

راز موفقیت

داستان عقاب

در کتاب زیبا اثر معروف مطیع الدوله حجازی حکایتی است در وصف یک عقاب که در اثر پیری به حال مرگ افتاده بود و حالی که آخرین نفسهایش را می کشید، کلاغانی را دید که بر گردش حلقه زده و قصد داشتند لاشه اش را بخورند . عقاب تیزپرواز و مغرور که هرگز خود را چنین خوار و خفیف ندیده بود، به خشم آمد و از آخرین نیرویش مدد گرفت و به آنها حمله کرد . کلاغان ترسو پس از این حمله پا به فرار گذاشتند. عقاب پیر حتی درحال مرگ نیز از قدرت خویش خبر داشت اما کلاغان بزدل با آنکه تعدادشان زیاد بود مقاومت را جایز ندانستند و گریختند . مشکلات و مسائل زندگی بی شباهت به کلاغان بیمناک نیستند به شرط همچون عقاب بر آنها حمله ور شویم .

استفاده از عقل

" دوست واقعی هر کس عقل اوست و دشمنش جهالت و نادانی او . "

مثل انگلیسی

نقطه شروع را پیدا کنم .علايق خویش واقف شوم و دریابم که اعتقادم بر چه تمایلاتی استوار است.

برای شناخت خود چه کردم

" هیچ تماشایی عبرت انگیزتر و مفیدتر از این نیست که افکار و اعمال خود را تماشا کنیم . "

دشمنان با تو بر نمی آیند

گر تو با خویشتن برآمده ای

چگونه « لنگی » هایم را پیدا کنم

" می خواهم گریبان سرنوشت را بگیرم . او نمی تواند سرم را در برابر زندگی خم کند؛ پیروزی از آن من خواهد بود ."

الف : دچار احساس خود کم بینی هستم .

ب : در اثبات گفته های خویش اصرار می ورزم .

ج : مضطرب و آشفته ام .

د : غرورهای زیادی دارم و متأسفانه به آن افتخار می کنم .

هـ : زود رنج و عصبی ام .

مراحل شناخت از خود

" فردی که نهایت کوشش خود را در شناخت خود به کار می برد دیگر شخص پیشین نیست ."

" عادت بد، اول مسافر است، دوم مهمان و دست آخر صاحبخانه ."

الف : تلاش کردم خود مشکل و عیب را بشناسم .

ب : به مضرات و اثرات نامطلوب عیب مورد نظر پی بردم و آن را بی غرضانه و منصفانه پیش خود مجسم کردم .

ج : به وجود معایبی که سد راه موفقیتم بودند، اطمینان یافتم و قبول کردم که این معایب را دارا هستم .

رفع مشکلات

" من از راه تنعم و تن آسایی به این مقام نرسیدم، شعار من در زندگی همواره این بوده که با موانع بجنگم و بر آنها غلبه کنم ."

الف : برای رفع هر مشکل باید دو تا سه هفته وقت صرف می کردم .

ب : هر موقعی که نصیبم می شد روحیه ام را تقویت و اراده ام را برای حل مشکلات بعدی استوارتر می کرد .

ج : از بین بردن پی در پی این عادات و عیوب بد موقتاً مرا دچار بحرانهای شدید روحی و فشارهای عصبی کرد به طوری که نزدیک بود از خود بیزار

شوم ، اما پایبندی به اهداف و آرزوهایم مرا از هر گونه ناامیدی دور ساخت

الف : نوشتن

ب : تکرار

ج : تلقین

آرامش در حضور دیگران

" مرکز ثقل خود را به درون خویش منتقل کنید ، آن گاه در آرامش مطلق فرو خواهید رفت . "

قضاوت دیگران در مورد شما

برای آنکه از چاه آب بکشیم باید از سطل استفاده کنیم نه از غربال . "

مثل فارسی

حسادت

" بدان که فرق باشد بین غلبه و حسد، چه ، غلبه مشوق بود به حصول یا مطلوبی که از غیری احساس کرده باشی و حسد با تمنای زوال بود از او . "

خواجه نصیر طوسی

توانم آنکه نیازم اندرون کسی

حسود را چه کنم کو زخود به

رنج درست ؟

سعدی

کسی به سگ مرده لگد نمی زند

ترا تحمل امثال ما نباید کرد

که کس نزند بر درخت بی

برسنگ

در کتاب « **آئین زندگی** » اثر دیل کارنگی داستانی نقل شده که ذکرش در اینجا بی مناسبت نیست. ماجرا از این قرار است :

شاهزاده ای که در دبیرستان نظام درس می خواند، روزی با یکی از همشاگردیها به نزاع پرداخت. همشاگردی جسور و بی باک لگدی به

شاهزاده نازک نارنجی زد و او را نزد دیگران تحقیر کرد. شاهزاده که انتظار چنین رفتاری را نداشت، به مدیر مدرسه شکایت برد. مدیر مدرسه تعجب از شاگرد پرسید: پسر، برای چه این کار را کردی؟ مگر نمی دانی که این شاهزاده در آینده شاه این مملکت می شود؟ پسر جواب داد: چرا خوب هم می دانم. به این دلیل به او لگد زدم که بعدها، وقتی که شاه شد، به دوستانم بگویم که در جوانی چنین کاری کرده ام!

خُب با این تفاسیر اگر به شما حسادت کرد نباید ناراحت شوید. یقیناً امتیازات قابل توجهی در شما بوده که حسادت او را برانگیخته است. همه دشمنیها را جدی تلقی نکنید، نکنید، زیرا برخی از آنها از رقابت و چشم و همچشمی ناشی می شوند.

خوبی با همه، بدی با هیچ کس

آسایش دو گیتی تفسیر این دو حرف است
با دوستان مروت، با دشمنان مدارا

حافظ

شبی یک گلابی

حل برخی از مشکلات برای بسیاری از ما دشوار به نظر می آید، اما باید به این واقعیات توجه داشت که مشکلاتمان آن قدرها هم پیچیده و غامض نیستند که نتوانیم از عهده شان بر آییم؛ به بیان دیگر مشکلات ما به اندازه تواناییهای ماست. برای نمونه، مسائل یک کارمند ساده شبیه مسائل یک دیپلمات برجسته نیست، همان طور که یک کارگر معمولی درقیاس با مهندس ساختمان با مشکلی متفاوت سروکار دارد. بنابر یک ضرب المثل فارسی: "مشکلات انسان مثل سگ است. اگر از آن فرار کنیم به دنبالمان می آید اما در صورت حمله فرار می کند." ناپلئون می گوید: "برای خاموش کردن آتش باید به آن نزدیک شد." فرار از آتش باعث طغیان آن و سرایتش به نقاط دیگر می شود.

حال می خواهم داستان « شبی یک گلابی » را برایتان تعریف کنم تا ارتباطش با مطالب بالا روشن گردد.

می گویند کدخدای یکی از دهات نزد پزشک رفت تا برای سردرد مزمن و ناراحتیهای گوارشی خود نسخه ای بگیرد. دکتر پس از معاینه و سؤال و جواب شبی یک گلابی و هر صبح ناشتا یک لیوان آب تجویز کرد. کدخدا که از راه دور آمده بود ناراحت شد و گفت: آقای دکتر این چه دوا و درمانی است؟ چرا به ما قرص و دارو نمی دهید؟ ما اینهمه راه نیامده ایم که شما مسخرمان کنید؟ دکتر با خونسردی پاسخ داد: کدخداجان چرا مسخره کنم! اتفاقاً خیلی هم دوستت دارم اما تو دچار یبوست مزاجی و بهترین دوا این است که شبها یک گلابی و هر صبح ناشتا یک لیوان آب خنک بخوری. چرا می خواهی شکمتو با دارو پر کنی!

بیشتر کارها آن طور که به نظر می آید دشوار نیست و چه بسا انجام آن از تجاویز این پزشک هم آسانتر باشد.

مقاومت در برابر ناملایمات

" جوانی که استعدادش کم و عزم و اراده اش زیاد است از کسی که دارای استعداد زیاد عزم و اراده ای کم است ، موفقتر می باشد."

برای رسیدن به بهشت از جهنم هم می توان شروع کرد

" میزان خوشبختی و بدبختی افراد تنها به دست خود آنها فراهم می شود."

صداقت بهترین سیاست است

" راستگویی شما را بهتر معرفی می کند تا دروغ ."

توقف هرگز!

" جهان به یک شب تار می ماند؛ هرکس باید خود چراغ خود را بیفروزد ."

کار جدید

" کسی که دارای عزمی راسخ است، جهان را مطابق میل خویش عوض می کند."

پیشخدمت کراواتی

"عمر شما از زمانی شروع می شود که اختیار سرنوشت خویش را در دست گیرید."

موفقیت پس از موفقیت

" مرد عمل شاید آدم پولداری نباشد، اما شخص مصممی است که می داند دنبال چیست و کجا باید برود."

" مردان شجاع فرصت می آفرینند، ترسوها و ضعفا منتظر می نشینند."

من خود را جای جابر گذاشتم

"انسان! خودت به یاری برخیز."

رمز و راز موفقیت در بازار کار

موفقیت در بازار کار

" کوشیدن، جستن، یافتن، و هرگز تسلیم نشدن راز موفقیت است."

چگونه به حرفهای مدیرتان گوش دهید

" آنچه را که بد می فهمیم نمی توانیم خوب بیان کنیم."

یک مثال فارسی می گوید: " مرد عاقل گوشش شنوا و زبانی کوتاه دارد."

گوش کردن هنری است همپای سخن گفتن و کسی که بخوبی به

صحبتهای دیگران گوش می سپارد، رابطه خوبی با آنها برقرار می کند.

پیش از آنکه مدیرتان بروید آرامش خود را حفظ کنید؛ یعنی برای لحظاتی

در جایی ساکت بنشینید و به ذهن خویش آرامش بخشید. هیچ گاه

سراسیمه و آشفته نزد مدیر خود نروید. ابتدا چند نفس عمیق بکشید،

پنجره ها را باز و هوای تازه استشمام کنید و پس از کمی تمرکز با قدمهای

متین و استوار نزد او بروید. سعی کنید همیشه دفترچه یادداشت و قلم همراه داشته باشید. در صفحه بعد مزایای بی شمار این کار را برایتان توضیح خواهیم داد .

ضمن صحبت با مدیرتان کارهای زیر را انجام دهید :

الف : با آرامش و اطمینان خاطر بنشینید و نگاهتان را مستقیماً به چشمان او بدوزید.

ب : با دقتی وسواس گونه به حرفهایش گوش دهید.

ج : ضمن گوش دادن، با نیم نگاهی که از او برمی دارید، حرفهایش را یادداشت کنید.

د : در صورت نیاز از او توضیح بخواهید.

هـ : چنانچه لازم تشخیص دادید، سؤالتان را بلافاصله مطرح کنید و راه حل‌های احتمالی را جویا شوید.

و : اگر صلاح دانستید، در پایان کار با صراحت اظهار نظر کنید.

مزایای این روش چیست

الف : یادداشت برداری هنگام صحبت با مدیر، شما را شخصی دقیق و هوشیار جلوه می دهد .

ب : با یادداشت کردن صحبت‌های مافوق خود تحویلاً به او می فهماند که گفته هایش با ارزشتر از آنند که فقط به ذهن سپرده شوند. این را بدانید که فراموش کردن برخی نکات مهم از اعتبار و منزلت شما نزد مدیر می کاهد.

ج : یادداشت برخی نکات مدیر را وادار می کند شمرده حرف بزند و از دستورات غیرممکن اجتناب ورزد.

د : وقتی حاصل کارتان را طی طراحی جامع به مدیر تحویل می دهید، او از داشتن چنین کارمند دقیق، هوشیار و آگاه خوشحال می شود و به این

نتیجه می رسد که برای دستوراتش احترام قائلید بنابراین به تفاوت رفتار و اعمالتان با دیگران پی می برد و روز به روز بر اختیارات شما می افزاید.

با مدیرتان چگونه ملاقات کنید

" باید بخواهیم تا بتوانیم ."

اگر قصد دارید از مذاکرات با مدیر خود به نتیجه اطمینان بخشی برسید و از ملاقاتی که از او گرفته اید، حداکثر بهره را ببرید، پیشاپیش نکاتی را مد نظر قرار دهید و ذهنتان را از هر جهت آماده سازید.

الف : سعی کنید خسته نباشید و قبل از مذاکره از هر گونه جار و جنجال و بگومگوهای احتمالی بپرهیزید.

ب : با شکم گرسنه با هیچ کس حتی با همسرتان نیز مذاکره نکنید.

ج : شب پیش از مذاکره حتماً خوب بخوابید و چنانچه دیداری ناگهانی پیش آمد، پس از کمی آرامش به ملاقات طرف مذاکره بروید .

د : در صورت لزوم پیش از ملاقات پیشنهادات خود را بر روی کاغذ بنویسید.
ه : رئیس مطالب مورد بحث را یادداشت کنید.

و : پاسخ هر سؤال احتمالی را از قبل آماده و رفتار، مقاصد و هیجانات مدیر را پیش بینی کنید.

ز : پیش از ورود به اتاق مذاکره چندین بار به خود تلقین کنید که موفقیت از آن شما خواهد بود.

سرانجام قبل از گشودن در اتاق مدیر به خود یادآور شوید که او نیز آدمی است باهوش و استعداد معمولی و معلوم نیست که همه چیز را بهتر از شما بداند .

با مدیرتان چگونه سخن بگویید

" از مخالفت نهراسید. بادبادک هنگامی بالا می رود که با باد مخالف مواجه شود ."

این موضوع که طرف صحبت شما مدیر است یا کسی دیگر، اهمیت ندارد؛ مهم آن است که به هنگام گفتگو رفتار و گفتاری پسندیده داشته تا به نتیجه دلخواه دست یابید.

رعایت نکات زیر به شما در روند یک مذاکره سودمند یاری می رساند:
الف : در سخن گفتن شتاب نکنید.

ب : موضوع را قبلاً چندین بار با خود و با صدای بلند تکرار کنید تا هنگام ادای آنها دچار فراموشی یا لکنت زبان نشوید.

ج : جملات ساده، کوتاه و رسا به کار برید و شیوه خلاصه گویی در پیش گیرید.

د : گفته های خویش را با اطمینان و اعتماد به نفس ادا کنید. انتظار نداشته باشید دیگران آنچه را که شما با شک و تردید بر زبان می آورید باور کنند.

ه : اگر در حین مذاکره متوجه شدید که مخاطبتان مایل به صحبت است به او مجال دهید افکارش را بروز دهد و میزان اطلاعات و معلوماتش را بر شما فاش سازد.

و : در برابر ترشرو ترین و عبوسترین اشخاص هرگز بشاشت خود را از دست ندهید و هنگام گفتگو نیز تمام قوایتان را برکسب کامیابی متمرکز سازید.

داستان زیر اشاره ای است کوتاه به مذاکره ای که با نتیجه دلخواه پایان یافت . در بخشهای آینده « اصول مذاکره کردن » را شرح خواهیم داد.

مدیر سینما پاسیفیک

از روش درست استفاده شده بود

" بزرگترین فن زندگی استفاده از فرصتهای بی نظیری است که بر ما می گذرد."

چگونه پیشنهادهای خود را مطرح کنید

" هر اقدامی اگر بزرگ باشد، ابتدا محال به نظر می رسد . "

چنانچه موضوع مذاکره از جنبه شفاهی خارج شد و تصمیم گرفتید آن را به صورت طرحی منظم و حساب شده پیشنهاد کنید ، اصول و ضوابط زیر را در نظر بگیرید تا سرانجام به نتیجه نهایی دست یابید :

۱- منظور از پیشنهاد چیست ؟

۲- چه مزایایی دارد ؟

۳- چگونه آن را به مرحله عمل در می آورید؟

۴- مخارج و هزینه هایش چگونه تأمین می شود ؟

۵- نیروی لازم از چه طریقی فراهم می آید ؟

۶- اشکالات احتمالی پیشنهاد در چیست ؟

سر انجام، خلاصه نویسی و رعایت ایجاز شرط اصلی موفقیت طرحی سودمند و عملی است. بدیهی است که کلیه طرحها و پیشنهادها یکسان نیستند و بر اساس موضوع مورد نظر مطالبی حذف یا اضافه خواهد شد اما نکات فوق به عنوان چارچوب اصلی باید همواره رعایت شود.

یکی از بزرگترین امتیازات پیشنهاد خوب آن است که کسی نتواند ایراد اساسی از آن بگیرد و این مهم میسر نمی شود مگر با مقدماتی که پیشاپیش فراهم کرده اید. این نکته مهم و با ارزش را از یکی از استادان دانشکده حقوق به نام دکتر کازرونی آموختم و با ب کارگیری آن در یکی از طرحهای پیشنهادی به نتیجه دلخواه رسیدم. این استاد ارجمند در عین حال عقیده داشت که پیشنهاد خوب باید حتی الامکان از هر گونه نقطه ضعفی به دور باشد. در ضمن یاد گرفتم قبل از هر اقدام عجولانه و نسنجیده با افراد صاحب نظر مشورت کنم. حاصل کار آن شد که پیشنهاد مرا خواندند و آن را پذیرفتند. حال به شرح ماجرا می پردازم.

موضوع از چه قرار بود

" شخص عاقل و هوشیار از تجربیات دیگران استفاده می کند اما مردم مغرور می خواهند همه چیز را خود تجربه کنند ."

مواظب عادات مدیر خود باشید

" مردم اشتباهات زندگی خود را روی هم می ریزند و از آن غولی می سازند که نامش تقدیر است ."

دقت در شناخت عادات، علایق و سلیقه مدیر، شما را به او نزدیکتر می کند و در نتیجه رابطه بهتری بینتان برقرار می گردد. البته باید به خاطر داشته باشید که هنر شناخت افراد با «تعمق»ها و «چاپلوسی» های رایج بسیار متفاوت می باشد. همکاری با دیگران مستلزم شناختی عمیق از شخصیت آنهاست و از این طریق به اطلاعاتی دست می یابید که در مذاکرات و مباحثات به کارتان می آید.

رعایت نکات زیر از شما همکاری صدیق و مطلع می سازد :

۱- سعی کنید روحیه مدیران و همکاران خود را خوب بشناسید و به آداب و عادات کاری آنها پی ببرید تا هرگز با مشکلی مواجه نشوید؛ مثلاً آیا مدیر شما آدمی منطقی است یا دمدمی مزاج و شکاک ؟ لجباز و یکدنده است یا انعطاف پذیر و نرمخو؟ خونسرد است یا عصبانی مزاج و بالاخره مثبت اندیش است یا بدبین ؟

۲- از تفریحات و سرگرمیهای مدیران و همکاران خود در خارج از محیط اداره مطلع شوید. آیا ورزشکارند؟ اهل معاشرت و تفریح اند؟ و یا آنکه خشک و بی روح اند و با هیچ کس و هیچ چیز در ارتباط نیستند ؟

۳- از اعتقادات مذهبی و خط مشی سیاسی مدیر شناختی عمیق داشته باشید تا با پیشنهادی غیر منتظره مواجه نشوید.

۴- با آگاهی از «قلق» ها و شیوه های مورد پسند مدیر خود، هرگز از حربه تهدید و گوشه و کنایه استفاده نکنید. بهترین راه نرمش، حوصله و دقت در طرز فکر مدیر است.

مدیر شما از چه کارهایی بدش می آید

" کسی که به امید شانس نشسته باشد، سالها قبل مرده است ."
علت آنکه بیشتر کارمندان و رؤسای بخشها مورد شماتت و بی مهری مافوق خود قرار می گیرند این است که نامشان به عنوان کارمند یا همکار ناسازگار برسر زبانها می افتد.

۱- عیبجویی از همکاران

۲- حسادت به کارمندان موفق

۳- عدم مسئولیت در انجام وظیفه

۴- شانه خالی کردن از قبول وظایف جدید

۵- ضعف و تردید در تصمیم گیری و به تأخیر انداختن کارها

۶- پافشاری و اصرار در عدم پذیرش اشتباهات خود

۷- عدم علاقه به سیستم اداری که در آن به کار اشتغال دارید

۸- بدگویی پشت سر مدیر

۹- انتقاد شدید از مدیر

۱۰- نادیده گرفتن اوقات مدیر

۱۱- خودداری از انجام فوری دستور مدیر

۱۲- به رخ کشیدن تخصص و اطلاعات خود

۱۳- حامل خبرهای بد بودن و «منفی بافی» کردن

سرانجام کسی که بی هیچ اقدامی صرفاً به طرح مشکل می پردازد مورد

قبول مدیر واقع نمی شود. این گونه اشتباهات و مواردی نظیر بی

انضباطی، کم کاری و غیبتهای مداوم مانع پیشرفت و ترقی ما می شود به

طوری که سالیان دراز بدون دریافت پاداش و یا ارتقاء مقام به کار یکنواخت و

بی ثمر خویش ادامه می دهیم .

آیا مدیر شما اخیراً به حرفتان گوش داده است؟

"انسان تا حصار اطراف خود را خراب نکند، نمی داند که زندانی بوده است".

- ۱- گروه « کم کار»ها
- ۲- گروه « نوآور»ها
- ۳- گروه « کهنه پرست»ها
- ۴- گروه « خرده گیر»ها
- ۵- گروه « منطقی»ها
- ۶- گروه « خلاق»ها
- ۷- گروه « خودمدیر»ها
- ۸- گروه « جیم شونده»ها
- ۹- گروه « آداب‌دان»ها
- ۱۰- گروه « اشکال تراش»ها
- ۱۱- گروه « بی صبر»ها

آزمون کارایی

خب، طنز مربوط به کارمندان را خواندید . برای اینکه بدانید این خصوصیات در شما وجود دارد یا نه، به آزمون زیر با شجاعت، صداقت و حتی وسواس پاسخ گوئید و در پایان به خود نمره دهید. اگر امتیازات شما بین ۲۴ تا ۳۰ بود، به طورقطع در جاده موفقیت هستید، اما اگر ۱۶ تا ۲۴ امتیاز کسب کردید، به طور قطع در جاده موفقیت هستید، اما اگر ۱۶ تا ۲۴ امتیاز کسب کردید، باید تلاش و کوشش بیشتری از خود نشان دهید و اگر امتیازات شما بین ۸ تا ۱۶ بود باید درکارهای خود تجدید نظر کنید.

ردیف	وضعیت	نمره ۳	نمره ۲	نمره ۱	-
۱	وقت شناسی	کاملاً وقت شناسم	گاهی تأخیر دارم	غالباً غیبت می کنم	وقت شناس نیستم
۲	دقت در انجام کارها	خیلی دقیق	بندرت اشتباه می	غالباً بدون دقتم	کاملاً بی دقتم

		کنم	هستم		
۲	حسن همکاری	نهایت همکاری را دارم	همکاری خوب است	همکاری کمی دارم	فاقد حس همکاری هستم
۴	قبول مسئولیت	مسئولیت محوله و اضافی را میپذیرم	گاهی مسئولیت اضافی را میپذیرم	خیلی کمی مسئولیت میپذیرم	از قبول مسئولیت خودداری می‌کنم
۵	طرز برخورد و رفتار	با همکارانم مهربان هستم	با همکاران مشکلی ندارم	غالباً عصبانی می‌شوم	با همکاران رفتار مناسبی ندارم
۶	میزان یادگیری	آماده یادگیری هستم	به یادگیری علاقه دارم	گاهی مطالعه می‌کنم	اهل مطالعه و یادگیری نیستم
۷	میزان علاقه به کار	کارم را خیلی دوست دارم	به کارم کمی علاقه دارم	کارم را زیاد دوست ندارم	از کارم خوشم نمی‌آید
۸	صداقت و راستگویی	خیلی راستگو و صدیق هستم	راستگو هستم	همیشه راستگو نیستم	گاهی دروغ می‌گویم
۹	صبر و شکیبایی	در کارها بسیار با حوصله هستم	در کارها صبورم	گاهی بی‌صبری می‌کنم	خیلی عجل هستم
۱۰	شناختن هدف	برای آینده طرح و برنامه کاملی دارم	هدف و برنامه دارم	گاهی به هدفهای خود فکر می‌کنم	اصولاً هدف و برنامه ریزی ندارم

عوامل چهارگانه زیر را بهتر بشناسید

۱- وقت شناسی

" تنها سرمایه ما وقت است، اگر رفت دیگر بر نمی گردد ."

۲- نظم و ترتیب

" ارزش نظم و ترتیب کمتر از وقت شناسی نیست ."

۳- قول و قرار

" سند پاره می شود، قول پاره نمی شود!"

مثل آلمانی

۴- تحرک و پیگیری

" اراده های ضعیف همواره به صورت حرف و گفتار خودنمایی می کنند، اما

اراده های قوی جز در لباس عمل و کردار ظاهر نمی شوند ."

غرور بازدارنده موفقیت است

" کسی که به خود احترام می گذارد هرگز دچار غرور نمی شود ."

کریم خان زند

" ایجاد یک نام بزرگ و مشهور آسانتر است تا نگهداری آن ."

مراجعین و مشتریان خود را دوست بدارید

" در عالم هیچ افرطی بهتر از افراط در حق شناسی نیست ."

چون میوه درخت را خوردی، شاخه مشکن ."

مثل فارسی

ارزش دوست

گر مخیز بکنندم به دو عالم که چه خواهی

نعمت فردوس شما را

سعدی

آیین دوستی

" همه فهمیدن همه بخشیدن است ."

- ۱- نسبت به نزدیکترین دوستان خود وقت شناس باشید .
- ۲- با آنها صادقانه برخورد کنید .
- ۳- در برخورد با آنها ادب را رعایت کنید .
- ۴- با آنها مهربان باشید .
- ۵- اشتباهات خود را بپذیر و در صورت لزوم از آنها پوزش بخواهید .
- ۶- امکانات خود را در نظر بگیرید و از وعده و وعید بیجا بپرهیزید.
- ۷- راز نگه‌دار باشید.
- ۸- تا جایی که ممکن است از دوستان وام نگیرید.
- ۹- از آنها توقع بیجا و بی مورد نداشته باشید.
- ۱۰- نسبت به آنها با گذشت و فداکار باشید.
- ۱۱- در غیابشان از آنها به نیکی یاد کنید.
- ۱۲- زودرنج نباشید و هر چه سریعتر در صدد رفع دلتنگیهای خویش بر آید.
- ۱۳- از شوخی و مزاحی که به شخصیت آنها لطفه وارد می سازد، اجتناب کنید.

آموختن

" هرکه را می بینم از یک حیث برمن برتری دارد؛ از این جهت از همه پند می گیرم و چیزی می آموزم ."

تکبر و خود خواهی

تکبر بود عادت جاهلان تکبر بود نیاید ز صاحب‌دلان

سعدی

از تملق بپرهیزید

" چاپلوسی هم گوینده را فاسد می کند و هم شنونده را ."

" تملق و اخلاق بندرت در یک جا جمع می شوند ."

چگونه به حرفهای دیگران گوش کنیم

" گوینده ماهر، شنونده ماهر است!"

مثل فارسی

سخن گفتن احتیاج است، اما گوش کردن هنر!

" کسی که حرف می زند، می کارد؛ آنکه گوش می دهد درو می کند. "

حضرت علی (ع)

- ۱- فرصت دهید هرچه می خواهد بگوید.
- ۲- او را به خاطر کاری که انجام داده، سرزنش نکنید.
- ۳- به او نگوئید اگر چنین و چنان می کردی ، بهتر بود.
- ۴- با گفته های خود او را نرنجانید.
- ۵- در کارها و تصمیماتش دخالت نکنید و او را به شک و تردید نیندازید.
- ۶- موجب پریشانی او نشوید.

کمرویی

الف : مضرات کمرویی

ب : علایم کمرویی

در مواقع کمرویی :

- ۱- نامفهوم و گنگ حرف می زنیم.
- ۲- صدایمان دچار ارتعاش می شود و تشویش و اضطراب وجودمان را فرا می گیرد.
- ۳- ماهیچه های گلویمان به طوری درهم می پیچد و دردناک می شود که قدرت حرف زدن را از ما صلب می کند.
- ۴- دستپاچه می شویم و از انجام هر کار ساده ای باز می مانیم .
- ۵- اعتماد به نفس خود را از دست می دهیم.
- ۶- اغلب ساکتیم و ترس از ایجاد ارتباط ما را خاموش نگاه می دارد.

ج: راه رفع کمرویی

- ۱- مطالبی را که قصد بیانشان را دارید، قبلاً آماده کنید و آنها را چندین بار با صدای بلند بخوانید.

۲- ظاهر خویش را همیشه تمیز و مرتب نگاه دارید تا از اعتماد به نفس بیشتری برخوردار شوید.

۳- قبول کنید که بالاتر از سیاهی رنگی نیست . بدترین اتفاقی که احتمالاً در یک گفتگو یا سخنرانی برایتان رخ خواهد داد این است که نتوانید خوب صحبت کنید و این حادثه فاجعه نیست.

۴- به هنگام تنهایی در گوشه ای دراز بکشید و عبارت، جملات و افکار امید بخش را به خود تلقین کنید و ضمن این تمرین امتیازات و موفقیت‌های خویش را یادآور شوید و به خود بقبولانید که در برخی موارد از بیشتر اطرافیان برجسته تر و ممتازترید.

۵- افراد سخنران را همیشه الگوی خود قرار دهید. و بالاخره، با نگاهی دوباره به مطالب بیان شده، در بخش اعتماد به نفس این کتاب، تمرینات لازم و مؤثر جهت رفع کمرویی را به خود متذکر شوید.

از در بسته نترسید

" با نیروی اراده می توان به همه چیز دست یافت، اما این اراده محرک و تازیه می‌خواهد و اگر آن را به کار نیندازیم، به زودی زنگ می زند ."

آیین سخنوری

هنر سخن گفتن

" جمال مرد به فصاحت اوست ."

حضرت علی (ع)

عیب و هنرش نهفته باشد.

" تا مرد سخن نگفته باشد

سعدی

اقدامات مفید از قبل از سخنرانی

۱- موضوع سخنرانی را قبلاً تمرین کند.

۲- برای صرفه جویی در تنفس، تمرینات لازم را انجام دهد و قبل از شروع چند نفس عمیق بکشد .

۳- قبل از جلسه به اندازه کافی استراحت کند و گرسنه نباشد.

۴- چندین بار به خود تلقین کند که سخنرانی من بسیار خوب خواهد شد.

وضعیت محیطی سخنران

۱- اطراف او شخص سا شئی نباشد که توجه شنوندگان را به خود جلب کند.

۲- نود طوری تنظیم شود که چهره او کاملاً واضح و روشن باشد.

۳- بلند گو خراب نباشد و صدایش کم و زیاد نشود .

۴- از هرگونه رفت و آمد در اطراف او خودداری شود.

۵- برای رعایت نظم و آرامش، مسئولین انضباطی وجود داشته باشند.

شیوه کار سخنران

۱- توجه مدعوین را به موضوع سخنرانی جلب کند و ذهن آنها را از مسائل و اتفاقات خارج از جلسه دور سازد.

۲- موضوع سخنرانیش دارای مقدمه، متن و نتیجه گیری باشد.

۳- به موضوع بحث احاطه کامل داشته باشد و آماده پاسخ به هر پرسشی باشد.

۴- از موضوع اصلی خارج نشود و چند موضوع را در یک سخنرانی نگنجاند، مگر آنکه برنامه چنین تنظیم شده باشد.

۵- با صدایی رسا و نیز شمردده و متین صحبت کند.

۶- از خود تعریف و تمجید نکند و شنوندگان را نرنجاند.

۷- مراقب باشد که تحت هیچ عنوانی عصبانی نشود.

۸- به هنگام سخنرانی با نگاه همه را دنبال کند و گاهی با سکوت‌های کوتاه خود توجه آنها را برانگیزد.

۹- در هر دقیقه بیش از ۱۲۰ کلمه به کار نبرد.

۱۰- تنوع در آهنگ و ریتم بیان داشته باشد، زیرا صدای یکنواخت شنوندگان را کسل می کند.

ویژگیهای صدای خوب

- ۱- واضح و روشن باشد.
- ۲- مطبوع و خوشایند باشد.
- ۳- صاف و خوش آهنگ باشد.
- ۴- بُرد خوبی داشته باشد.

مشخصات یک سخنران خوب

" هرکلمه که از دهان بیرون می آید، مرهمی است که به زخمی می رسد یا خنجری است که دلی را می شکافد و یا نسیمی است که دریایی احساسات را به تلاطم می آورد. پیش از گفتن، تأمل کنید. "

- ۱- خوشخو، فروتن، مؤدب، بذله گو، نکته سنج و شیرین سخن باشد.
- ۲- همیشه لبخند بر لب داشته باشد، راحت و آرام باشد و از کلمات ساده و قابل فهم استفاده کند.
- ۳- برای تفهیم مطالب و استدلال آنها از طنز و گفته های شعرا، نویسندگان و دانشمندان کمک گیرد.
- ۴- سطح معلومات و دانش شنونده را مد نظر قرار دهد، به طوری که سخنانش برای اکثریت قابل فهم و درک و نیز به دور از هر گونه فخر فروشی باشد.

عوامل هشتگانه یک گفتگوی خوب

" شما بدون تسلط بر خود نمی توانید فاتح دیگران باشید. "

- ۱- طرف مقابل خود را درک کنید
- ۲- در حین مذاکره عصبانی نشوید
- ۳- از خودبینی اجتناب ورزید
- ۴- سرزنش نکنید

۵- سراپاگوش باشید

۶- به شخصیت طرف مذاکره حمله نکنید

۷- با اشخاص لجوج مدارا کنید

۸- انتخاب میانجی

چرا گربه خانه کتک خورد

گنه کرد در مصراهنگری به شوشتر زدند گردن مسگری

می گویند آقای خانه بر سر موضوعی با رئیس اداره به بحث و جدال پرداخت. مسأله مورد مذاکره حل نشد و رئیس با پرخاشکریهای خود او را بسیار رنجاند. آقای خانه که هیچ دلیلی ناچار به سکوت شده بود، به منزل آمد و عقده اش را بر سر همسر از همه جا بی خبر خود خالی کرد. همسر که نمی خواست با شوهر خسته اش مخالفت کند، با کلفت خانه داد و بیداد راه انداخت و کلفت بیچاره نیز که دستش به جایی بند نبود، با ضربه ای جانانه به گربه خانه انتقام خود را از این بی عدالتی گرفت .

کامیون پر از لجن

" آدم بی کینه کسی است که هدفی اجتماعی در سر می پروراند ."

چه باید کرد؟

باید بر رنجش خود از اطرافیان آگاه باشیم و پیش از آنکه واکنشی ناسالم از خود نشان دهیم، آن را بر طرف سازیم .

تفریحات

" کسانی که نمی توانند فرصت کافی برای تفریح بیابند، دیریا زود ناگزیرند وقت خود را صرف معالجه کنند ."

شوخ طبعی

" زندگی کوتاهتر از آن است که شما بخواهید وقت خود را صرف تشویق و نگرانی کنید ."

افلاطون

" بی ثمرترین روز ما روزی است که نخندیده باشیم. "

به نظر آنها قهقهه از ته دل مانند بمبی است که در جای مناسب خالی شده باشد و نیز به انفجاری شبیه است که فشارهای درونی را بیرون می ریزد .

مردم حاضرند لحظات خویش را با کسانی بگذارند که گفته های شنیدنی دارند و با ظرافت های هنر لطیفه گویی آشنایند.

کتابها از کتابها بوجود می آیند

" علم به ما روشنایی و توانایی می بخشد با علم به امید، ایمان و عشق می رسید . "

؟

سخن آخر

دوران سخت نمی پاید،

انسان سخت همی پاید

" انسان زاییده شرایط نست، بلکه خالق آن است. "

پایان هر سیاهی، سپیدی و روشنایی است.

اگر شما خود را باور داشته باشید و به استعدادها و خلاقیت فردی خود میدان دهید، شاید چند قدمی هم از آنها جلوتر قرار گیرید.

بزرگترین توفیقا نصیب کسانی شده که تن به بزرگترین مصیبتها و مخاطرات داده اند.

ما خود ضامن خوشبختی خویشیم و نقش عوامل جانبی بسیار کمزنگ تر از آن است که به حساب آید.

همچنان در ابتدای این مسیر گام می زنم و کار مهمی نکرده ام که خود را همردیف اشخاص موفق به حساب آید.

میزان موفقیت نسبی من در مقایسه با آنها بسیار نا چیز است.

حاجت به طلب نیست، شما باید، شما باید

سخنی کوتاه پیرامون مصاحبه ها

گفته آید در حدیث دیگران

خوشتر آن باشد که سر دلبران

قربانعلی کریم پور

دبیر بازنشسته آموزش و پرورش

قربانعلی کریم پور، دبیر بازنشسته آموزش و پرورش را از سالها پیش می شناسم. او از معدود کسانی است که اگر در محیطی بازتر و مرفه تر رشد می یافت و در کودکی از نعمت پدر و مادر محروم نمی شد، می توانست از برجسته ترین این کشور باشد. با این وجود امروزه همه کسانی که او را می شناسند از او به عنوان مردی **برخواسته و پرتلاش** یاد می کنند. او به دلیل تجربیات فراوان و پشت سر گذاشتن فراز و نشیبهای زندگی آینه تمام نمای انسانی پرکار و سختکوش است و می تواند الگوی مناسبی برای جوانان ما باشد. اجازه دهید سرگذشتش را مرور کنیم:

۷ ساله بود که مادرش را از دست داد و چند سال بعد از داشتن پدر محروم گردید. تا کلاس چهارم ابتدایی در شهرزادگاهش، نطنز، درس خواند اما به خاطر نبودن کلاسهای بالاتر در آن شهر مجبور شد در یک کارگاه سفالگری به کار نقاشی روی سفال بپردازد و به دلیل عشق و علاقه شدیدی که به حرفه معلمی داشت، همزمان کار آموزش کودکان خردسال را نیز بر عهده گرفت.

می گوید: « مشتاق درس خواندن بودم، اما نه در شهرمان مدرسه بود و نه امکان رفتن به شهرهای بزرگتر برایم وجود داشت. »

گرچه در کار نقاشی روی سفال به پیشرفتهایی دست یافت، ولی قصد نداشت آن را به عنوان حرفه ای دائمی دنبال کند بنابراین در کلاسهای متفرقه شهرهای دیگر ثبت نام کرد و موفق به اخذ مدرک ششم ابتدایی

شد. پس از آن به استخدام آموزش و پرورش در آمد و در دبستان به کار معلمی پرداخت. اما درس دادن به شاگردان دبستانی پاسخگوی نیازهای روحیش نبود و در صدد برآمد در کلاس سوم متوسطه شرکت کند و پس از موفقیت در امتحانات، کلاسهای پنجم و ششم متوسطه شرکت کند و پس از موفقیت در امتحانات، کلاسهای پنجم و ششم متوسطه را پشت سر گذاشت و سرانجام دیپلمش را گرفت. با اینهمه، روح بلند پروازش توقف را جایز ندانست و بررغم مشکلات فراوان خود را برای تحصیلات عالی آماده کرد.

داشتن همسر و ۵ فرزند، حرفه معلمی، فعالیت در کارگاه سفالگری، سن زیاد و کمی درآمد هیچ مانعی برسر راه این مرد سرسخت و استوار نبود. به این بدین ترتیب در کنکور شرکت کرد و از میان هزاران جوان مستعد و با هوش به دانشگاه راه یافت. مدت ۴ سال صدها کیلومتر مسافت شهرش تا تهران را طی کرد و سرانجام به آرزوی دیرینه خود، اخذ مدرک لیسانس، نایل شد. او در پی این موفقیتها به ارزشهای واقعی و قابلیتهای درونیش پی برد و به این باور رسید که خواستن توانستن است. مشکلات و گرفتاریها هرگز نتوانستند او را از تلاش بازدارند. می گویند: «من از یأس و ناامیدی بیزارم و اجازه نمی دهم سختیهای زندگی مانعی بر سر راه اهدافم ایجاد کنند.»

راه و روش این مرد مقاوم و ارزشمند مصداق بارز این گفته مشهور است: «خواستن نه به معنای میل داشتن، آرزو کردن و امیدوار بودن، بلکه به معنای عمل کردن است.» او با تلاش پیگیر خود سرانجام موفق به اخذ مدارک فوق لیسانس شد و ثابت کرد که «کره زمین متعلق به افراد سختکوش است.» هستند کسانی که با دست خالی به جنگ مشکلات زندگی می روند و از میدان مبارزه سرفراز و سربلند بیرون می آیند. او در حال حاضر در فروشگاههای در شهرش مشغول کار است و چون سالها

رئیس دبیرستان بوده، در بین همشهریه‌های خود از وجهه و اعتبار خوبی برخوردار می‌باشد و همیشه طرف مشورت دیگران قرار می‌گیرد. با هم پای صحبت‌های او می‌نشینیم .

- با تشکر از اینکه دعوت مرا برای مصاحبه پذیرفتید، اولین سؤال خود را مطرح می‌کنم. به نظر شما آدم کامیاب و موفق چه کسی است ؟

- من هم به نوبه خود از دعوت شما برای مصاحبه متشکرم. به عقیده من، فردی کامیاب است که عزم و اراده ای قوی داشته باشد، برای موفقیت در زندگی صحیح برنامه ریزی کند، در کارها جدیت و مداومت به خرج دهد و برای زیستن همواره تلاش کند.

- علاوه بر مواردی که ذکر شد، نکات دیگری هم به نظرتان می‌رسد؟

- صداقت توجه به نتیجه کار، امید به خویش و باور به هدف مورد نظر نیز از جمله عوامل موفقیت اند.

- آقای کریم پور، آدم هدفدار چه کسی است؟

- آدم هدفدار کسی است که به خواسته های خود از زندگی واقف باشد و تمام تلاش و نیروی خود را در جهت تحقق آنها به کار گیرد و از آن مهمتر، کسی که میل به موفقیت دارد، باید برای کارهایش نظم و ترتیبی قائل گردد و هرگز ناامید و مأیوس نشود و اصولاً ترس به خود راه ندهند . آخرین توصیه من به کسانی که می‌خواهند موفق شوند این است که به امکانات خود توجه بیشتری بکنند.

- آیا به استعداد نم امتیازی می‌دهید و اصولاً آن را جزو عوامل مؤثر می‌دانید؟

- بله، استعداد هم یکی از عوامل موفقیت است، ولی اگر کسی از استعداد کافی برخوردار نباشد، باید تلاش بیشتری به خرج دهد.

- به نکته بسیار جالبی اشاره کردید. اگر استعداد کم باشد، انسان باید زیاد زحمت بکشد؟

- درست است. وقتی پشتکار نباشد، استعداد هم نقش مؤثری نخواهد
- پس به نظر شما استعداد و پشتکار لازم و ملزوم یکدیگرند؟
- بله، استعداد به عنوان یک نیروی بالقوه لازم است ولی کافی نیست.
ناگفته نماند که فرد هدفدار هرگز در کارهایش دچار تردید نمی شود. بنابر
یک ضرب المثل انگلیسی: «کسی که نمی داند برای چه کاری از خانه
خارج شده، دیوانه است.» او مانند پرنده ای است که دائماً از این شاخه به
آن شاخه می پرد و باید گفت که چنین آدمی هرگز موفق نمی شود.
- برای آنهایی که قصد دارند هدف خود را پیدا کنند، چه توصیه ای
دارید؟

- این افراد می توانند با کسانی که زندگی فوقی داشته اند، مشورت
کنند، در مورد اهداف و آینده خود با آنها به مذاکره بنشینید و از آنها راه و
رسم زندگی صحیح بیاموزند.

- در واقع شما مشورت کردن را پیشنهاد می کنید؟

- بله، اما مشورت با کسانی که موفق بوده اند.

- به این ترتیب ما به عوامل موفقیت پی بردیم و فرد هدفدار را بهتر
شناختیم. حال برایمان توضیح دهید که چرا انسان باید کار کند؟

- انسان موجودی اجتماعی است که زندگی با کار و ارتباط با دیگران معنا
پیدا می یابد. مردم یک جامعه در همه زمینه ها مکمل یکدیگرند و راه
اندازی چرخهای اقتصادی یک کشور مستلزم آن است که هرکس مطابق
تواناییهای خود وظیفه ای را عهده دار شود، زیرا هیچ پیشرفتی در اثر
تلاشهای فردی حاصل نشده است. کار انسانها را مانند آهن صیقل می
دهد. اگر آهن را به کار نگیریم تدریجاً زنگ زده و می پوسد. ما نیز اگر
فعالیت نکنیم، روحاً کسل و فرسوده می شویم. از مهمترین ویژگیهای کار

این است که علاوه بر ایجاد امکانات رفاهی و مالی، باعث نشاط روحی انسان نیز می شود.

- **به نکته جالبی اشاره کردید، زیرا بسیاری از افراد به اشتباه سرمایه خور را به بانکها می سپارند و با بهره آن زندگی می کنند، اما مانند کسی که طی روز کار می کند، شاد و سرزنده نیستند؟**
- بله، همین طور است. کار مفید رضایت خاطر هم در پی دارد اما سرمایه ای که در بانک می خوابد، گرچه سود به همراه دارد، ولی ما را راضی و خوشحال نمی سازد.

- **به نظر شما انسان باید به کارش علاقه مند باشد و یا کاری را که برایش سود آور است، دنبال کند؟**

- کسی که کارش را دوست داشته باشد، هیچ وقت از آن خسته نمی شود، زیرا انجام برایش نوعی تفریح است.

- **یعنی باید کار را دوست بداریم و با پشتکار آن را دنبال کنیم؟**
- بله، همین طور است. کار را باید تا آخر ادامه داد و هیچ وقت نیمه کاره رهاش نکرد.

- **به نظر شما، در برابر باورهای غلط اجتماعی در مورد دکتر و مهندس شدن چه باید کرد؟**

- دکتر و مهندس شدن در جای خود بسیار هم شایسته است، اما اگر بدون توجه به زمینه های فکری و قابلیت های خود به این حرفه ها روی آوریم، به یقین دچار خطا شده و وقت خود را بیهوده تلف کرده ایم. در جامعه حرفه های مختلفی وجود دارد و اگر کسی به انتخاب صحیح دست بزند و دنبال کار دلخواه خویش برود، شاید از یک پزشک و یا مهندس هم مؤثرتر و کارا تر باشد. مثلاً صنعتگر ماهری که با دستهای پرتوان خود چرخ صنعت کشور را به راه می دهد، دارای ارزشهای ویژه ای است که جامعه باید آن را بشناسد و به آن احترام بگذارد.

- به این ترتیب هرکس باید استعدادهای خود را به کار گیرد و به باورهای نادرست جامعه اهمیت ندهد و به توصیه های پدر و مادر و اطرافیان نیز زمانی توجه کند که مغایرتی با تواناییهایش نداشته باشند.

- بله، هیچ کس نباید به خاطر خواسته پدر و مادرش دنبال شغل و منصبی برود، مگر آنکه از مهارت‌های لازم برای انجام آن کار برخوردار باشد. خوشبختانه اخیراً در مدارس مشاورینی به منظور راهنمایی دانش آموزان فعالیت می کنند و به آنها در شناخت استعدادهایشان آموزشهای لازم را می دهند.

- آقای کریم پور، مواقعی که در اثر فشار کار و زندگی خسته و ناامید می شدید، چه می کردید؟

- هر وقت که به تنگ می آمدم و هیچ پیشرفتی در کارها نداشتم، کوشش و مجاهدت بیشتری به خرج می دادم و صبر و تحمل پیشه می کردم که این خود یأس و ناامیدی را از من دور می ساخت. من برای حاضر شدن سر کلاس دانشگاه، هفته ای ششصد کیلومتر مسیر رفت و برگشت بین شهرم و تهران را طی می کردم و هرگز اجازه نمی دادم گرفتاریها و ناملایمات زندگی سدی در برابر اهدافم باشند.

پس شما یأس و ناامیدی را بزرگترین دشمن موفقیت می دانید. با توجه به اینکه زمان تحصیل متأهل بودید و شغلی هم برای خود داشتید، چگونه توانستید از پس مشکلات بر آید و تحصیلاتتان را با موفقیت به پایان رسانید؟

- من در زندگی با مشکلات زیادی مواجه شده ام که شاید شما از همه آنها مطلع نباشید، اما با عزمی راسخ و با تلاشی پیگیر راه خود را میان انبوه مشکلات باز می کردم و هرگز اجازه نمی دادم گرفتاریها و ناملایمات زندگی سدی در برابر اهدافم باشند.

- بنابراین از چنان اراده ای برخوردار بودید که هیچ مشکلی نمی توانست شما را از پا در آورد.

- بله، انگیزه موفقیت مشکلات را کوچک و سپس از بین می برد . وقتی کوه را گاه بشماریم همه چیز آسان می شود.

- کاملاً درست است. ضرب المثلی چینی می گوید: « برای برداشتن کوه ابتدا باید از سنگریزه ها شروع کنیم .

- بله، وقتی می خواهیم یک ساختمان بسازیم، باید از صدها مصالح ساختمانی سود ببریم و آن را تدریجاً بنا کنیم. بهترین روش رسیدن به هدف آن است که مرحله به مرحله پیش رویم و از مشکلات هراسی به دل راه ندهیم. و مشکلات را نادیده بگیریم .

- معمولاً عده ای بیکار و حسود سعی دارند برای توجیه

شکستهای پی در پی و عدم موفقیت خود ارزشهای فرد موفق را

زیر سؤال ببرند. با این اشخاص تنگ نظر چگونه برخورد می کنید؟

اصولاً در رویارویی با این افراد با ملایمت و نرمی رفتار می کنم و هرگز بخل و حسادت آنها را جدی نمی گیرم. سعی می کنم به علت خشمشان پی ببرم و به آن دامن نزنم و گاهی هم با مهر و محبت آنها را تسلی می دهم.

- می دانم که شما اهل مطالعه قرآن هستید. خواهش می کنم

تفاوت غبطه حسادت را برای خوانندگان ما توضیح دهید.

- بله، من پنجاه سال است که با قرآن سروکار دارم. غبطه که در این کتاب

توصیه شده، به معنای الگو قراردادن فرد موفق است و با حسادت که

صفتی ناپسندیده می باشد، منافات دارد.

فرد حسود نه تنها از دیگران الگو برداری نمی کند، بلکه در فکر پایمال کردن

ارزشهایشان است.

- بنابراین عبارت « ره چنان رو که رهروان رفتند»، مصداق بارز غبطه است.

- بله، اگر غبطه نباشد، انسان در یک نقطه متوقف می شود. غبطه عامل تحرک و پیشرفت است.

- آقای کریم پور، حالا که بازنشسته شده اید، چه می کنید؟

- می دانید این روزها حقوق بازنشستگی کفاف زندگی کمتر کسی را نمیدهد. بنابراین من هم به دلیل برخورداری از توان جسمی و روحی کافی تصمیم گرفتم همچنان کار کنم و فعلاً در فروشگاه مشغول فعالیت هستم.

- نظر شما در مورد افراد بازنشسته ای که می گویند ما کار خود را کرده ایم و دیگر حاضر به هیچ کاری نیستند، چیست؟

- آنها کاملاً در اشتباهند. اگر انسان پس از بازنشستگی حتی ۲ ساعت کار کند، به سلامتی و خدمت کرده است. من به محض بازنشسته شدن دنبال کار جدید رفتم و با آنکه ۷۱ سال از سنم گذشته، به طور تمام وقت اداره یک فروشگاه را بر عهده دارم و هرگز هم احساس خستگی نمی کنم.

- آقای کریم پور یقیناً فرزندان شما نیز افرادی شایسته اند. شنیده ام یکی از آنها وکیل مجلس است؟

- بله، فرزندم مسعود در حال حاضر نماینده مجلس است. بقیه هم در کار خود موفق اند.

- در تربیت فرزندی که به نمایندگی رسیده، چقدر چقدر خود را مؤثر می دانید؟

- بدیهی است که فرزندان از پدر و مادر خود سرمشق می گیرند. شاید فرزند من هم جدیت و تلاش های سالهای گذشته مرا که موجب مومفقیات نسبی ام شده، در نظر داشته است. البته من تا جایی که در توان داشتم،

امکاناتی در اختیارشان گذاشتم اما مسلم است که استعداد و پشتکار خود آنها را نباید نادیده گرفت.

- فکر می کنید تا چند سال دیگر بتوانید کار کنید و به تلاش و کوشش خود ادامه دهید؟

- قصد دارم تا زمانی که زنده هستم، کارکنم، زیرا بشدت از بیکاری و بیهودگی بیزارم.

- به عنوان یک معلم زحمتکش، دلسوز و با تجربه برای جوانها و افرادی که خود را ناموفق می دانند، چه توصیه و پیشنهادی دارید؟

- اولین عامل تعیین کننده موفقیت تلاش و جدیت در کارهاست و سپس ایستادگی و مقاومت در برابر مشکلات و سرانجام عدم یأس و ناامیدی در بحرانها اگر کسی چنین کند، باید یقین داشته باشد که موفقیتش حتمی است.

- آقای کریم پور، از اینکه در این مصاحبه شرکت کردید و تجربیات خود را در اختیار خوانندگان این کتاب گذاشتید، بسیار سپاسگذارم.

محمود میرزاده

تولید کننده لباس

- آقای میرزاده، در صورت امکان مختصری از سرگذشت خود را برای ما تعریف کنید.

- در یکی از دهات بسیار دور افتاده آذربایجان به دنیا آمدم. از کودکی چیزی به یاد ندارم. فقط می دانم ۹ ساله بودم که به مکتب خانه رفتم، زیرا ده ما مدرسه نداشت خاطرات مکتب خانه برایم چندان خوشایند نیست، چون بجای درس خواندن اغلب چوب و فلک می شدیم و بیشتر اوقات فراری بودیم. دو سه کلاس بیشتر نخوانده بودم که متأسفانه پدر و مادرم را به

فاصله یک سال از دست دادم ومن و خواهر ۷ ساله ام تنها شدیم.بزرگ کردن خواهرم به عمه ام سپرده شد. من نیز همراه عمویم راهی تهران شدم و بلافاصله به عنوان پادو در یک کارگاه تولیدی لباس با روری ۲ تومان حقوق مشغول کار شدم. خیلی اصرار داشتم مدیر خیاط خانه به من کار یاد بدهد اما او از این کار امتناع می کرد و می گفت اگر کار یاد بگیرم او را ترک خواهم کرد. من به او قول دادم تا هروقت که بخواهد برایش کار کنم و او با توجه به قول من تدریجاً به من کار یاد داد. چون ۱۲ سال سن داشتم، به کلاس شبانه رفتم و شروع به درس خواندن کردم. یکی دو سال اول ورودم به تهران در منزل عمویم زندگی می کردم. آنها پستوی کوچکی را که پشت یکی از اتاقهایشان قرار داشت، به من داده بودند و من شبها در آنجا می خوابیدم . اما بعدها استادکارم پیشنهاد کرد شبها در کارگاه بخوابم و گفت بابت روزهای تعطیل و بعضی از شبها به منزلش بروم و آنجا را نظافت کنم. با این ترتیب روزها تا ساعت ۵ در کارگاه کار می کردم و بعد از تعطیل شدن تا ساعت ۷ به کلاس شبانه می رفتم و سایر اوقات یا در کارگاه شب کاری می کردم و یا برای نظافت به خانه استادکارم می رفتم.

این وضع ادامه داشت تا بالاخره کار را یاد گرفتم. پس در این فاصله به هر زحمتی بود ، موفق به اخذ دیپلم شدم و پس انداز قابل توجهی گرد آوردم. متأسفانه استادکارم در اثر یک سانحه جانش را از دست داد و کارگاه پس از کشمکش بین ورثه به تعطیلی کشیده شد و ناچاراً ما هم بیکار شدیم .

با یکی از دوستان محلی را در زیرزمین خانه ای اجاره کردیم و با ماشین آلات دست دومی که خریده بودیم شروع به کار کردیم. من سرپرست خیاط خانه بودم و شریکم مسئولیت سفارشات و فروش اجناس به مغازه های تهران را به عهده داشت کارمان تدریجاً رونق گرفت و مشتریهای زیادی پیدا کردیم . یکی از روزها دست چپم لای ماشین گیر کرد.معالجات انجام شده متأسفانه بی نتیجه بود و من دو انگشتم را از دست دادم این حادثه اوضاع

و احوال کاری را به هم ریخت اما پس از مدتی دوباره همه چیز به روال عادی برگشت. هنوز درست و حسابی سرو سامان پیدا نکرده بودیم که شریکم هوس خارج از کشور به سرش زد و سهمش را به من واگذار کرد. پول کافی برای خرید سهم او را نداشتم اما به هر ترتیبی بود مبلغی را جور کردم و بقیه را تدریجاً به صورت حواله برایش به انگلستان فرستادم. بنابراین هم اداره کارگاه که آن روزها ۱۵ کارگر داشت و هم مسئولیت قسمت فروش به گردن من افتاد. همه چیز رو به پیشرفت بود و هر روز کارم بیشتر رونق می گرفت تا اینکه فاجعه ای رخ داد. یک روز که به محل کارم رسیدم، نگهبان کارگاه را برآشفته دیدم و قبل از اینکه ماجرا را ارز او بپرسم متوجه شدم که کارگاه شب

گذشته دچار حریق شده و همه سرمای من در شعله های آتش سوخته است! دستم به زانویم گرفتم و درگوشه ای نشستم و با حسرت به سرمایه از دست رفته ام که سالها برای جمع آوریش خون دل خورده بودم چشم دوختم. سالهای اول ورودم به تهران را به یاد آوردم که چگونه روزهای تعطیل در کنار خیابان بامیه می فروختم. حالا چه طور می توانستم باور کنم که حاصل سالها زحمتم به این سادگی بر باد رفته است. اطرافیان سعی می کردند آرامم کنند و هر کس برای تسلی دل سوخته من حرفی می زد.

پس از اینکه حالم بهتر شد به داخل کارگاه رفتم. متأسفانه همه سفارشات که از مردم گرفته بودیم در آتش سوخته بود و تمام پارچه های خودمان دود شده و به هوا رفته بود. فقط چند دستگاہ ماشین و ابزار آلات باقی مانده بود که سیاه و ذغالی شده بودند ولی به نظر می رسید پس از باز سازی قابل استفاده شوند.

آن روز حالم خیلی بد بود و دیگر تحمل دیدن آن صحنه وحشتناک را نداشتم. به خانه بازگشتم و یکراست به حمام رفتم تا سرو صورت سیاه

شده ام را شستشو دهم. لباسهایم را عوض کردم و به نماز ایستادم. مدتی با خدای خود راز و نیاز کردم چرا می بایست پدر و مادرم زود از دنیا می رفتند و مرا تنها می گذاشتند؟ چرا من هم مثل دیگران فرصت درس خواندن در منزل پدرم را نداشتم؟ چرا باید از کودکی مجبور به کار می شدم؟ چرا باید انگشتان دستم را از دست می دادم و چرا پس از سالها رنج و مرارت باید همه سرمایه ام یکباره از دست می رفت؟ پس از این راز و نیاز که با قطراتی اشک همراه بود، از خدای خود خواستم کمک کند تا دوباره برخیزم و به راهم ادامه دهم.

روز بعد نزد برادی صاحب کار سابقم رفتم و ماجرا را برایش تعریف کردم. ازمن خواست چند روزی به او مهلت دهم تا راهم ادامه دهم. روز بعد نزد صاحب کار سابقم رفتم و ماجرا را برایش تعریف کردم. از من خواست چند روزی به او مهلت دهم تا راهی پیدا کند. ناامید به کارگاه برگشتم. تمام مدت در این فکر بودم که چه باید بکنم. تمام مدت در این فکر بودم که چه باید بکنم. همه درها را به روی خود بسته دیدم. وقتی به کارگاه رسیدم، اوضاع کمی فرق کرده بود. وسایل سوخته و نیمه سوخته را از آنجا بیرون برده و همه جا را شستشو داده بودند. از کارگاه فقط درو دیوار و سقفش سالم مانده بود و به ماشین آلات صدمه چندانی وارد نیامده بود. بلافاصله شروع به کار کردم. تلفنی با مشتریهای خود تماس گرفتم و آنها را در جریان ماقوع قرار دادم. عده ای با دلخوری با موضوع برخورد کردند تعدادی طلب ضرر و زیان کردند بعضیها هم گفتند که چیزی نمی خواهند. از همه آنها فرصت خواستم تا به اوضاع سروسامانی بدهم. با مشتریهای که قبلاً سفارش خود را تحویل گرفته و بهمن بدهکار بودند صحبت کردم واز آنها کمک طلبیدم. همگی جر یک نفر بدهیهای خود را دادند و بابت سفارشات آینده هم مبلغی در اختیارم گذاشتند. چند روزی نگذشته بود که برادر صاحب کار قبلیم به من تلفن زد و گفت آماده است مبلغی در

اختیارم بگذارم کارگاه دوباره راه افتاد و من تمام شبانه روز به کار پرداختم تا زبانهای وارده را جبران کنم . از آن تاریخ ۱۵ سال می گذرد. من حالا صاحب چندین کارخانه هستم و بیش از ۲۵۰ کارگر دارم و از کارم نیز راضی هستم.

- آقای میرزاده ، سرگذشتتان بسیار عبرت انگیز است . گر چه با پستی و بلندیهای زیادی مواجه بوده اید ولی در سایه تلاش و کوشش شما، امروز همه چیز بر وفق مراد است. با تجربیاتی که اندوخته اید قطعاً جواب سؤاها را به نحوی خواهید داد تا راهنمای خوبی برای جوانان باشد. به نظر شما یک جوان چه باید بکند تا در زندگی مومفق باشد؟

- فقط کار، کار بی وقفه .

- آدم هدفدار چه کسی است؟

- کسی که می داند در پی چیست؟ آدم نباید یک عمر سرگردان بماند که چه کاری می خواهد انجام دهد.

- در موقع تصمیم گیری چه می کنید؟

- من گرچه زود تصمیم می گیرم ولی قبل از آن تمام جوانب کار را می سنجم و خود را آماده می کنم.

- شما به شانس و اقبال اعتقاد دارید؟

- من شانس و اقبال را در همت خود می بینم.

- آقای میرزاده پاسخ هایتان گرچه کوتاه است اما حق مطلب را بخوبی ادا می کند. معمولاً مشکلات داخل کارگاه را چگونه حل و فصل می کنید؟

- بیشتر افرادی که با من کار می کنند از دهات خودمان هستند. بنابراین ما زبان یکدیگر را خیلی خوب می فهمیم.

- فهمیدن زبان یکدیگر کافی نیست. برای آینده آنها چه کارهایی می کنید؟

- خوب سؤالی کردید. هیچ کس، حتی یک همشهری خوب بیش از چند ماه بدون چشمداشت و امید به آینده برای انسان کار نمی کند. من هم برای راضی نگاه داشتن همشهریهای پرکار و خویم قبل از اینکه به فکر جدا شدن از من بیفتند اقداماتی می کنم. مثلاً به محض ورود جای خوابیدن برای آنها تهیه می کنم. معمولاً نصف دستمزد را می پردازم و بقیه را به حساب پس اندازشان واریز می کنم. چندسالی که ماندند، کمک می کنم تا ازدواج کنند و پس از ۷ تا ۱۰ سال کار به آنها وام می دهم تا همراه با پس اندازشان برای خود خانه بخرند. پس دلیلی ندارد که با آنها دچار مشکل شوم. اگر هم مشکلی پیش بیاید قبل از اینکه مطلع شوم خوشان آن را رفع می کنند. من همه همکارانم را دوست دارم و به آنها احترام می گذارم. می دانم که زندگی حاصل دسترنج آنهاست و برای تشویقمان به نسبت سابقه خدمتی که دارند، سهم قائل شده ام. در نتیجه آنها هم از جان و دل برایم کار می کنند.

- آقای میرزاده، ایمان به خداوند را تا چه حد در کار خود مؤثر می دانید؟

- من هر چه دارم از خداست. باید اعتراف کنم بعضی اوقات به علت مشغله زیاد از فرایض دینی خود غافل شده ام ولی ایمان به خداوند در سایه تلاش و کوشش دررحمتش را به روی ما باز می کند. پس چه بهتر که از این رحمت سهمی هم برای کسانی که قدرت کارکردن ندارند و درآمدشان مختصر است، در نظر بگیریم.

- با این روحیه مصممی که دارید آیا هیچ وقت در بحران قرار گرفته اید؟

- به جرأت می توانم بگویم که همیشه منتظر بحران بوده ام تا خودم را برای حل آن آزمایش کنم. بحران و مشکلات جزو ذات کار است؛ پس نباید از آن ترسید.

- چرا اینقدر به کار علاقه دارید؟

- ای آقا، اگر کار نباشد انسان پوچ است! کسی که کار نمی کند ، مرده است. من از دردسرهایی که کار برایم ایجاد می کند لذت می برم و هیچ ترس و واهمه ای ندارم.

- تولیدات خود را در داخل کشور می فروشید یا به خارج کشور هم صادر میکنید؟

- من تقریباً ۵۰% محصولاتم را به خارج از کشور، به خصوص آلمان صادر می کنم. حتی عده ای از دانشجویان ما می خرند و به آن کشور می برند تا از این طریق بخشی از مخارج تحصیل خود را تأمین کنند. چراکه فقط خارجیها باید به ما کالا بفروشند و ما می توانیم به کشور آنها محصول صادر کنیم! مگر ما از ترکیه که سالیانه میلیونها دلار لباس به کشورمان صادر می کنند کمتریم!؟

- چند فرزند دارید؟

- ۵ فرزند دارم . دو دخترم با همکارانم ازدواج کرده اند. دو تا از پسرهایم در دانشگاه تحصیل می کنند و سومی به مدرسه راهنمایی می رود. همسر خوبی دارم که اداره امور خانه تماماً به عهده اوست.

- حرف ناگفته ای ندارید؟

- توصیه من به جوانها این است : هر چند بار زمین خوردید، بلند شوید و دوباره شروع کنید. هرگز به امید کسی ننشینید آستینهایتان را بالا بزنید و خود مملکتتان را بسازید.

