود نخواهیم رسید، کسانی که با هم کار می‌کنند بقای بیشتری دارند

۱. "واعتصموا بحبل الله جميعا ولا تفرقوا" (۳) و همگان دست در ریمان خدا زنید و پراکنده مشوید و از نعمتی که خدا بر شما ارزانی داشته است یاد کنید. سوره آل عمران آیه ۱۰۳

و زودتر از دیگران به موفقیت خواهند رسید. وقتی در مورد کار گروهی صحبت می‌شود دو مثال بارز به ذهنم خطور می‌کند. شاید آقای تام بروکا^۱ را بشناسید ایشان نویسنده و روزنامه نگار تلویزیونی می‌باشد و جوایز زیادی را در حیطه کاری خود دریافت کرده است و شهرت و اعتبار فراوانی در میان مردم دارد.

در روزهایی که برنامه کارآموز^۲ پر بیننده ترین برنامه تلویزیونی در کشور بود، برای تقدیر از من، به همایش استینبرنر^۳ دعوت شده بودم. تام با همسرش آنجا بود او به شانه من ضربه ای زد و گفت دونالد از این که در شبکه تلویزیونی آمریکایی ان بی

1. Tom Broka

۲. برنامه کارآموز از سال ۲۰۰۴ روی آنتن شبکه ان بی سی رفت. در این برنامه برای احراز یک شغل مدیریتی سطح بالا در یکی از سازمان‌های متعلق به ترامپ بین چند نفر مسابقه برگزار می‌شود. هر هفته در جریان اتفاقات مختلف، ضعیف‌ترین عضو گروه از برنامه اخراج می‌شود و در نهایت آخرین فرد باقی‌مانده شغل را به دست می‌آورد.

3. Steinbrenner

سی کار می‌کنی خوشحالم. حرفی که او زد نماد وجود روحیه کار گروهی بود ما در همان شبکه کار می‌کردیم و او همواره مواظب همه چیز بود، گر چه شخصیت معروفی است اما می‌داند که علت موفقیت برنامه‌هایش فقط کار او نیست و از تلاش همه اعضا قدر دانی می‌کند. آنجا بود که فهمیدم که برنامه‌های من فقط مال من نیست و اغلب مشخصه‌هایی که در تک تک اعضا وجود دارد به کل تیم تعلق دارد. تام از کل شبکه حمایت می‌کرد و کمک او و تیمش باعث محبوبیت برنامه کارآموز شد.

توضیحات او بینش عمیقی را در من ایجاد کرد و من به این نتیجه رسیدم که او یک شخص کاملی است و این دلیل محبوبیت همگانی او در شبکه آمریکایی ان بی سی شده است.

قبل از این که در لس آنجلس برنده جایزه امی^۱ مشخص شود می‌دانستم که جایزه به برنامه

کار آموز تعلق دارد و برنده آن دپرا میسینگ^۱ بود. او به خاطر کار هنرمندانه ای که در فیلم «میل و فریبندگی» داشت مورد تحسین قرار گرفت او فردی موفق در کار گروهی بود، من همیشه دپرا را دوست دارم نه فقط به خاطر موهای قشنگی که دارد بلکه به خاطر پشتکار و اراده قوی که دارد. وقتی که او بالای صحنه رفت زمانی بود که در برنامه کارآموز هم با ما کار می کرد به خاطر همین همکاری با ما از آن بالا از من تشکر کرد و من یک بار دیگر فهمیدم که یک تیم دیگری هم وجود داشته که افراد آن با هم فعالیت دارند گرچه جایزه به او تعلق گرفت اما با حرفهایش در بالای صحنه اعتبار کار گروهی را بیشتر کرد.

سالهای زیادی سپری شد، اما به طور شفاف آن روز را فراموش نمی کنم که جف ذاکر به دفتر کار من آمد و از من خواست که مجری برنامه زنده

1. *Depra Missing*

"شب شنبه" باشم، که برنامه ای در شبکه ان بی سی بود. چون در کارهای قبلی عضوی از تیم آنها بودم این کار را قبول کردم، داشتن روحیه‌ی تیمی مهم است و من به جرات می‌توانم بگویم که کار گروهی انتخاب عاقلانه‌ای است چرا که اگر اهداف کل تیم با هم همسو شود تیم همیشه برنده خواهد بود. به نظر من باید روح کار گروهی زنده نگه داشته شود و در شخصیت و در حرفه شما بسیار موثر خواهد بود و نتایج شگفت‌انگیزی برایتان خواهد داشت و به شما حس برتری برای درک مراتب بالا ایجاد خواهد کرد. هرگز قدرت کار گروهی را نفی نکنید چرا که به عنوان عضوی از گروه می‌توانید هم‌افزایی را ببینید و قدرت مضاعفی خواهید یافت. توضیحات بیشتر و علت موفقیت کار گروهی را در بخش پایانی کتاب با عنوان هم‌افزایی یا سینرژی را برایتان بازگو خواهم کرد.

**گه گاه چراغی که در درون ما خاموش
شده است دوباره با جرقه ای توسط
شخص دیگری روشن می‌شود. هر کدام
از ما باید از کسانی که این شعله‌ها را در
درون ما روشن نموده‌اند تشکر کنیم.^۱**

((آلبرت شوایتزر ^۲))

سپاسگزاری زودهنگام

از ۱۷ سال گذشته تاکنون، یک روز قبل از تعطیلات روش هاشانا^۳، پیامی از یک عالم یهودی به نام رابی در لوس آنجلس دریافت می‌کنم. من یهودی

۱. کسی که نعمت دهنده از مخلوقات را شکر گزار نباشد، شکر گزار خداوند

نیز نخواهد بود. (امام رضا (ع)) (شیخ صدوق، عیون أخبار الرضا (ع))

۲. پزشک، فیلسوف، عالم الهیات پروتستانیسیم و موسیقی‌دان آلمانی است. وی در سال ۱۹۲۸ برنده ی جایزه ادبی گوته و در سال ۱۹۵۲ جایزه صلح نوبل شد.

۳. روز اول و دوم ماه عسری تیشری و عید شروع سال یهودی

نیستم اما یهودیان زیادی برایم کار می‌کنند، به همین دلیل از برنامه تعطیلات و جشن "روش‌هاشانا" که در سال جدید یهودی برگزار می‌شود مطلع هستم. دریافت این پیغام تبریک خاطره خاصی را برایم تداعی می‌کند. آقای رابی و همسرش ۱۷ سال پیش پسرشان را از دست داده‌اند، دلیلی که رابی و همسرش هر ساله به یاد من می‌افتند و برایم پیام تبریک می‌فرستند نمونه‌ عالی تاثیرگذاری سپاسگزاری است.

در سال ۱۹۸۸ او و همسرش پسر ۳ ساله‌ای داشتند که بیماری لاعلاجی داشت، یک روز او از من خواست که اگر امکان داشته باشد جت مرا قرض کند ما همدیگر را نمی‌شناختیم، او برایم توضیح داد که زندگی پسرش وابسته به تجهیزات پزشکی زیادی است که فقط پروازهای بازرگانی قادر به حمل آن هستند، شوک بزرگی برایم بود چون