

خُسامِ کُفُودِ حُورِ مَهِ  
وَمَا شَمِدْه

• که دل زاناش حنِ مَرادِ راه



راه کارهای تبلیغات و بازاریابی (۳۴)

# ۱۰۰ راز ساده‌ی موفقیت در کسب و کار

انسان‌های موفق چه آموخته‌اند  
و چگونه می‌توانیم آن‌ها را به کار ببریم

---

نویسنده:

دکتر دیوید نیون

مترجمان:

دکتر احمد روستا و محمود حمیدخانی

**سپهر**

انتشارات

ناشر کتاب‌های تخصصی بازاریابی و تبلیغات

کتاب ۱۰۰ راز ساده‌ی موفقیت در کسب‌وکار ترجمه‌ای است از:

---

**The 100 Simple Secrets of Successful People**

David Niven, Ph. D.

# ۱۰۰ راز ساده‌ی موفقیت در کسب‌وکار

نویسنده: دکتر دیوید نیون

مترجمان: دکتر احمد روستا و محمود حمیدخانی

خوشنویسی به نام خداوند خورشید و ماه:

محمد کیانی

طراحی جلد و صفحه‌ها: آتلیه‌ی شرکت سیتِه

مدیر اجرایی: فیروزه یآوری

ویراستار: ندا فوق



مجید اسماعیلی

صفحه‌آرایی:

طیف‌نگار

لینوگرافی:

طیف‌نگار

چاپ و صحافی:

سیتِه

ناشر:

چاپ دوم: بهار ۱۳۹۶

چاپ نخست: بهار ۱۳۹۱

۱۰۰۰ نسخه

حق چاپ و نشر محفوظ است.

ISBN: 978-600-5253-28-3

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۲۵۳-۲۸-۳

دورنگار: ۷۷۶۰۳۷۲۲

تلفن: ۷۷۵۰۹۳۳۹

[www.citehpub.com](http://www.citehpub.com)

سرشناسه	: نیون، دیوید، ۱۹۷۱ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: ۱۰۰ راز ساده‌ی موفقیت در کسب‌وکار: انسان‌های موفق چه آموخته‌اند و چگونه می‌توانیم آن‌ها را به کار ببریم / نویسنده دیوید نیون؛ مترجم احمد روستا، محمود حمیدخانی؛ ویراستار ندا فوق.
مشخصات نشر	: تهران : سیته، ۱۳۹۶.
چاپ دوم	: بهار ۱۳۹۶.
چاپ اول	: بهار ۱۳۹۱.
مشخصات ظاهری	: ۱۴۴ ص.
فروست	: راهکارهای تبلیغات و بازاریابی؛ ۳۴.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۵۲۵۳-۲۸-۳
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: The 100 simple secrets of successful people : what scientists have learned and how you can use it , c2002
عنوان دیگر	: ۱۰۰ راز موفقیت در کسب‌وکار.
عنوان گسترده	: صد راز ساده‌ی انسان‌های موفق...
موضوع	: موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی
شناسه افزوده	: روستا، احمد، ۱۳۲۷ -، مترجم
شناسه افزوده	: حمیدخانی، محمود، مترجم
شناسه افزوده	: فوق، ندا، ویراستار
رده بندی کنگره	: ۱۳۸۹ ن۸۸۸/م۸BF۶۳۷
رده بندی دیویی	: ۱۵۸/۱
شماره کتابشناسی ملی	: ۲۰۷۰۴۳۶

## سخن ناشر

---

آیا خریدن یک رولز رویس، یک ساعت یا یک خانه‌ی گران بها شما را ثروتمند خواهد کرد؟ نه، برعکس، احتمال آن می‌رود که شما را به خاک سیاه بکشاند.

آیا خرید یک ویلای گران قیمت به موفقیت شرکت شما منجر خواهد شد؟ امکان ندارد.

اگر قصد دارید ثروتمند شوید، باید کارهایی را که ثروتمندان پیش از کسب ثروت انجام داده‌اند، بیاموزید. باید رموز ثروتمند شدن آنان را بیاموزید، نه چگونگی خرج کردن ثروت را. و اگر می‌خواهید کمپانی موفق‌تری داشته باشید باید آنچه شرکت‌ها و مدیران موفق پیش از کسب اعتبار و شهرت انجام داده‌اند، فراگیرید.

افراد موفق با تلاش وافر، سخت‌کوشی و کار مداوم، بینش کافی و توجه به وقایع پیرامون و استفاده‌ی درست از نکات آموزنده‌ای که فراگرفته‌اند راه دشوار موفقیت را پیموده‌اند و البته شاید کمی هم باهوش بوده‌اند.

در این کتاب شما با رمز موفقیت افرادی آشنا می‌شوید که در دنیای تجارت و در زندگی خود به موقعیت‌های رفیع دست یافته‌اند. درس‌های موجز، آموزنده و باارزشی جمع‌آوری شده‌اند تا به سادگی در اختیار شما قرار گیرند. امیدوارم از خواندن کتاب لذت ببرید.

با آرزوی موفقیت  
شاهین ترکمن





## پیش‌گفتار

---

ما هفته‌ای یک بار در همایش پروفیسور برایان لانگ<sup>۱</sup> حاضر می‌شدیم. موضوع مورد بحث، از قبل مشخص نبود. دلیل این گردهمایی، آماده‌سازی برای تحقیق سالیانه‌ای بود که باید در طی ترم تحصیلی انجام می‌گرفت. همه مقالاتی را درباره‌ی موضوعاتی که خودمان انتخاب می‌کردیم می‌نوشتیم. ما ۲۰ نفر بودیم و موضوعات مختلفی ارائه می‌شد. دانشجویان درباره‌ی حقوق مدنی مؤسسه‌ی جانسون<sup>۲</sup>، طولانی بودن ساعات درسی روزانه‌ی دانش‌آموزان دوره‌ی ابتدایی یا در این باره که آیا کامپیوتر می‌تواند آهنگ بسازد، مطالبی را عنوان می‌کردند. دلیل دیگر این گردهمایی ترغیب و تشویق دانشجویان به تحقیق درباره‌ی موضوعاتی بود که خود به آن علاقه داشتند. برای انتخاب موضوع، هیچ اجباری در کار نبود. پروفیسور هیچ‌گونه اطلاعاتی مثلاً درباره‌ی لیندون جانسون<sup>۳</sup> یا حق و حقوق کودکان ۷ ساله نمی‌داد. او از ما می‌خواست زحمات سفر را تحمل کنیم، هر کدام به جاهای مختلفی برویم و سپس نتایج حاصل را مورد بررسی و ارزیابی قرار دهیم. این همایش در پی کشف مطالب غیرمنتظره‌ای بود که با تعهد و جدیت دانشجویان به دست آید. ما دائم

1. Brian Long
2. Johnson
3. Lyndon Johnson

حال بررسی و یادداشت نتایج بدست آمده در مورد موضوع تحقیق بودیم. پروفیسور در کلاس از ما درباره‌ی پیشرفت و نتایج تحقیقاتمان سؤال می‌کرد یا این که چه چیزی ما را به هیجان آورده یا به چه بن‌بست‌هایی رسیده‌ایم و تقریباً همه‌ی ما با هیجان بسیار درباره‌ی آنچه که با آن برخورد کرده بودیم یا کتاب‌هایی که مطالعه کرده بودیم، صحبت می‌کردیم. اگر ندرتا دانشجویی پیدا می‌شد که کارش را خوب پیگیری نمی‌کرد و پیشرفتی در کارش نداشت، پروفیسور بسیار ناراحت می‌شد و پافشاری می‌کرد که او حتماً یک گزارش تازه ارائه کند. پروفیسور برای عدم انجام وظیفه، اغماض و گذشتی نداشت. او بارها به ما گفته بود که دانش چیزی نیست که به سراغ شما بیاید و خودش را به شما تحمیل کند. این پروژه‌های تحقیقاتی برای پروفیسور، فقط موقعیتی برای آموزش موضوع مورد بحث نبود، بلکه او می‌خواست که ما خودمان را بهتر بشناسیم و توانایی خودمان را - طی مأموریتی مهم که می‌توانست نتایج خوب یا بد داشته باشد یا پسرقت و پیشرفتی به دست آید- بالا ببریم. این که کامپیوتر بتواند آهنگ بسازد یا نه، زمان کلاس‌های دوره‌ی ابتدایی اضافه یا کم شود، برای پروفیسور اهمیتی نداشت. آنچه که او را به هیجان می‌آورد این بود که پروژه‌هایمان را در حد توانایی‌مان اجرا کنیم. او معتقد بود که اگر الان شما در اجرای این پروژه‌ها ناتوان باشید، هیچ وقت دیگری هم نخواهید توانست ولی اگر از پس انجام آن برآیید، بعد از این هم موفق خواهید بود.

او می‌گفت در دنیای کنونی که پر از چالش و مبارزه است، هیچ‌کس به شما کمک نخواهد کرد و این خود شما هستید که با سعی و تلاش از مبارزات پیروز بیرون می‌آیید.

زمانی که من تحقیقاتم را برای نوشتن این کتاب شروع کردم به فکر کلاس‌های پروفیسور لانگ افتادم و گفته‌های او را درباره‌ی عوامل لازم برای خلق یک پروژه‌ی تحقیقاتی خوب، مدنظر قرار دادم.

من هزاران مقاله و سخنرانی از انسان‌های موفق را مورد مطالعه قرار دادم و دریافتم که دانشمندان یک سری تجربیات، اصول و باورهایی را کشف کرده‌اند که برای رسیدن به موفقیت لازم است.

کتاب حاضر نشان‌دهنده‌ی تلاش دانشمندان است که رموز موفقیت را در

نویسنده: دکتر دیوید نیون

تمام جوانب زندگی مورد مطالعه قرار داده‌اند و من ۱۰۰ مورد آن را در این کتاب آورده‌ام؛ هر مبحثی مرکز ثقل نتایج عملی به دست آمده است و به دنبال آن مثال‌های واقعی از اشخاص حقیقی و همچنین نصایح مفیدی که باید مورد استفاده قرار گیرد تا شانس موفقیت را در زندگی بالا برد.

دکتر دیوید نیون<sup>۱</sup>

1. David Niven Ph.D



## ۱

### احساس صلاحیت، آغاز صلاحیت است.

---

در کاری که انجام می‌دهید چقدر تبحر دارید؟ آیا هیچ‌گونه آزمایش، ارزیابی یا چیزی شبیه این‌ها را برای سنجش توانایی خود انجام داده‌اید؟ حتماً راهی وجود دارد که دریابید کاری را که انجام می‌دهید درست است و باید انتظار موفقیت را داشته باشید یا خیر. در حقیقت کسانی که فکر می‌کنند کار خود را درست انجام نمی‌دهند و توانایی دست‌یابی به موفقیت یا رهبری را ندارند، قدرت تغییر یک چنین تفکری را نیز ندارد حتی اگر به موفقیت هم دست یافته باشند و این سبب می‌شود که توانایی‌های آن‌ها از بین برود.

منتظر ارزیابی بعدی تان، برای داشتن قضاوت بهتر نسبت به خود نباشید برای این که احساسات بر مبنای حقایق پایه‌گذاری نشده است. شایسته بودن با احساس آن شروع می‌شود و بعد از آن شایستگی و صلاحیت به دست می‌آید. راس<sup>۱</sup> رقصنده‌ای از شهر اسپرینگ فیلد<sup>۲</sup> ایالت میسوری<sup>۳</sup> در آرزوی روزی بود که بتواند در برادوی<sup>۴</sup> برنامه اجرا کند. مسیر رسیدن به این هدف باشکوه، از طریق اجرای برنامه در حضور اشخاص غیر حرفه‌ای و محلی بود. راس از این کار بسیار هراس داشت و آن را به مانند معاینه شدن توسط دکتر در جلوی مردم می‌دانست. او می‌گفت وقتی که قرار شد برای اولین بار این کار را انجام دهم بسیار ترسیده بودم. اما بالاخره او اجراهای مختلفی را انجام داد که در بعضی از آن‌ها موفق و در بعضی دیگر ناموفق بود و از این طریق تجربه‌ی فراوانی به دست آورد. او می‌گفت این اواخر، در مقابل کسانی که مرا مورد ارزیابی قرار می‌دادند اعتمادبه‌نفس پیدا کرده بودم زیرا که تعداد این اجراها بسیار زیاد شده

1. Ross
2. Spring Field
3. Missouri
4. Broadway

بود. اولین باری که راس همراه یک گروه حرفه‌ای برنامه اجرا کرد بسیار عالی بود. او یک توضیح مناسب برای موفقیت خود در هر چه سریع‌تر حرفه‌ای شدن ارائه می‌کند؛ اعتمادبه‌نفس. او می‌گوید اگر واقعاً می‌خواهید کاری را انجام دهید، باید آن را جدی بگیرید و به آن اعتقاد داشته باشید. مجبور هستید کاری کنید که آن اتفاق بیفتد. با نشستن و به امید دیگران بودن نتیجه‌ی خوبی حاصل نمی‌شود.

اولین قدم آن‌هایی که موفق شده‌اند، پرورش احساسی بوده است که درباره‌ی توانایی خودشان داشته‌اند. در حقیقت از هر ۱۰ نفر، ۸ نفر با تصویری که از خود در زمینه‌ی توانایی‌شان در انجام کار داشته‌اند به موفقیت دست یافته‌اند نه تمرین زیاد.

گریبل<sup>۱</sup>، ۲۰۰۰

## ۲

### سخت‌کوشی کافی نیست.

سخت‌کار کنید نتیجه‌اش را می‌بینید؛ به نظر این طور می‌رسد اما این طور نیست. مطالعه‌ای را که فقط برای امتحان بوده به خاطر بیاورید. بعضی از بچه‌ها همیشه در حال مطالعه‌اند اما نتیجه نمی‌گیرند. بعضی‌ها چندان سخت درس نمی‌خوانند ولیکن موفق هستند. ممکن است شخصی در حد غیرقابل‌باوری تلاش کند ولیکن چیزی به دست نیابد یا برعکس با تلاش کم موفق شود. تمام فعالیت‌ها، برای پیشرفت کردن است نه این که فقط وقت تلف شود. قنادی آخن باخ<sup>۲</sup> در شهر لنکستر کانتی<sup>۳</sup> در ایالت پنسیلوانیا<sup>۴</sup> قرار داشت.

1. Gribble
2. Achenbach
3. Lancaster County
4. Pennsylvania

یک قنادی خانوادگی که مشتریان مخصوص خودش را داشت و بیش از چهار دهه به تجارت پرسود خود در آن شهر مشغول بود. در دهه‌ی ۹۰ قرن بیستم آن‌ها تصمیم گرفتند که تجارتشان را توسعه دهند، ساندویچ و سایر خوراکی‌ها را نیز بفروشند و مکان‌های دیگری را برای خرده و کلی‌فروشی دایر کنند. مالکان این قنادی‌ها هیچ‌وقت به اندازه‌ی زمانی که تجارتشان را وسعت دادند فعالیت نکرده بودند. نتیجه‌ی این سخت‌کوشی کسب درآمد کمتر و تهدید به ورشکستگی بود زیرا نتوانستند وام‌هایی را که برای توسعه‌ی کارشان گرفته بودند به موقع برگردانند. اربل هس که یک مدیر تجاری بازنشسته بود، ابتدا با آن‌ها شریک شد و سپس کل شرکت را خریداری کرد. او به دقت همه چیز را زیر نظر گرفت و متوجه شد که علت ورشکستگی آن‌ها با این همه تلاش، بی‌کفایتی بوده است. آن‌ها تنوع محصول زیادی داشتند در حالی که ۹۰ درصد فروش آن‌ها فقط از ۱۰ درصد کالاها بود و بقیه‌ی آن‌ها سبب از دست دادن کسب و کارشان شده است. هس زمانی که مجدد شرکت را سروسامان داد، چنین گفت که آن‌ها قطعاً نمی‌توانستند بیش از این کار کنند ولیکن می‌توانستند با زیرکی بیشتری عمل کنند.

موضوع این است که به تلاش و سخت‌کوشی، در فرایند تولید بیش از اندازه، بها داده شده است و آن را مهم‌ترین عامل در به دست آوردن موفقیت دانسته‌اند. در حالی که سخت‌کوشی از عوامل کم‌اهمیت در کسب موفقیت است. سخت‌کوشی به تنهایی، پیشگویی بسیار خطرناکی برای اطمینان از کسب موفقیت است. برای این که کوشش بی‌نتیجه، می‌تواند ناشی از بی‌شهامتی باشد. اگر انسان‌ها این گونه فکر کنند که اگر حداکثر تلاش خود را به کار نبرند موفق نمی‌شوند، مطمئناً نتیجه‌ای به دست نخواهند آورد.

شرنک<sup>۱</sup>، ۱۹۹۸

### ۳

#### خلاقیت از درون زاده می‌شود.

همه می‌خواهند به چیز تازه‌ای فکر کنند. مشکلی را حل کنند که کس دیگری نتوانسته آن را حل کند. ایده‌ی باارزشی پیشنهاد کنند که کس دیگری تصور آن را نکرده باشد. مدیر تجاری از همکارانش می‌خواهد که ایده‌ی جدیدی را پیشنهاد کنند. وقتی که مدیری برای خلق یک ایده‌ی نو انعام و پاداشی در نظر می‌گیرد، باید دریایی از افکار بزرگ سرازیر شود. ولی آیا چنین است؟ مطمئناً نه. ما قبول داریم که خلاقیت مانند سایر کالاها قابل خرید و فروش است اما مانند تلاش و کوشش نیست. یک الهام درونی می‌خواهد. خلاقیت محصول یک مغز انباشته شده از سئوال، راه‌حل آن و توانایی است. بنابراین خلاقیت، قابل دسترسی با پول و پاداش نیست بلکه زمانی شکوفا می‌شود که توجه‌مان را بر روی چیزی که واقعاً می‌خواهیم متمرکز کنیم.

شرکت راه‌آهن ایست<sup>۱</sup> ژاپن قراردادی برای کشیدن خط‌آهن بین توکیو<sup>۲</sup> و ناگانو<sup>۳</sup> داشت که باید قبل از شروع بازی‌های المپیک زمستانی سال ۱۹۹۸ تحویل می‌داد. متأسفانه تونل در دست ساخت در کوه‌ها به آب برخورد کرد و پر شد. شرکت، تیمی از مهندسان باتجربه را با حقوق بالا استخدام کرد که مشکل را حل کنند. مهندسان مشکل را مورد تجزیه و تحلیل قرار دادند و یک سری راه‌حل‌های پرهزینه جهت زه‌کشی و سیستم آب‌راهی، جهت تخلیه‌ی آب از تونل ارائه کردند. یک کارگر تشنه که کمی از آب را خورده بود با یک راه‌حل متفاوت پیش رئیس رفت. به نظرش طعم آبی که خورده بود بسیار خوشمزه‌تر از آبی بود که همه روزه مصرف می‌کرد. او به رئیسش گفت که می‌شود این آب را در شیشه‌های یک بار مصرف ریخته و به عنوان آب معدنی به فروش رساند.

1. Japan Railroad East
2. Tokyo
3. Nagano