
ایگو دشمن شماست

www.ketab.ir

رایان هالیدی

ترجمه

شایان تقی نژاد

ویراسته

فاطمه حیدری و زهرا خانیانی



آموخته

www.ketab.ir

سرشناسه	هالییدی، رایان Holiday, Ryan
عنوان و نام پدیدآور	ایگو دشمن شماست رایان هالییدی: ترجمه شایان تقی نژاد ویراسته فاطمه حیدری و زهرا خانیانی
مشخصات نشر	آموخته، ۱۴۰۲
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۶۶۵۰-۶۸-۷
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: Ego is the enemy, [2016]
موضوع	خودخواهی جاه طلبی راه ورسم زندگی موفقیت
شناسه افزوده	تقی نژاد، شایان، مترجم
رده بندی کنگره	BU۱۴۷۴
رده بندی دیویی	۱۵۸/۱
شماره کتاب شناسی ملی	۹۰۲۳۲۷۶
اطلاعات رکورد کتاب شناسی	فیبا



انتشارات آموخته

www.amookhteh.ir | info@amookhteh.ir

ما را در اینستاگرام دنبال کنید:

 Amookhteh

www.ketab.ir

ایگو دشمن شماست

رایان هالیدی

ترجمه شایان تقی‌نژاد

ویراستاران: فاطمه حیدری و زهرا خانپانی

مدیر پروژه: وحیده ماهری

مدیر هنری: حمید میزبانی

مدیر تولید: فرهاد فروزنده

• چاپ: واحد تولید نشر آموخته

• چاپ سوم: ۱۴۰۲ • شمارگان: ۱۰۰۰

© حق چاپ: ۱۴۰۲، آموخته

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۵۰-۶۸-۷

ISBN: 978-622-6650-68-7

- این کتاب با «کاغذ بالکی» چاپ شده است.

www.ketab.ir

مزایای کاغذ بالکی

رنگ چشم‌نوازتر: این کاغذ در دو رنگ طبیعی کرم و طوسی وجود دارد و برای سفیدکردنش مواد شیمیایی به کار نمی‌برند. رنگ کاغذ بالکی برای مطالعه مناسب‌تر است و چشم را کمتر خسته می‌کند. در ایران بعضی‌ها به سبب رنگش، آن را با کاغذ کاهی اشتباه می‌گیرند.

باز یافت ساده‌تر: کاغذ بالکی با محیط‌زیست سازگارتر است. در تهیه این نوع کاغذ از مواد شیمیایی استفاده نمی‌کنند و آن را به صورت مکانیکی تولید می‌کنند. در نتیجه، به راحتی به چرخه طبیعت بازمی‌گردد.

وزن کمتر: کاغذ بالکی از کاغذ معمولی ضخیم‌تر است؛ اما به دلیل منافذی که دارد، بسیار سبک‌تر است و می‌توان یک کتاب چند صد صفحه‌ای را که با کاغذ بالکی چاپ شده است به راحتی در دست نگه داشت و مطالعه کرد.

مطالعه آسان‌تر: کتاب‌های فظوری که با کاغذ بالکی چاپ می‌شود، هم وزن کمتری دارد و هم هنگام مطالعه، خیلی راحت به حالت باز شده می‌ماند و پیش چشم خواننده بسته نمی‌شود.

کاغذ بالکی چیست؟

کاغذ بالکی (Bulky Book Paper) نوعی کاغذ است که نسبت به کاغذ سفیدمزیت‌های بسیاری دارد. معروف‌ترین نوع این کاغذ از کشور سوئد می‌آید و به همین دلیل به «کاغذ سوئدی» معروف است. البته در فارسی از معادل‌های «کاغذ سبک‌بال» یا «کاغذ سبز» هم استفاده می‌کنند.

همهٔ پانویس‌ها را مترجم به متن افزوده است. 
برای خواندن مطالب تکمیلی و دیدن دیگر آثار انتشارات آموخته 
به وبسایتمان، به نشانی www.amookhteh.ir سر بزنید.

www.ketab.ir

این کتاب پس از چند مرحله ویرایش و بازبینی چاپ شده است. همیشه گفته‌اند املای نانوخته غلط ندارد. از این رو، مشتاقانه منتظر خواندن و دیدن دیدگاه‌ها و پیشنهادهای شما می‌یم. راه‌های ارتباط با ما:

-  feedback@amookhteh.ir
-  www.amookhteh.ir
-  Amookhteh

فهرست مطالب

- پیشگفتار محنت‌بار ۱۵
مقدمه ۲۳

جاه‌طلبی ۳۳

- جاه‌طلبی‌تان برای هرچه باشد، ایگو دشمن شماست ۳۷
حرف و حرف و حرف ۴۵
کسی بودن یا کاری کردن؟ ۵۱
شاگرد شوید ۵۷
بستاق نباشید ۶۵
راهبرتان را دنبال کنید ۷۳
خوددار باشید ۸۱
از دنیای ذهنی‌تان خارج شوید ۸۷
خطر غرور زود هنگام ۹۵
کار و کار و کار ۱۰۱
ایگو دشمن هر اتفاقی است که در گام بعد پیش می‌آید ۱۰۷

موفقیت ۱۱۱

- ایگو دشمن همان موفقیتی است که به دستش آورده‌اید ۱۱۵
همیشه شاگرد بمانید ۱۲۳
برای خودتان داستان بنویسید ۱۲۹
چه چیزی برای شما مهم است؟ ۱۳۷
حق به جانب بودن، توهم سلطه و بدگمانی ۱۴۳
خودتان را مدیریت کنید ۱۴۹
از بیماری خودستایی آگاه باشید ۱۵۵

..... بخش اول

..... بخش دوم

دربارهٔ بی‌کراستگی تعمق کنید ۱۶۱

هوشیاری‌تان را حفظ کنید ۱۶۷

ایگو دشمن اغلب اتفاق‌هایی است که در گام بعد پیش می‌آید ۱۷۳

شکست ۱۷۷

..... بخش سوم

با هر شکست و مشکلی که روبه‌رو شوید، ایگو دشمن شماست ۱۸۱

زمان زنده یا زمان مرده؟ ۱۹۱

تلاش کافی است ۱۹۷

لحظات باشگاه مشت‌زنی ۲۰۳

محدودهٔ خودتان را مشخص کنید ۲۰۹

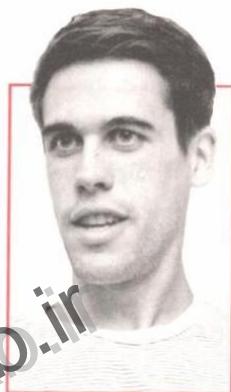
خودتان بر جدول امتیازهایتان نظارت کنید ۲۱۵

همیشه شق باشید ۲۲۱

ایگو دشمن هر اتفاقی است که در گام بعد پیش می‌آید ۲۲۹

سخن پایانی ۲۳۳

درباره نویسنده



رایان هالیدی، کارآفرین و بازاریاب و نویسنده آمریکایی، متولد ۱۶ ژوئن ۱۹۸۷ است. او تحصیلات دانشگاهی اش را در دانشگاه کالیفرنیا آغاز کرد. رشته تحصیلی اش علوم سیاسی و نویسندگی خلاق بود؛ اما در نوزده سالگی انصراف داد و فعالیت های حرفه ای خود را در حوزه بازاریابی و نویسندگی پی گرفت. این کارآفرین برجسته، تجربه های خود را در قالب چند کتاب به رشته تحریر درآورده است. کتاب *من دروغین* چندین زبان زنده دنیا ترجمه شده است و میان گروه های مختلف جامعه، از مریبان لیگ ملی فوتبال و ورزشکاران جهانی گرفته تا کارآفرینان، سیاستمداران، روان شناسان و مردم عادی، طرفداران بسیاری دارد. هالیدی در کتاب ایگو دشمن شماست، درباره «من دروغین» سخن می گوید و این مشکل بزرگ را از جنبه های گوناگون بررسی و تجزیه و تحلیل می کند و فوت و فن غلبه بر نفس برای بهترکردن خود را می آموزد. طبق نظر نویسنده، حتی موفق ترین آدم ها همواره سر دوراهی ایگو و تواضع مردد می مانند. او با پیش کشیدن مثال هایی از ادبیات، فلسفه و تاریخ، ماهیت ایگو را شرح می دهد و خطرهایش را گوشزد می کند. به عقیده او می شود در بلندپروازی ها فروتن، در موفقیت ها بخشنده و در شکست ها قوی و استوار بود و با نادیده انگاشتن ایگو به توانمندی های خویش تکیه کرد.

رایان هالیدی از متفکران سرآمد دوره خودش است و از میان آثارش، تاکسون، این کتاب خواندنی‌ترین نوشته اوست.

استون پرسفیلد^۱ نویسنده کتاب نبرد هنرمند

بیل هیکس^۲ طنزپرداز بود. او می‌گفت: «دنیا آلوده به ایگوهای تب‌دار است.» رایان هالیدی در کتاب ایگو دشمن شماست برای همه نسخه‌ای می‌پیچد؛ فروتنی. این کتاب پر است از داستان‌ها و نقل قول‌هایی که کمک می‌کند خودتان مانع پیشرفت خودتان نشوید. چه بار اولتان باشد که این کتاب را می‌خوانید و چه چندمین بار. نکته‌های ارزشمندی در آن می‌یابید.

آستن کليون^۳

نویسنده کتاب هنرمندانه بدزد^۴

دلم می‌توانم از شما بگویم که کاران، رهبران بلندپرواز، کارآفرینان، متفکران و اشخاص سخت‌کوش این کتاب را بخوانند؛ چون رایان هالیدی یکی از نویسندگان جوان و الهام‌بخش نسل خویش است.

جورج راولینگ^۵

مربی بسکتبال تالار مشاهیر نای اسمیت^۶

و مدیر تیم بسکتبال جهانی نایکی^۷

صاحب نظران

درباره این کتاب

چه می‌گویند؟

1. Steven Pressfield
2. Bill Hicks
3. Austin Kleon
4. Steal Like an Artist
5. George Raveling
6. Naismith Memorial Basketball Hall of Fame
7. Nike

اغلب، به ما گفته‌اند که برای دستیابی به موفقیت، اعتماد به نفس لازم داریم. رایان هالیدی با صراحت بی‌مانند، این پیش‌فرض را نقد می‌کند و بر این موضوع تأکید می‌ورزد که چگونه می‌توانیم با دنبال کردن هدفی بزرگ‌تر از موفقیت‌مان، اعتماد به نفس کسب کنیم.

آدام گرت⁵

نویسنده کتاب‌های آفرینشگران⁶

و بخش و بگیر⁷

یک بار دیگر رایان هالیدی خوانندگانی را به مبارزه طلبیده است که مشتاقان خود را با پرسش‌های دشوار زندگی بیازمایند. هر خواننده به حقایقی پی می‌برد که به زندگی‌اش مربوط است. اگر مجهز به رهیافت‌های جدید تاریخ، متون مقدس و فلسفه نباشیم، دشمن ما خواهد بود. بیش از هزار سال پیش، به آگوستین قدیس گفتند: «بردار و آن را بخوان»؛ وگرنه اجازه می‌دهی دشمن برایت ناامیدی به بار بیاورد.

دکتر درو پینسکی⁸

مجری شبکه رادیویی اچ‌ال‌ان⁹

تماس با دکتر درو¹⁰

و خط عشق¹¹

5. Adam Grant

6. Originals

7. Give and Take

8. Drew Pinsky

9. HLN

10. Dr. Drew On Call

11. Loveline

در زندگی قوانین دست‌وپاگیری ندارم؛ ولی یکی از این قانون‌ها را هرگز نقض نمی‌کنم. اگر رایان هالیدی کتابی نوشت، به محض اینکه کتابش به دستم برسد، آن را می‌خوانم. **برایان کاپلمن¹**، نمایشنامه‌نویس و کارگردان فیلم سیزده یار اوشن

هر روز شاهدیم که غرور مهلک ایگو در افراد بروز می‌کند و همیشه شگفت‌زده می‌شوم که این غرور چگونه کوشش‌های خلاقانه و نویدبخش افراد را به باد می‌دهد. این کتاب را بخوانید. من از اینکه ایگو شما یا برنامه‌ها یا عزیزان من را با خودم مقایسه می‌کنم، ضرورت مطالعه این کتاب را به شما پیشنهاد می‌دهم. رژیم غذایی مناسب بدانید؛ زیرا در این کتاب رایان بسیار ارزشمند است.

مارک اکو²، بنیان‌گذار شرکت اکو

رایان هالیدی در این کتاب جدید به اصلی‌ترین مانع رسیدن به موفقیت راستین و یافتن مهارت در زندگی می‌تازد: ایگوی سیری ناپذیرمان. او به شیوه‌ای الهام‌بخش و در عین حال عملی، به ما می‌آموزد چگونه هیولای درونمان را مهار و در نهایت، رام کنیم تا بتوانیم بر موضوعات به‌راستی ارزشمند متمرکز شویم و بهترین آثارمان را بیافرینیم.

رابرت گرین³

نویسنده کتاب چیرگی⁴

1. Brian Koppelman

2. Marc Ecko

3. Robert Greene

4. Mastery

امروزه و در این روزگار که همه در جست و جوی لذت‌های زودگذرند، موفقیت همان مفهومی است که تحریفش کرده‌اند. بسیاری بر این باورند که مسیر منتهی به اهدافشان جاده‌ای است هموار و بی‌چم‌وخم؛ اما من که پیش از این، ورزش‌کاری حرفه‌ای بوده‌ام، می‌گویم این راه هرچه باشد، مستقیم نیست. در واقع، گذرگاهی است متشکل از پیچ‌ها و چرخش‌ها، سربالایی‌ها و سرازیری‌ها. باید آرام و مصمم سرتان را پایین بیندازید و مشغول کار خود باشید. رایان هالیدی با این کتاب به شما می‌زند و یادمان می‌آورد که موفقیت و درجه‌آباد آموختن و فرایند یادگیری است. کاش...

جیمی سونی^۵

سردبیر سابق هافینگتون پست^۶

و [یکی از دو] نویسنده^۷

کتاب آخرین شهروند رُم^۸

خواهد تک‌تک ورق‌های این کتاب را بکنم و به دیوار تا همیشه یادم بیاورد که برای رسیدن به موفقیت، به فروتنی و تلاش بسیار نیاز دارم. در حاشیه نسخه چاپی، بارها این پیام را نوشته‌ام: «پیش از مدال طلا.» با خواندن این کتاب الهام‌بخش بود که وارد فضای ذهنی پیش از کسب مدال طلای المپیک شدم، دورانی که در آن، افتادگی و اخلاقی کاری از پیش‌نیازهای موفقیت بود.

چاندراکراو فوردر^۵

برنده مدال طلای المپیک

در این روزگار که همه در جست و جوی لذت‌های زودگذرند، موفقیت همان مفهومی است که تحریفش کرده‌اند. بسیاری بر این باورند که مسیر منتهی به اهدافشان جاده‌ای است هموار و بی‌چم‌وخم؛ اما من که پیش از این، ورزش‌کاری حرفه‌ای بوده‌ام، می‌گویم این راه هرچه باشد، مستقیم نیست. در واقع، گذرگاهی است متشکل از پیچ‌ها و چرخش‌ها، سربالایی‌ها و سرازیری‌ها. باید آرام و مصمم سرتان را پایین بیندازید و مشغول کار خود باشید. رایان هالیدی با این کتاب به شما می‌زند و یادمان می‌آورد که موفقیت و درجه‌آباد آموختن و فرایند یادگیری است. کاش...

لوری لیندسی^۱

بازیکن سابق تیم ملی

فوتبال زنان آمریکا^۲

برای کسانی که در منصب قدرت‌اند، چه کتاب باارزشی است! این کتاب من را به قاضی بهتری تبدیل کرده است.

فردریک بلاک^۲

قاضی و نویسنده کتاب بی‌پرده^۳

1. Lori Lindsey

2. U.S. Women's National Team

3. Frederic Block

4. Disrobed

5. Jimmy Sone

6. The Huffington Post

7. Rome's Last Citizen

8. Chandra Crawford

وقتی کسی دلداری تان می‌دهد، فکر نکنید زندگی‌اش هم مثل
حرف‌های ساده یا آهسته و خسته و دلگرم‌کننده‌اش، بی‌دردسر است.
غم و غصه زندگی او خیلی بیشتر از گفتاری‌های شماست و موقعیت
شما بهتر از اوست. اگر حال و روزش همین نبود، نمی‌توانست این
کلمه‌ها را [برای تسکین دل شما] بیابد.

ریچر ماریا ریلکه

پیشگفتار محنت بار

www.ketab.ir

این کتاب درباره من نیست؛ ولی چون درباره «ایگو» است، می‌خواهم پرسشی را مطرح کنم. اگر کتاب را بنویسم؛ اما به این سؤال فکر نکنم، ریاکارانه رفتار کرده‌ام: فکر کرده‌ام کی‌ام که چنین کتابی بنویسم؟

داستان زندگی من تأثیر خاصی بر آموزه‌های این کتاب نمی‌گذارد؛ ولی می‌خواهم در ابتدای کتاب اشاره‌ای کوتاه به این داستان بکنم تا پیش‌زمینه‌ای در اختیارشان بگذارم. من تک‌تک مراحل ایگو را در زندگی‌ام درک کرده‌ام؛ جاه‌طلبی، موفقیت، شکست و سپس، تکرار چندین باره این چرخه.

در نوزده‌سالگی احساس کردم فرصت شگفت‌انگیزی برای تغییر زندگی‌ام به دست آورده‌ام. دانشگاه را ول کردم. بیشتر مربیانم دنبال جلب توجهم بودند و می‌خواستند من شاگردشان باشم. منی که گویی آینده موفق انتظارم را می‌کشید، همان بچه نمونه بودم و موفقیت خیلی زود به سراغم آمد.

جوان‌ترین مدیر اجرایی دفتر مدیریت استعدادیابی بورلی هیلز شدم. سپس کمک کردم با تعدادی از گروه‌های بزرگ راک قرارداد ببندیم و کار کنیم. به نویسندگان کتاب‌هایی مشاوره می‌دادم که پس از انتشار، میلیون‌ها نسخه از کتاب‌هایشان را می‌فروختند و گونه‌ی (ژانر) ادبی خودشان را خلق می‌کردند. ۲۱ ساله که شدم، مدیر راهبردی شرکت امریکن اپرل^۱ بودم. این شرکت در آن زمان یکی از برندهای درخشان مُد در دنیا بود. طولی نکشید که مدیر بازاریابی این شرکت شدم.

تا ۲۵ سالگی، کتاب اولم را منتشر کرده بودم. کتابم به سرعت پرفروش و بحث‌برانگیز شد و تصویری از چهره‌ام روی جلدش خوش نشسته بود. استودیویی حق ساخت برنامه‌ی تلویزیونی زندگی‌ام را خرید. طی چند سال بعد، بسیاری از ترفندهای موفقیت، از جمله تأثیرگذاری را یاد گرفتم. در کارم جایگاهی به دست آوردم. توجه مطبوعات را جلب کردم. از امکانات کافی بهره‌مند شدم. پول پس‌انداز کردم و حتی کمی بدنامی به بار آوردم. بعدها به‌پشتوانه‌ی همین اندوخته‌ها، شرکت موفق‌تری تأسیس کردم. مشتری‌های معروف و خوش‌حسابی داشتم. همه‌ی این کارهایی که کردم، پایه‌ی سخنانی در همایش‌ها و کارگاه‌های جذاب باز کرد.

وقتی موفقیتی به دست می‌آید، همیشه می‌شوید داستانی برای خودتان بگویید. بعد، دلتان می‌خواهد دستی سروروی بکشید. خوش‌شانسی‌هایتان را از آن پاک می‌کنید. برای خودتان قصه‌ای می‌سازید. افسانه‌ی پرکشمکش رستم‌وار برای گذر از هفت‌خان و رسیدن به رستگاری، بعد از پشت‌سرگذاشتن مشکلاتی مانند بی‌پناهی و خوابیدن کف زمین و طردشدن از سوی پدرومادر و رنج‌کشیدن برای رسیدن به هدف.

این کار خودش نوعی داستان‌پردازی است که در آن، استعداد شما می‌شود هویتتان و دستاوردهای شما می‌شود دارایی‌هایتان. البته داستان‌های این‌چنینی نه صادقانه است و نه به‌دردبخور. من هم وقتی قصه‌ی زندگی‌ام را برایتان تعریف می‌کردم، خیلی از بخش‌ها را کنار گذاشتم. فشارهای روحی و کشمکش‌های درونی‌ام را مثل آب خوردن حذف کردم. همه‌ی لغزش‌ها و سقوط‌های خجالت‌بارم را در اتاق تدوین جا گذاشتم تا گلچینی دست‌اول از لحظات ناب زندگی‌ام بسازم. ترجیح می‌دهم خیلی درباره‌ی این اتفاق‌ها حرفی نزنم. کسی که برابم ارزشمند بود،

1. Beverly Hills

2. American Apparel

پیش همه تحقیرم کرد و طوری خُردم کرد که بعدش من را به اتاق اورژانس بردند. یک روز قاتی کردم. رفتم اتاق رئیس. به او گفتم: «من این کاره نیستم. می‌خوام برگردم دانشگاه.» واقعاً می‌خواستم این کار را بکنم. پرفروش بودن کتابم زودگذر بود. فقط یک هفته بود و آن هم مثل برق و باد گذشت. در مراسم امضای کتابم فقط فقط سروکلۀ «یک» نفر پیدا شد. شرکتی که راه انداخته بودم، از هم پاشید و مجبور شدم از نو بسازمش؛ آن هم دو بار. این‌ها فقط برخی از لحظاتی است که با دقت ورزی، در کتاب زندگی‌ام ویرایش و حذفشان کرده‌ام.

هرچند همین تصویر کامل‌تر هم فقط بریده‌ای از زندگی [من] است، باز هم جلوه‌های تماشایی بسیاری در خودش دارد؛ یعنی دست‌کم نکات برجسته‌ی مربوط به این کتاب را در آن می‌بینید:

جاه‌طلبی، موفقیت و فلاکت.

به درک و رهیافت ناگهان متوجه می‌شوم. هیچ تک‌لحظه‌ی خاصی نیست که یک‌دفعه کسی را دگرگون کند. البته لحظه‌ی من هم همین‌طور است. در دوره‌ی شش‌ماهه‌ای در سال ۲۰۱۴، به نظر می‌رسید این لحظه‌ها پشت سرهم اتفاق می‌افتند:

اول، امریکن اپرل، جایی که بخش زیادی از کارهای من به یکم را انجام داده بودم، روی لبۀ پرتگاه ورشکستگی تلوتلو می‌خورد. صدها میلیون دلار غرض داشت و شبحی از شرکت سابق امریکن اپرل شده بود. از جوانی، بنیان‌گذار این شرکت را به شدت تحسین می‌کردم؛ اما او را هم هیئت‌مدیره‌ی انتخابی خودش اخراج کرد و کارش به خوابیدن روی مبل خانۀ یکی از دوستانش کشید. بعدش هم مؤسسه‌ی استعدادیابی من که در آن استخوان خرد کرده بودم، گرفتار مشکلات مشابهی شد. باید غرامت قطعی مشتریانی را می‌پرداختم که بدهی هنگفتی به آن‌ها داشتم. در همان دوران بود که رشته‌ی ارتباطم با یکی دیگر از مریبانم از هم گسست.

این‌ها کسانی بودند که زندگی‌ام را در تعامل با آن‌ها سروسامان داده بودم. کسانی بودند که برایشان احترام فراوانی قائل بودم. اصلاً، زبردستان تربیت شده بودم و ثبات مالی و عاطفی و روانی آن‌ها را نه‌تنها بدهی می‌دانستم، بلکه شالوده‌ی موجودیت و ارزشمندی‌ام بود. با وجود این، می‌دیدم که یکی‌یکی جلوی چشمم فرومی‌ریزند.

۱: شرکت‌هایی که با ایجاد بخش‌های درون‌سازمانی یا نمایندگی تخصصی و بنگاه‌های استعدادیابی استعدادهای مراجعانشان را به آن‌ها می‌شناساند.

همه چیز به هم ریخته بود یا این طور به نظر می‌رسید. گذر از اینکه عمری می‌خواستید شبیه کسی باشید به اینکه هرگز نمی‌خواهید شبیه چنین کسی باشید، مانند شلاقی است که نمی‌توانید خودتان را برایش آماده کنید.

خود من هم از این همه بی‌ثباتی مستثنا نبودم. دقیقاً در بدترین زمان، مشکلاتی که تمام عمرم به آن‌ها بی‌اعتنایی کرده بودم، بر سرم آوار شد.

با وجود موفقیت‌هایم، خودم را در همان شهری می‌دیدم که کارم را از آنجا آغاز کرده بودم. اضطراب داشتم و بیش از حد گرفتار کار بودم. بخش زیادی از آزادی‌ام را که به سختی به دست آورده بودم، از دست داده بودم؛ چون نمی‌توانستم به پول و هیجان ناشی از بحران‌های تعیین‌کننده «نه» بگویم. آن قدر بی‌قرار بودم که سرسوزنی اخلاص خشمی آتشین و تسلی‌ناپذیر را در من بیدار می‌کرد. کارم برابم طاقت‌فرسا شده بود، کاری که همیشه انجام‌دادنش برابم راحت بود. شیرازهٔ اعتماد به نفس و باورم به دیگران از هم پاشیده بود. کیفیت زندگی‌ام هم به شدت کم شده بود.

یادم می‌آید اوزی، پس از هفته‌ها مسافرت زمینی، به خانه رسیدم. به شدت وحشت‌زده شدم؛ چون در آنجا سیم خانه کار نمی‌کرد؛ «اگه این ایمیل‌ها رو نفرستم، چی می‌شه؟! این ایمیل‌ها رو نفرستم! آ... گه... این... ای... میل... ها... رو... ف... رس... تم!»

فکر می‌کنید دارید کاری را انجام می‌دهید که باید تمام دهید و دوروبری‌ها هم به خاطر این کار تشویقتان می‌کنند؛ ولی بعد همسر آینده‌تان را می‌بینید که ترکتان می‌کند؛ چون دیگر آن آدم سابق نیستید.

چطور چنین اتفاقی می‌افتد؛ چطور است که روزی احساس می‌کنید تکیه بر جای بزرگان زده‌اید و روز بعد تکه‌تکه‌های خودتان را از زیر آوار چندین انفجار درونی بیرون می‌کشید و تقلا می‌کنید دست‌کم تکه‌های پازل وجودتان را از این ویرانه‌ها جمع کنید؟

فایدهٔ همهٔ این دست‌وپازدن‌ها این بود که مجبور شدم بپذیرم «معتاد» به کارم. البته، نه از آن معتاد به کارهایی که به آن‌ها می‌گویند: «آه! این دیگه زیادی کار می‌کنه» یا می‌گویند: «یه کم آروم بگیر و کمتر کار کن». حالتی بدتر! از آن‌هایی بودم که

۱. Panic attack: اختلال وحشت‌زدگی نوعی وضعیت روانی و از گروه اختلالات اضطرابی است. مشخصهٔ این اختلال هجوم ناگهانی وحشت به بیمار و تریس شخص از وقوع دوبارهٔ آن‌هاست. این حملات که اغلب بیش از چند دقیقه طول نمی‌کشد، با نشانه‌هایی چون تپش قلب، عرق کردن، احساس تنگی نفس و فشرده‌گی در قفسهٔ سینه و احساس از دست دادن تعادل یا گیجی همراه است.

می‌کنم و همین دو جمله راهنمای تصمیم‌هایم در زندگی است. وقتی شنا می‌کنم، وقتی مراقبه می‌کنم، وقتی می‌نویسم، وقتی صبح‌ها از زیر دوش بیرون می‌آیم، ناگزیر این دو جمله را می‌بینم. همین دو جمله آماده‌ام می‌کنند. به من پند می‌دهند تا در هر موقعیتی راه درست را انتخاب کنم.

این کتاب را نوشتم: نه به خاطر اینکه به بینشی رسیده بودم و احساس می‌کردم صلاحیت ترویجش را دارم. نوشتم؛ چون آرزو می‌کردم در بزنگاه‌های زندگی‌ام، چنین کتابی وجود داشت، همان وقت‌هایی که من هم مانند هرکس دیگری باید به پرسش‌های بنیادی زندگی‌ام پاسخ می‌دادم: می‌خواهم چه‌کسی باشم؟ باید چه راهی را در پیش بگیرم؟ «کدام مسیر را برای زندگی انتخاب کنم؟»

پی برده‌ام که این پرسش‌ها، به جز در این نوشته، وابسته به زمان و مکان نیست. به همین دلیل، کوشیده‌ام در این کتاب به جای زندگی شخصی‌ام، به فلسفه و نمونه‌های تاریخی متکی باشم.

می‌دانم کتاب‌های تاریخ پر است از داستان نابغه‌های پرمشغله و رؤیاپرداز؛ نابغه‌هایی که با نیروی ذهنی غیرمنطقی‌شان، دنیا را مطابق تصویر ذهنی خود، از نو ساخته‌اند؛ اما فهمیدم که اگر تاریخ را بگردیم، آدم‌های تاریخ‌سازی می‌یابیم که در هر لحظه با ایگوی خود مواجه می‌شوند. آن‌ها کسانی‌اند که از بودن در کانون توجه گریخته‌اند و اهداف والای خود را بر لحظه شهرت ترجیح داده‌اند. سر و کله زدن با این داستان‌ها و بازگوکردنشان، روش من برای خواندن و درک همه‌جانبه آن‌ها بوده است.

مانند کتاب‌های دیگرم، این کتاب هم به شدت از اندیشه‌های مکتب رواقیان^۱ و در واقع، از تمام متفکران بزرگ جهان باستان و اندیشمندان دوران‌های گذشته متأثر است. از تمام آن‌ها در نوشته‌هایم وام می‌گیرم؛ همان‌طور که در سرتاسر زندگی‌ام از آن‌ها درس آموخته‌ام. بنابراین، اگر مطالب این کتاب به کارتان آمد، به خاطر این فیلسوفان بزرگ است، نه من.

۱. عبارت لاتین «Quod vitae sectabor iter» به معنی «کدام مسیر را برای زندگی انتخاب کنم؟» مصرعی از اوسونیوس، شاعر فرانسوی است.

۲. Stoic: استقلال و تأثیرپذیری نبودن اراده آدمی اساس این مکتب است. رواقیان این موضوع را پیش می‌کشند که هر قدر تأثیرپذیری آدمی از اتفاقات و حوادث بیرونی کمتر باشد، زندگی‌اش بهتر و سعادت‌تمندانه‌تر خواهد بود. در واقع آرمان مکتب رواقیان شجاع بودن افراد هنگام مواجهه با اضطراب‌ها و دردهای طاقت‌فرسای زندگی و حفظ آرامش خود است.

دموستن^۱ خطیب زمانی گفته بود که فضیلت با درک آغاز می‌شود و با شجاعت به کمال می‌رسد. باید برای اولین بار به خودمان و دنیا نگاه تازه‌ای بیندازیم. سپس، باید بجنگیم تا متفاوت باشیم و متفاوت بمانیم. بخش دشوار این ماجرا هم همین است. نمی‌گوییم باید ذره‌ذره ایگو را در زندگی‌تان سرکوب کنید یا در هم بشکنید و حتی نمی‌گوییم چنین کاری شدنی است. این‌ها فقط تذکرها و داستان‌هایی اخلاقی است تا مشوقی باشد برای انگیزه‌های والایمان.

ارسطو در کتاب معروفش، اخلاق^۲ سرشت انسانی را به قطعه چوب کج و معوج تشبیه می‌کند و توضیح می‌دهد که خراط ماهر برای رفع انحراف یا کجی چوب، به آرامی، در جهت مخالف فشار وارد می‌کند و سرانجام، با خم کردن چوب، آن را صاف می‌کند. دو هزار سال می‌گذرد. هرچند کانت^۳ با ریشخند می‌گوید «از الوار کج و معوج آدمیزاد نمی‌توان چوب صاف درست کرد» و شاید راست و درست نباشیم، اما می‌توانیم سعی کنیم راست‌تر و درست‌تر شویم.

ویژگی توانمندی این است که همیشه جذاب است؛ ولی هدف این کتاب نیست. برعکس، تمام تلاش‌ها در این صفحات را به ترتیبی بچینم که در نهایت، شما هم به همان جایی برسید که من پس از نوشتن این کتاب رسیدم: «کمتر به خودتان فکر کنید.» امیدوارم کمتر به خودتان که درباره‌ی خاص خودتان برای خودتان تعریف می‌کنید، توجه کنید و آخرکار، از بند خودتان رها شوید تا کار تأثیرگذاری را که برای اتمام آن به راه افتاده‌اید، به سرانجام برسانید.

1. Demosthenes

2. Ethics

3. Kant

مقدمه

اولین اصل این است که نباید خودتان را فریب
دهید. فریفتن خودتان از فریب دادن هرکس دیگری

ریچارد فاینمن¹

www.ketab.ir

شاید جوان باشید و سرشار از جاه‌طلبی! شاید برنا باشید و کوشا! شاید چندمیلیارد
دلار پول درآورده‌اید و اولین قراردادتان را امضا کرده‌اید و وارد گروه موفق شده‌اید یا
شاید آن قدری موفق شده‌اید که برای تمام عمرتان کافی است! شاید از درک اینکه آن
بالابالاها چقدر پوچ است، دل زده‌اید! شاید در دل بحران، مسئولیت رهبری دیگران را
بر عهده داشته‌اید! شاید تازه اخراج شده‌اید و شاید کفگیرتان به ته دیگ خورده است!
هر جایی که هستید، هر کاری که می‌کنید، بزرگ‌ترین دشمنان درون خود
شما زندگی می‌کنند: ایگوتیان.

1. Richard Feynman

با خودتان می‌گویید: «من نه! هیچ‌کسی نمی‌تونه به من یکی بگه ایگومانیا دارم.» شاید همیشه خودتان را آدمی کمابیش متعادل تصور کرده باشید: ولی ایگو بخشی طبیعی از هویت کسانی است که برای رسیدن به موفقیت جاه‌طلب، با استعداد، پراگیزه و توانمندند. درست همان خصیصه‌ای که ما را کارآفرینی متفکر، عمل‌گرا، خلاق و خوش‌آتیبه می‌کند، همان که انگیزه ما برای فتح قله‌های موفقیت است، ما را در برابر همین جنبه تاریک‌تر روانمان آسیب‌پذیر می‌کند.

این کتاب درباره ایگو به معنای فرویدی‌اش نیست. فروید عاشق توضیح مفهوم ایگو با تشبیه بود. [در نگاه فروید] ایگوی ما سوار بر اسبی می‌تازد. امیال ناخودآگاه ما نمودی از این اسب است و خود ایگو سعی می‌کند زمام آن امیال را در دست بگیرد. از طرف دیگر، منظور روان‌شناسان مدرن از واژه «خودپرست» کسی است که به خودش بیش از حد توجه می‌کند و به دیگران بی‌اعتناست. تمام این تعاریف نسبتاً درست است؛ ولی بدون در نظر گرفتن وضعیت بالینی، ارزش چندان‌ی ندارد.

ایگویی که اغلب به آن طرفیم، مبتنی بر تعریف ساده‌تری است: باوری نادرست درباره اهمیت خود. خواه‌طلبی خودمدارانه. تعریف این کتاب از ایگو همین است. همان کودک کج‌خاک که هر آدم است که تصمیم می‌گیرد برخلاف همه چیز و همه‌کس، راه خودش را برود. این فرد است به برتر بودن، بیشتر داشتن و شهرتی فرای منطق و فایده. حس برتری و تمایز است که از مرزهای اعتمادبه‌نفس و استعداد تجاوز می‌کند. وقتی تصورمان از خودمان و دنیای اطرافمان آن چنان اغراق‌آمیز می‌شود که واقعیت اطرافمان را برایمان وارونه جلوه می‌دهد، همان وقتی که به گفته مربی فوتبال، بیل والش،^۳ «اعتمادبه‌نفس به تکبر بدل می‌شود، لجاجت جای قاطعیت را می‌گیرد و خوداتکایی می‌شود بی‌قیدی محض»، همین ایگوست که به قول سیریل کونولی^۴ نویسنده، «مثل قانون جاذبه ما را به زمین گرم می‌زند». به این ترتیب، ایگو دشمن خواسته‌ها و داشته‌های شماس‌ت. با چیرگی در صنعت و بینش خلاقه واقعی سر ناسازگاری دارد. نمی‌گذارد با دیگران همکاری کنید.

۱. Egomania: اصطلاحی روان‌پزشکی است. این اصطلاح برای اشاره‌کردن به شیفتگی بیش از حد فرد به ایگو یا هویتش به کار می‌رود. متلایان به ایگومانیا دچار تکانه‌های مهارناپذیر شخصی و هذیان خودبزرگ‌بینی‌اند و احساس می‌کنند دیگران آن‌طور که باید و شاید، قدر آن‌ها را نمی‌دانند.

2. Egotist

3. Bill Walsh

4. Cyril Connolly

مخالف سرسخت وفاداری و هواداری است. خورۀ طول عمرتان است و آفت حفظ و تکرار موفقیتتان. ایگو مزایا و فرصت‌ها را دور می‌کند. مثل آهن رباست: اما فقط دشمنان و خطاها را به سمت شما می‌کشد. ایگو هم سیلا و هم کاربیدیس^۱ است. اغلبمان ایگومانیا نداریم؛ ولی سروکلۀ ایگو کم‌وبیش در هر مشکل و مانع احتمالی، از دلیل ناتوانی‌مان در برنده‌شدن گرفته تا علت نیازمان به بردن پیدا می‌شود. در اینکه چرا به خواسته‌هایمان نرسیده‌ایم تا اینکه چرا دستیابی به خواسته‌هایمان احساس خوشایندی به ما نمی‌دهد، [بازهم ردّ پای ایگو پیداست]. اغلب، ماجرا را از این زاویه نمی‌بینیم. فکر می‌کنیم مشکلاتمان علت دیگری دارد و بیشتر اوقات هم دیگران را مقصر می‌دانیم. لوکرتیوس^۲ شاعر، چند هزار سال پیش، در این باره گفته است: «مریضم؛ اما از علت آن غافلیم.» بیش از همه هم افراد موفق‌اند که نمی‌توانند ببینند ایگو مانع انجام کارهایشان می‌شود؛ چون فقط کارهای انجام‌شده می‌بینند.

ایگو در هر جاه‌طلبی بزرگ یا کوچکی که داریم، حضور دارد و در مسیری که همه چیز را وقف پیشرفت در آن کرده‌ایم، ما را ضعیف می‌کند. هارولد جینین^۳ که مدیرعامل و فردی پیش‌گام است، خودپرستی را با اعتیاد به الکل مقایسه کرده است: «آدم خودپرست تلونلو نیست. چیزی رو از روی میزش نمی‌ندازه. لکنت نمی‌گیره. یاره نمی‌گه. نه! [هیچ‌کدوم از این کارها رو نمی‌کنه]؛ ولی به جاش، رفتارش هی پر از تکبر می‌شه. بعضی‌ها هم که نمی‌دونن اصل‌وا اساس این نگرش چیه، تکبرش رو با قدرت و اعتماد به نفس اشتباه می‌گیرن.» می‌توان گفت این افراد، درباره‌ی خودشان هم مرتکب چنین اشتباهی می‌شوند. بیماری خود را تشخیص نمی‌دهند یا متوجه نمی‌شوند مشغول کشتن خودشان‌اند.

اگر ایگو صدایی است که به ما می‌گوید از واقعیت وجودی‌مان بهتریم، می‌توان گفت همین ایگو مخلّ پیوند مستقیم و صادقانه‌ی ما با دنیای اطرافمان است و بنابراین، مانع موفقیت ماست. یکی از اولین اعضای انجمن الکلی‌های گمنام^۴ ایگو را «تمایز آگاهانه» تعریف می‌کند. تمایز از چه؟ همه چیز.

۱. Scylla: در اسطوره‌های یونان، هیولای دریایی تنگۀ مسیناست.

۲. Charybdis: در اسطوره‌های یونان، گردابی افسانه‌ای در تنگۀ مسیناست.

3. Lucretius

4. Harold Geneen

5. Alcoholics Anonymous: سازمانی متشکل از معنادان به الکل است که می‌گویند مصرف الکل را قطع کند.

نمود منفی چنین تمایزی را در موقعیت‌های بی‌شماری می‌بینیم: اگر بین خودمان و دیگران دیوار کشیده باشیم، نمی‌توانیم با آن‌ها کار کنیم. اگر دنیا یا خودمان را درک نکنیم، نمی‌توانیم آن را بهبود دهیم. اگر نمی‌توانیم یا علاقه‌مند نیستیم نظر غیرخودی‌ها را بشنویم، نمی‌توانیم بازخوردی بگیریم و بپذیریم. اگر به جای دیدن راه‌ها و موانع پیش رویمان، غرق در خیالاتمان شویم، نمی‌توانیم فرصت‌ها را تشخیص دهیم یا خلق کنیم. برداشت نادرست از توانایی‌های خودمان، در مقایسه با دیگران، اعتمادبه‌نفس نیست. توهم است. اگر نیازهای خودمان را نشناسیم، نمی‌توانیم نیازهای دیگران را هم تشخیص بدهیم. در چنین وضعیتی، چطور می‌توانیم با دیگران ارتباط بگیریم، به آن‌ها انگیزه بدهیم یا رهبری‌شان کنیم؟

مارینا آبراموویچ هنرمند این موضوع را به‌صراحت بیان می‌کند: «هروقت به خودت غره شدی، تاریخ انقضای خلاقیتت سر می‌رسد.»

همه‌چیز فقط پایه یک دلیل به ایگو چنگ می‌زنیم: ایگو مایه آرامشمان است. پیگیری ایگو بزرگ، اغلب، هولناک است. فرقی نمی‌کند کارمان در زمینه ورزش باشد یا هنر یا تجارت. ایگو توسن ترس را رام می‌کند و غلبان احساس ناامنی را آرام. عرض‌اندام ما به خودمدارانه جای بخش‌های منطقی و آگاهانه روان می‌نشیند و همان حرف‌های دشمنان را می‌زند: آن‌هم درست وقتی که می‌خواهیم آن را بشنویم. ولی، این خوش‌خدمتی راه‌حلی دم‌دستی است که پیامدهای بلندمدت ناگواری دارد.

ایگو همیشه بوده است

و حالا جسارت هم یافته است

امروزه، فرهنگ ما بیش از هر زمان دیگری در آتش ایگو می‌دمد. تمجید و تحسین خودمان هرگز به این راحتی نبوده است. در برابر میلیون‌ها طرفدار و دنبال‌کننده‌مان درباره اهدافمان می‌لافیم. چنین امکاناتی را پیش از این، فقط ستاره‌های موسیقی راک و رهبران فرقه‌ها در اختیار داشتند. شخصیت‌های محبوبمان را در توییتر دنبال

می‌کنیم و با آن‌ها تعامل داریم. کتاب‌ها و سایت‌های دل‌پسندمان را می‌خوانیم و سخنرانی‌های تداوم‌یافته را می‌بینیم. گاهی چنان از چشمهٔ جوشان الهام‌بخشی و تأییدطلبی سیراب می‌شویم که سابقه نداشته است. البته برای این کار، برنامه‌ای کاربردی هم وجود دارد. اگر میل‌مان بکشد، مثل آب خوردن، خودمان را مدیرعامل شرکتی جا می‌زنیم که وجود ندارد. اخبار موفقیت‌مان را در رسانه‌های اجتماعی اعلام می‌کنیم و سیل تبریک‌ها را به سوی خودمان روانه می‌کنیم. همچنین، در جرایدی که پیش از این نماد روزنامه‌نگاری حرفه‌ای بودند، مقاله‌هایی دربارهٔ خودمان منتشر می‌کنیم.

همهٔ ما این کارها را انجام می‌دهیم؛ بعضی‌ها مان کمتر و بعضی‌ها مان بیشتر. یگانه وجه تمایزمان هم میزان انجام دادن چنین کارهایی است.

در کنار پیشرفت فناوری، به ما گفته‌اند باید بی‌بروبرگرد باور کنیم بی‌همتا می‌باشیم و جسارت داریم و خود را به چالش می‌کشیم. خیال می‌کنیم موفقیت نیازمند چشم‌انداز جسورانه یا نقشه‌ای بی‌کم‌وکاست است. هرچه باشد، گویا بنیان‌گذاران فلان شرکت و بهمان تیم قهرمان هم همین ویژگی‌ها را توانمندی‌ها را داشته‌اند. خودمانیم. داشته‌اند؟ واقعاً این قدر برخوردارند؟

ما فخر فروشان عاشق خطر و افراد موفق را در رسانه‌ها می‌بینیم و در تلاش برای دستیابی به موفقیت‌های خودمان، سعی می‌کنیم نگرش و حالت درست را مهندسی معکوس کنیم. رابطه‌ای علی را درک می‌کنیم که وجود خارجی ندارد. نشانه‌های موفقیت را خود موفقیت فرض می‌کنیم و ساده‌لوحانه، نتایج جانبی را با علت اشتباه می‌گیریم.

بی‌شک، ایگو به درد عده‌ای هم خورده است؛ زیرا بسیاری از زنان و مردان نامدار تاریخ بیش از حد خودپرست بوده‌اند. البته، [این را هم بگوییم که] بسیاری از ناکامان تاریخ هم خودپسند بوده‌اند. حتی تعداد ناموفقان خیلی بیشتر از موفقان معروف بوده است؛ ولی ما فرهنگی داریم که ترغیب‌مان می‌کند تا سبب بیندازیم و بی‌توجه به مخاطره‌ها قمار کنیم.

هرجا باشید، ایگو با شماست

در هر برهه‌ای از زندگی‌مان که باشیم، خود را در یکی از این سه مرحله می‌بینیم: هدف و خواسته‌ای داریم و می‌خواهیم تغییری در جهان ایجاد کنیم، کم‌وبیش به موفقیت رسیده‌ایم، به تازگی یا پشت‌سرهم شکست خورده‌ایم. بیشترمان در حالتی سیال بین این سه مرحله‌ایم. جاه‌طلبیم: تا اینکه موفق می‌شویم. موفقیم: تا اینکه شکست می‌خوریم یا جاه‌طلبی بیشتری به سراغمان می‌آید و پس از شکستمان، دوباره سراغ جاه‌طلبی یا موفقیت می‌رویم.

در همهٔ ایستگاه‌های این مسیر، ایگو دشمن شماس است. از نگاهی، ایگو دشمن ساختن، حفظ‌کردن و برخاستن از شکست است. وقتی اوضاع روبه‌راه است، اتفاق‌ها هم ساده است و سریع: ولی در زمان تغییر و هنگام دشواری...! در نتیجه، این کتاب سه بخش دارد: جاه‌طلبی، موفقیت و شکست.

هدف این برنامه‌ریزی، ساده است: کمک‌تان می‌کند پیش از اینکه عادت‌های ناپسند در وجودتان رخنه کنند، متوجه شوید. باعث می‌شود هنگام موفقیت، وسوسه‌های ایگو را با فروتنی و مقررات جایگزین کنید و بذر استحکام و بردباری را در دل خود بکارید تا وقتی بخت با شما یار نیست، شکست‌خوردن به شما نرسد. خلاصه اینکه کمک می‌کند:

- در جاه‌طلبی‌هایتان، فروتن باشید.
- هنگام موفقیت، خیرخواه باشید.
- موقع شکست، شکیبنا باشید.

البته منظورم این نیست که شما خاص نیستید یا ویژگی شگفت‌انگیزی ندارید و نمی‌توانید در دوران کوتاه حضورتان در این کرهٔ خاکی، در پیشرفت آن دخیل باشید. نمی‌خواهم بگویم نمی‌توانید مرزهای خلاقیت را درنوردید، نوآوری کنید، سودایی در سر بپرورانید یا به تغییر و نوآوری بلندپروازانه‌ای دست یابید. برعکس، برای اینکه این کارها را به‌درستی انجام دهید و ریسک‌پذیر باشید، به تعادل نیاز دارید. ویلیام پن عضو فرقهٔ کوئیکر^۱ است. او می‌گوید: «اون ساختمان‌هایی پی‌سازی قرص‌ومحکمی می‌خوان که مدام در معرض بادوبارون‌ان.»

1. William Penn

2. Quaker

خب، حالا چه کنیم؟

کتابی که در دست دارید، بر اساس پیش فرض خوش بینانه‌ای نوشته شده است: ایگوی شما قدرت چندانی ندارد و لزومی ندارد تک تک تمایلاتش را برآورده کنید. می‌توانید اداره‌اش کنید. می‌توانید هدایتش کنید.

در این کتاب، زندگی بزرگانی مانند ویلیام تیکامسا شرمن^۱، کاترین گراهام^۲، جکی رایبنسون^۳، النور روزولت^۴، بیل والش، بنجامین فرانکلین^۵، بلیساریوس^۶، آنجلا مرکل^۷ و جورج سی مارشال^۸ را بررسی می‌کنیم. اگر ایگوی این افراد، آن‌ها را خیال باف و خودشیفته می‌کرد، به چنین دستاوردهایی می‌رسیدند؟ می‌توانستند شرکت‌های ضعیف و سست بنیاد را نجات دهند؟ تدابیر جنگی را ارتقا می‌دادند؟ تبعیض نژادی در بیسبال را از بین می‌بردند؟ فوتبال را متحول می‌کردند؟ در برابر استبداد می‌ایستادند؟ دلیرانه بدببیری‌ها را تحمل می‌کردند تا طرحی نو دراندازند؟ در واقع، آگاهی و درک این افراد از واقعیت، عامل اصلی هنر والا، نوشته‌های ارزشمند، طراحی‌های نوین، کسب و کار سودآور، بازاریابی هوشمندانه و رهبری مدیرانه آن‌هاست. این آگاهی و درک از واقعیت، همان است که به قول رابرت این اوسلنده و استراتژی پرداز، باید مانند عنکبوتی که به تاراش می‌چسبد، به آن چسبید.

وقتی زندگی این افراد را بررسی می‌کنیم، درمی‌یابیم که به لحاظ موقعیت‌شناس و به شکلی تزلزل ناپذیر واقع‌بین بوده‌اند. نه اینکه بگوییم هیچ‌کدامشان ایگو نداشتند. داشتند؛ اما می‌دانستند چگونه ایگوی خود را سرکوب کنند، آن را هدایت کنند و هروقت لازم بود، به آن توجه کنند. آن‌ها استثنایی و در عین حال، فروتن بودند. صبر کنید! فلانی و فلانی ایگوی بزرگی داشتند و بازهم موفق بودند. استیو جابز چطور؟ کانیه وست^۹ چطور؟

1. William Tecumseh Sherman
2. Katharine Graham
3. Jackie Robinson
4. Eleanor Roosevelt
5. Benjamin Franklin
6. Belisarius
7. Angela Merkel
8. George C. Marshall
9. Kanye West

می‌توانیم بدترین رفتارها را هم با اشاره به این استثناها توجیه کنیم: ولی [باید یادمان باشد] متوهم بودن و خودشیفتگی یا انکار واقعیت هیچ‌گاه باعث موفقیت آدم‌ها نشده است. شاید بعضی از افراد معروف و موفق این ویژگی‌ها را داشته‌اند: اما آدم‌های ناموفق، بی‌شک، [علاوه بر مشکلاتی که گفتیم]، ویژگی‌های نادل‌پسند دیگری مانند اعتیاد، خودآزاری و دیگرآزاری، افسردگی و جنون هم دارند. در واقع، هنگام بررسی رفتار افراد، می‌بینیم که آن‌ها زمانی بهترین بازده را داشته‌اند که علیه همین امیال، اختلال‌ها و معایب می‌جنگیده‌اند: زیرا هرکس فقط با رهایی از ایگو و تعلقات شخصی عالی‌ترین عملکردش را نشان می‌دهد.

به همین دلیل، داستان زندگی نام‌آورانی مانند هاوارد هیوز،^۱ خشایارشای ایرانی،^۲ جان دلورن،^۳ اسکندر کبیر و ماجراهای عبرت‌انگیز افراد دیگری را بررسی می‌کنیم که ارتباط خود با واقعیت را از دست دادند و در این فرایند، نشان دادند که ایگوی قمار باز چه ماهیتی دارد. در تجربه‌های عبرت‌آموز این افراد شریک می‌شویم و می‌بینیم که در خودتخریبی و فلاکتشان، چه توانایی پس دادند. می‌خوانیم که حتی برای موفق بارها سر دوراهی فروتنی و ایگو دودل می‌مانند و همین تردید مشکلاتی به‌وجود می‌آورد.

وقتی ایگو را کنار بگذاریم، واقعیت به‌وجود می‌ماند. آنچه جانشین ایگو می‌شود، فروتنی است. بله: ولی نوعی فروتنی سرسختانه و اعتمادبه‌نفس. ایگو جعلی است: در حالی که اعتمادبه‌نفس اصیل است. ایگو دردی است: اما اعتمادبه‌نفس به‌دست‌آوردنی است. ایگو یعنی بزرگ کردن خود. جلال و جبروت ایگو پوشالی است. اعتمادبه‌نفس مجهزتان می‌سازد: ولی ایگو دوبه‌شک و سردرگمتان می‌کند. فرق بین این دو، فرق زهر و نوشداروست.

در صفحه‌های بعد می‌خوانیم که اعتمادبه‌نفس سردار بی‌ادعایی را که دست‌کم می‌گرفتندش، به بهترین جنگجو و استراتژی‌پرداز آمریکایی در جنگ‌های داخلی تبدیل می‌کند: اما پس از همان جنگ، ایگو سردار دیگری را از عرش قدرت و تأثیرگذاری به قعر فقر و رسوایی می‌کشاند. می‌خوانیم که اعتمادبه‌نفس، دانشمند آلمانی آرام و متینی را نه فقط به رهبری مدبر، بلکه به نیرویی برای صلح تبدیل می‌کند. از طرف

1. Howard Hughes

۲. پنجمین پادشاه هخامنشی است. نام خشایارشای از دو بخش «خشای» به معنای «فرمانروا» و «آرشا» به معنای «فهرمان و مرد» تشکیل شده است.

3. John DeLorean

دیگر، ایگو دو مهندس متفاوت، ولی به یک اندازه باهوش و جسور قرن بیستم را به درون گردابی از هوچیگری و شهرت می‌اندازد و سپس شیشه‌آمید آن‌ها را بر صخره‌های شکست، ورشکستگی، رسوایی و جنون می‌کوبد. می‌بینیم که اعتماد به نفس، راهنمای یکی از تیم‌های ضعیف تاریخ لیگ فوتبال ملی آمریکا می‌شود تا در عرض سه فصل به مسابقه قهرمانی سوپر بول^۱ برسد و یکی از تیم‌های معروف این رشته شود. همچنین، بوده‌اند مربیان، سیاست‌مداران، کارآفرینان و نویسندگان بی‌شمار دیگری که با وجود تمام موانع موفق شدند؛ ولی در نهایت، در برابر این احتمال که نکند جایگاه برتر را به دیگری واگذارند، از پا درآمدند.

برخی فروتنی را می‌آموزند و بعضی‌ها ایگو را انتخاب می‌کنند. برخی آماده رویارویی با فرازونشیب‌های بی‌شمار سرنوشت‌اند؛ اما برخی دیگر هیچ‌گاه گوش به زنگ تغییر نیستند. شما کدام را انتخاب می‌کنید؟ کدام یک خواهید بود؟ این کتاب را انتخاب کرده‌اید؛ چون احساس می‌کنید لازم است بالاخره، آگاهانه یا ناخودآگاه، به این پرسش‌ها پاسخ دهید. حالا کتاب در دست شماست. بیایید شروع کنیم.

www.ketab.ir