



نشر آهونه

ایگو دشمن شماست

رایان هالییدی

ترجمه شایان تقی نژاد

به نام آن که جان را فکرت آموخت

هالییدی، رایان
Holiday, Ryan

سرشناسه

ایگو دشمن شماسست
رایان هالییدی؛ ترجمه شایان تقی‌نژاد
ویراسته فاطمه حیدری و زهرا خانپانی

عنوان و نام پدیدآور

آموخته، ۱۴۰۱

مشخصات نشر

۶۸-۷-۶۶۵۰-۶۲۲-۹۷۸

شابک

فیپا

وضعیت فهرست‌نویسی

عنوان اصلی:

یادداشت

Ego is the enemy, [2016]

خودخواهی

موضوع

جاه‌طلبی

راه‌ورسم زندگی

موفقیت

تقی‌نژاد، شایان، مترجم

شناسه افزوده

BJ۱۴۷۴

رده‌بندی کنگره

۱۵۸۸

رده‌بندی دیویی

۹۰۲۳۲۷۶

شماره کتاب‌شناسی ملی

فیپا

اطلاعات رکورد کتاب‌شناسی

ایگو دشمن شماست

رایان هالیدی
ترجمه
شایان تقی نژاد
ویراسته
فاطمه حیدری و زهرا خانیانی



آموخته



انتشارات آموخته

www.amookhteh.ir | info@amookhteh.ir

ما را در اینستاگرام دنبال کنید:

 Amookhteh

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 اول: ۱۴۰۱ • شمارگان: ۱۰۰۰ • قیمت:  تومان

© حق چاپ: ۱۴۰۱، آموخته

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۵۰-۶۸-۷

ISBN: 978-622-6650-68-7

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

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.



مزایای کاغذ بالکی

رنگ چشم‌نوازتر: این کاغذ در دو رنگ طبیعی گرم 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.




بازیافت 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 چندصفحه‌ای را که با کاغذ بالکی چاپ شده است، به راحتی در دست نگه داشت و مطالعه کرد.

مطالعه آسان‌تر: کتاب‌های قطوری 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.

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

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

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

فهرست مطالب

پیشگفتار محنت بار ۱۵

مقدمه ۲۳

..... بخش اول | جاه‌طلبی

جاه‌طلبی‌تان برای هرچه باشد، ایگو دشمن شماست ۳۷

حرف و حرف و حرف ۴۵

کسی بودن یا کاری کردن؟ ۵۱

شاگرد شوید ۵۷

مشتاق نباشید ۶۵

راهبرد بوم نقاشی 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

..... بخش دوم | موفقیت

ایگو دشمن همان موفقیتی است که به دستش آورده‌اید ۱۱۵

همیشه شاگرد بمانید ۱۲۳

برای خودتان داستان نبافید 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

۱۶۱	درباره بی‌کراستگی تعمق کنید
۱۶۷	هوشیاری‌تان را حفظ کنید
۱۷۳	ایگو دشمن اغلب اتفاق‌هایی است که در گام بعد پیش می‌آید

۱۷۷ **شکست** | **بخش سوم**

۱۸۱	با هر شکست و مشکلی که روبه‌رو شوید، ایگو دشمن شماست
۱۹۱	زمان زنده یا زمان مرده؟
۱۹۷	تلاش کافی است
۲۰۳	لحظات باشگاه مشت‌زنی
۲۰۹	محدوده خودتان را مشخص کنید
۲۱۵	خودتان بر جدول امتیازهایتان نظارت کنید
۲۲۱	همیشه عاشق باشید
۲۲۹	ایگو دشمن هر اتفاقی است که در گام بعد پیش می‌آید
۲۳۳	سخن پایانی

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 های او به چندین زبان زنده دنیا ترجمه شده است و میان گروه های مختلف جامعه، از مریبان لیگ ملی فوتبال و ورزش کاران حرفه ای جهان گرفته تا کارآفرینان، سیاستمداران، روان شناسان و مردم عادی، طرفداران بسیاری دارد. هالیدی در کتاب ایگو دشمن شماست، درباره «منِ 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، تاکنون، این کتاب خواندنی‌ترین نوشته اوست.

استیون پرسفیلد^۱ نویسنده کتاب نبرد هنرمند

بیل هیکس^۲ طنزپرداز بود. او می‌گفت: «دنیا آلوده به ایگوهای تبار است.» رایان هالیدی در کتاب ایگو دشمن شماس است برای همه نسخه‌ای می‌پیچد: فروتنی. این کتاب پر است از داستان‌ها و نقل‌قول‌هایی 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 کلون^۳

نویسنده کتاب هنرمندانه بزد^۴

دلیم می‌خواهد همه ورزش‌کاران، 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

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

صاحب نظران
درباره این کتاب
چه می‌گویند؟

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 کاپلمن**^۱ نمایشنامه‌نویس و کارگردان فیلم سیزده یار اوشن

هر روز شادم 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؛ پیش از اینکه ایگو شما یا برنامه‌ها یا عزیزانتان را نابود کند. ضرورت مطالعه این کتاب را به اندازه ورزش روزانه و رژیم غذایی مناسب بدانید؛ زیرا دیدگاه‌های رایان بسیار ارزشمند است.

مارک اکو^۲ بنیان‌گذار شرکت اکو

رایان هالیدی در این کتاب جدید به اصلی‌ترین مانع رسیدن به موفقیتِ راستین و یافتن مهارت در زندگی می‌تازد: ایگوی سیری‌ناپذیرمان. 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 موضوعاتِ به‌راستی ارزشمند متمرکز شویم و بهترین آثارمان را بیافرینیم.

رابرت گرین^۳

نویسنده کتاب چیرگی^۴

1. Brian Koppelman
2. Marc Ecko
3. Robert Greene
4. Mastery

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

آدام گرت^۵

نویسنده کتاب‌های آفرینشگران^۶

و بخش و بگیر^۷

یک بار دیگر رایان هالیدی خوانندگانی را به مبارزه طلبیده است که مشتاقان خود را با پرسش‌های دشوار زندگی بیازماید. هر خواننده به حقایقی پی می‌برد که به زندگی‌اش مربوط است. اگر مجهز به رهیافت‌های هشداردهنده تاریخ، متون مقدس و فلسفه نباشیم، ایگو 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 پینسکی^۸

مجری شبکه رادیویی اچ‌ال‌ان^۹

تماس با دکتر درو^{۱۰}

و خط عشق^{۱۱}

5. Adam Grant
6. Originals
7. Give and Take
8. Drew Pinsky
9. HLN
10. Dr. Drew On Call
11. Loveline

فلسفه را به اشتباه کنار گذاشته‌اند؛ ولی رایان هالیدی آن را به جایگاه واقعی‌اش در زندگی‌مان برمی‌گرداند. این کتاب با داستان‌های فراموش‌نشده، راهبردها و درس‌هایش، کتاب کاملی برای کسانی است که تشنه‌ی عمل و دستاوردند. گرافه نیست اگر بگویم پس از خواندن این کتاب، دیگر لپ‌تاپ‌تان را مانند سابق باز نمی‌کنید، مثل گذشته پشت میز نمی‌نشینید و محال است مانند قبل کار کنید.

جیمی سونی^۵

سردبیر سابق هافینگتون پست^۶

و [یکی از دو] نویسنده^۷

کتاب آخرین شهروند رُم^۸

دل‌م می‌خواهد تک‌تک ورق‌های این کتاب را بکنم و بچسبانم به دیوار تا همیشه یادم بیاورد که برای رسیدن به موفقیت، به فروتنی و تلاش بسیار نیاز دارم. در حاشیه‌ی نسخه‌ی 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 اخلاقی‌کاری از پیش‌نیازهای موفقیت بود.

چاندراکراوورد^۸

برنده‌ی مدال طلای المپیک

5. Jimmy Soni
6. The Huffington Post
7. Rome's Last Citizen
8. Chandra Crawford

امروزه و در این روزگار که همه در جست‌وجوی 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 هدف می‌زند و یادمان می‌آورد که موفقیت واقعی در شاه‌راه آموختن و فرایند یادگیری است. کاش آن روزها که در زمین بازی می‌کردم، این کتاب را که گوهری گران‌بهاست، همراه خودم داشتم.

لوری لیندسی^۱

بازیکن سابق تیم ملی

فوتبال زنان آمریکا^۲

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

فردریک بلاک^۳

قاضی و نویسنده‌ی کتاب بی‌پرده^۴

1. Lori Lindsey
2. U.S. Women's National Team
3. Frederic Block
4. Disrobed

وقتی کسی دلداری تان می دهد، فکر نکنید زندگی اش هم مثل حرف های ساده و آرامش بخش و دلگرم کننده اش، بی دردسر است. غم و غصه زندگی او خیلی بیشتر از گرفتاری های شماست و موقعیت شما بهتر از اوست. اگر حال و روزش چنین نبود، نمی توانست این کلمه ها را [برای تسکین دل شما] بیابد.

راینر ماریا ریلکه^۱

1. Rainer Maria Rilke

پیشگفتار محنت بار

این کتاب درباره من نیست؛ ولی چون درباره «ایگو»ست، 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 اختیارتان 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 مریبانم دنبال جلب توجهم بودند و می‌خواستند من شاگردشان باشم. منی که گویی آینده موفق‌تری انتظارم را می‌کشید، همان بچه نمونه بودم و موفقیت خیلی زود به سراغم آمد.

جوان‌ترین مدیر اجرایی دفتر مدیریت استعدادیابی بورلی هیلز^۱ 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 گونه^۲ (ژانر) ادبی خودشان را خلق می‌کردند. ۲۱ ساله که شدم، مدیر راهبردی شرکت امریکن اپرل^۲ 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 برنامه^۳ 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 به پشتوانه^۴ همین اندوخته‌ها، شرکت موفق تأسیس کردم. مشتری‌های معروف و خوش‌حسابی داشتم. همه^۵ این کارهایی که کردم، پایم را به سخنرانی در همایش‌ها و رویدادهای جذاب باز کرد.

وقتی موفقیتی به دست می‌آوردید، وسوسه می‌شوید داستانی برای خودتان بگویید. بعد، دلتان می‌خواهد دستی سروروی داستانتان بکشید. خوش‌شانسی‌هایتان را از آن پاک می‌کنید. برای خودتان قصه‌ای می‌سازید، همان افسانه^۶ 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 کاژ 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 قصه^۷ زندگی‌ام را برایتان تعریف می‌کردم، خیلی از بخش‌ها را کنار گذاشتم. فشارهای روحی و کشمکش‌های درونی‌ام را مثل آب‌خوردن حذف کردم. همه^۸ لغزش‌ها و سقوط‌های خجالت‌بارم را در اتاق تدوین جا گذاشتم تا گلچینی دست‌اول از لحظات ناب زندگی‌ام بسازم. ترجیح می‌دهم خیلی درباره^۹ این اتفاق‌ها حرفی نزنم. کسی که برایم 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 و 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 و رزی، 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 ناگهانی اعتقادی ندارم. هیچ تک‌لحظه‌ی خاصی نیست که یک دفعه کسی را دگرگون کند. البته لحظات بسیار است. در دورۀ شش‌ماهه‌ای در سال ۲۰۱۴، به نظر می‌رسید این لحظه‌ها پشت سرهم اتفاق می‌افتد:

اول، امریکن‌اپرل، جایی که بخش زیادی از کارهای درجه‌یکم را انجام داده بودم، روی لبۀ پرتگاه ورشکستگی تلوتلو می‌خورد. صدها میلیون دلار قرض داشت و شبی از شرکت سابق امریکن‌اپرل 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 مؤسسۀ استعدادیابی^۱ 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 مربیانم 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 نه تنها بدیهی 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 می‌شناسانند.

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 برایم طاقت‌فرسا شده بود، کاری که همیشه انجام‌دادنش برایم راحت بود. شیرازۀ اعتماد به نفس و باورم به دیگران از هم پاشیده بود. کیفیت زندگی‌ام هم به شدت کم شده بود.

یادم می‌آید روزی پس از هفته‌ها مسافرت زمینی، به خانه رسیدم. به شدت وحشت‌زده شدم؛ چون اینترنت بی‌سیم خانه کار نمی‌کرد: «آگه این ایمیل‌ها رو نفرستم، چی می‌شه؟! این ایمیل‌ها! آگه این ایمیل‌ها رو نفرستم! آ... گه... این... ای... میل... ها... رو... ف... رس... تم!»

فکر می‌کنید دارید کاری را انجام می‌دهید که باید انجام 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 دست‌تکه‌های پازل وجودتان را از این ویرانه‌ها جمع کنید؟

فایده همه این دست‌وپا زدن‌ها 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. مشخصه این اختلال هجوم ناگهانی وحشت به بیمار و ترس شخص از وقوع دوباره آن‌هاست. این حملات که اغلب بیش از چند دقیقه طول نمی‌کشد، با نشانه‌هایی چون تپش قلب، عرق کردن، احساس تنگی نفس و فشردگی در قفسه سینه و احساس از دست دادن تعادل یا گیجی همراه است.

می‌گویند: «اگر پیش مشاور نره و حواسش به خودش نباشه، جوون مرگ می‌شه.» فهمیدم همان میل و انگیزه شدیدی که دلیل موفقیت زود هنگامم بود، برایم عواقبی داشته است؛ همان‌طور که برای بسیاری دیگر هم داشته است. دلیلش حجم کارم نبود؛ بلکه نقش اغراق‌شده کارم در تصویری بود که از خودم داشتم. چنان در ذهنم گیر افتاده بودم که زندانی افکار خودم شده بودم. نتیجه‌اش نوعی درد و ناامیدی بی‌پایان بود و لازم بود دلیلش را بفهمم؛ وگرنه باید می‌پذیرفتم که مانند خیلی‌های دیگر، به همان شکل غم‌بار در هم بشکنم.

به اقتضای محقق‌بودن و نویسنده‌بودنم، سال‌ها درباره تاریخ و تجارت مطالعه کرده بودم. وقتی دقیق نگاه کنید، می‌بینید آدم‌ها هر جا و در هر کاری دخالت می‌کنند، در بلندمدت، مشکلاتی جهان‌شمول پدیدار می‌شود. این مشکلات موضوعاتی است که از مدت‌ها پیش برایم جذاب بوده است و جذاب‌ترینشان هم ایگو بود.

با ایگو و تأثیرهای آن ناآشنا نبودم. در واقع، پیش از رویدادهایی که همین الان برایتان بازگو کردم هم نزدیک به یک سال برای نوشتن این کتاب تحقیق کردم؛ ولی تجربه‌های دردناکم در این دوره، مفاهیمی را که در کتاب‌ها خوانده بودم و بررسی‌شان کرده بودم، چنان پیش چشمم آورد که با گوشت و پوست درکشان کردم. توانستم تأثیرات ناگواری را ببینم که ایگو نه فقط بر من یا لابه‌لای اوراق تاریخ، بلکه بر دوستان و مشتریان و همکارانم گذاشته بود. بعضی از آن‌ها کسانی بودند که در صنایع مختلف، در عالی‌ترین مراتب کاری بودند. کسانی که تحسینشان می‌کردم، به‌خاطر ایگو، صدهامیلیون دلار تاوان داده بودند و مثل سیزیف،^۱ به محض رسیدن به قلعه اهدافشان، فروغلتیده و به جای اول بازگشته بودند. آن موقع بود که خودم هم نیم‌نگاهی به این پرتگاه انداختم.

چند ماه پس از فهمیدن این موضوع، جمله «ایگو دشمن شماست» را روی ساعد راستم خال‌کوبی کردم. نمی‌دانم این کلمات از کجا به ذهنم رسید؛ شاید از کتابی که مدت‌ها پیش خوانده بودم! هرچه بود، خیلی زود آرامم کرد و راهنمایم شد. روی بازوی چپم هم جمله‌ای به همان اندازه گیج‌کننده جا خوش کرده که می‌گوید: «جاده موفقیت از گردنه موانع می‌گذرد.» حالا هر روز به این دو جمله نگاه

۱. Sisyphus: قهرمانی در اساطیر یونان است. او را به‌نگاه خودبزرگ‌بینی و حيله‌گری، به مجازاتی ابدی و بی‌حاصل محکوم کرده‌اند. سیزیف باید سنگ بزرگی را تا نزدیک قلعه‌ای ببرد و قبل از رسیدن به پایان راه، شاهد فروغلتیدن آن به اول مسیر باشد. این چرخه عذاب تا ابد برای او ادامه خواهد داشت.

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 چه کسی باشم؟ باید چه راهی را در پیش بگیرم؟ «کدام مسیر را برای زندگی انتخاب کنم؟»^۱

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 ناب و کمابیش غیرمنطقی‌شان، دنیا را مطابق تصویر ذهنی خود، از نو ساخته‌اند؛ اما فهمیده‌ام که اگر تاریخ را بگردیم، آدم‌های تاریخ‌سازی می‌یابیم که در هر لحظه با ایگوی خود جنگیده‌اند. آن‌ها کسانی‌اند که از بودن در کانون توجه گریخته‌اند و اهداف والای خود را بر عطش شهرت ترجیح داده‌اند. سروکله‌زدن با این داستان‌ها و بازگوکردنشان، روش من برای خواندن و درک همه‌جانبه آن‌ها بوده است.

مانند کتاب‌های دیگر، این کتاب هم به‌شدت از اندیشه‌های مکتب رواقیان^۲ 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، به‌خاطر 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 تأثیرناپذیر بودن اراده آدمی اساسی این مکتب است. رواقیان این موضوع را پیش می‌کشند که هر قدر تأثیرپذیری آدمی از اتفاقات و حوادث بیرونی کمتر باشد، زندگی‌اش بهتر و سعادت‌مندانه‌تر 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 والاترمان.

ارسطو در کتاب معروفش، اخلاق^۲، سرشت انسانی را به قطعه چوب کج و معوجی 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 یا پتانسیل بودن همیشه جذاب است؛ ولی هدف این کتاب نیست. برعکس، تمام تلاش‌م را کرده‌ام تا 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 داستانی که درباره‌ی خاص بودنتان 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 بدهید. فریفتن خودتان از فریب دادن هرکس دیگری راحت تر است.

ریچارد فاینمن^۱

شاید جوان باشید و سرشار از جاه طلبی! 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 می‌کند: ایگویتان.

1. Richard Feynman

با خودتان می‌گویید: «من نه! هیچ‌کسی نمی‌تونه به من یکی بگه ایگومانیا^۱ 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، پرانگیزه و توانمندند. درست همان خصیصه‌ای که ما را کارآفرینی متفکر، عمل‌گرا، خلاق و خوش‌آتیه 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»^۲ 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 با آن طرفیم، مبتنی بر تعریف ساده‌تری است: باوری نادرست درباره اهمیت خود و تکبر و جاه‌طلبی خودمدارانه. تعریف این کتاب از ایگو همین است. همان کودک کج‌خلق درون هر آدم است که تصمیم می‌گیرد برخلاف همه چیز و همه‌کس، راه خودش را برود. ایگو نیاز فرد است به برتری‌بودن، بیشترداشتن و شهرتی فرای منطق و فایده. حس برتری و تمایزی 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 به‌گفته 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 شماس است. با چیرگی در صنعت و بینش خلاقه واقعی سر ناسازگاری دارد. نمی‌گذارد با دیگران همکاری کنید.

۱. Ego mania: اصطلاحی روان‌پزشکی است. این اصطلاح برای اشاره کردن به شیفتگی بیش از حد فرد به ایگو یا هویتش به کار می‌رود. مبتلایان به ایگومانیا دچار تکانه‌های مهارناپذیر شخصی و هذیان خودبزرگ‌بینی‌اند و احساس می‌کنند دیگران، آن‌طور که بایدوشاید، قدر آن‌ها را نمی‌دانند.

2. Egotist

3. Bill Walsh

4. Cyril Connolly

مخالف سرسخت وفاداری و هواداری است. خورده 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^۱ و هم کاربیدیس^۲ است. اغلبمان ایگومانیا نداریم؛ ولی سرورکله ایگو کم‌وبیش در هر مشکل و مانع احتمالی، از دلیل ناتوانی‌مان در برنده شدن 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 رد پای ایگو پیدا است]. اغلب، ماجرا را از این زاویه نمی‌بینیم. فکر می‌کنیم مشکلاتمان علت دیگری دارد و بیشتر اوقات هم دیگران را مقصر می‌دانیم. لوکرتیوس^۳ شاعر، چند هزار سال پیش، در این باره گفته است: «مریضیم؛ اما از علت آن غافلیم.» بیش از همه هم افراد موفق‌اند که نمی‌توانند ببینند ایگو مانع انجام کارهایشان می‌شود؛ چون فقط کارهای انجام شده را می‌بینند.

ایگو در هر جاه‌طلبی و هدف 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^۴ که مدیرعامل و فردی پیش‌گام است، خودپرستی را با اعتیاد به الکل مقایسه کرده است: «آدم خودپرست تلوتلو نمی‌خورد. چیزی رو از روی میزش نمی‌ندازه. لکنت نمی‌گیرد. یاوه نمی‌گه. نه! [هیچ‌کدوم از این کارها رو نمی‌کنه]؛ ولی به جاش، رفتارش هی پر از تکبر می‌شه. بعضی‌ها هم که نمی‌دونن اصل‌واساس این نگرش چیه، تکبرش رو با قدرت و اعتماد به نفس اشتباه می‌گیرن.» می‌توان گفت این افراد، درباره 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 صادقانه ما با دنیای اطرافمان است و بنابراین، مانع موفقیت ماست. یکی از اولین اعضای انجمن الکلی‌های گمنام^۵ ایگو را «تمایز آگاهانه» تعریف می‌کند. تمایز از چه؟ همه چیز.

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

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

3. Lucretius

4. Harold Geneen

۵. Alcoholics Anonymous: سازمانی متشکل از معتادان به الکل است که می‌کوشند مصرف الکل را قطع کنند.

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 شناسیم، 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^۱ هنرمند این موضوع را به‌صراحت بیان می‌کند: «هروقت به خودت غره شدی، تاریخ انقضای خلاقیتت سر می‌رسد.»

همه‌مان فقط به یک دلیل به ایگو چنگ می‌زنیم: ایگو مایه آرامشمان است. پیگیری کارهای بزرگ، اغلب، هولناک است. فرقی نمی‌کند کارمان در زمینه ورزش باشد یا هنر یا تجارت. ایگو توسن ترس را رام می‌کند و غلیان احساس ناامنی را آرام. عرض‌اندام می‌کند. خودمدارانه جای بخش‌های منطقی و آگاهانه روان می‌نشیند و همان حرف دل خواهمان 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 توئیتر دنبال

1. Marina Abramović

می‌کنیم و با آن‌ها تعامل داریم. کتاب‌ها و سایت‌های دل‌پسندمان را می‌خوانیم و سخنرانی‌های تدا را می‌بینیم. گاهی چنان از چشمه 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 درباره خودمان منتشر می‌کنیم.

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

در کنار پیشرفت فناوری، به ما گفته‌اند باید بی‌بروبرگرد باور کنیم بی‌همتا می‌باشیم و جسارت فراوان به خرج دهیم. خیال می‌کنیم موفقیت نیازمند چشم‌انداز جسورانه یا نقشه‌ای بی‌کم‌وکاست است. هرچه باشد، گویا بنیان‌گذاران فلان شرکت و بهمان تیم قهرمان هم همین ویژگی‌ها و 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 علی‌رادرک 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 بگویم 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.

۱. TED: مجموعه‌های جهانی است که بنیاد غیرانتفاعی و خصوصی اسپلینگ آن را با شعار «ایده‌ها ارزش گسترش دارند» برگزار می‌کند.

هرکجا باشید، ایگو با شماست

در هر برهه‌ای از زندگی مان 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 پشت سرهم 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 همه ایستگاه‌های این مسیر، ایگو دشمن شماس است. از نگاهی، ایگو دشمن ساختن، حفظ کردن 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 سازمان‌دهی، ساده است: کمکتان می‌کند پیش از اینکه عادت‌های ناپسند در وجودتان رخنه کند، ایگو را سرکوب کنید. باعث می‌شود هنگام موفقیت، وسوسه‌های ایگو را با فروتنی و مقررات جایگزین کنید و بذراستحکام و بردباری را در دل خود بکارید تا وقتی بخت با شما یار نیست، شکست شما را زمین نزنند. خلاصه اینکه کمک می‌کند:

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

البته منظورم این نیست که شما خاص نیستید یا ویژگی شگفت‌انگیزی ندارید و نمی‌توانید در دوران کوتاه حضورتان در این کره خاکی، در پیشرفت آن دخیل باشید. نمی‌خواهم بگویم نمی‌توانید مرزهای خلاقیت را درنوردید، نوآوری کنید، سودایی در سر پیورانید یا به تغییر و نوآوری بلندپروازانه‌ای دست یابید. برعکس، برای اینکه این کارها را به درستی انجام دهید و ریسک‌پذیر باشید، به تعادل نیاز دارید. ویلیام پن^۱ عضو فرقه کوئیکر^۲ است. او می‌گوید: «اون ساختمان‌هایی پی‌سازی قرص و محکم می‌خوان که مدام در معرض باد و بارون‌ان.»

1. William Penn

2. Quaker

خب، حالا چه کنیم؟

کتابی که در دست دارید، بر اساس پیش فرض خوش‌بینانه‌ای نوشته شده است: ایگوی شما قدرت چندانى ندارد و لزومى ندارد تک‌تک تمایلاتش را برآورده کنید. مى‌توانید اداره‌اش کنید. مى‌توانید هدایتش کنید.

در این کتاب، زندگى بزرگانى مانند ویلیام تیکامسا شرمین^۱، کاترین گراهام^۲، جکی راینسون^۳، النور روزولت^۴، بیل والش، بنجامین فرانکلین^۵، بلیساریوس^۶، آنجلا مرکل^۷ و جورج سی مارشال^۸ را بررسی مى‌کنیم. اگر ایگوی این افراد، آن‌ها را خیال باف و خودشیفته مى‌کرد، به چنین دستاوردهایی مى‌رسیدند؟ مى‌توانستند شرکت‌های ضعیف و سست بنیاد را نجات دهند؟ تدابیر جنگی را ارتقا مى‌دادند؟ تبعیض نژادی در بیسبال را از بین مى‌بردند؟ فوتبال را متحول مى‌کردند؟ در برابر استبداد مى‌ایستادند؟ دلیرانه بدیاری‌ها را تحمل مى‌کردند تا طرحی نو دراندازند؟ در واقع، آگاهی و درک این افراد از واقعیت، عامل اصلی هنر والا، نوشته‌های ارزشمند، طراحی‌های نوین، کسب‌وکار سودآور، بازاریابی هوشمندانه و رهبری مدبرانه آن‌هاست. این آگاهی و درک از واقعیت، همان است که به قول رابرت گرین نویسنده و استراتژی‌پرداز، باید مانند عنکبوتی که به تارش مى‌چسبد، به آن چسبید.

وقتی زندگى این افراد را بررسی مى‌کنیم، درمی‌یابیم که با ملاحظه، موقعیت‌شناس و به‌شکلی تزلزل‌ناپذیر واقع‌بین بوده‌اند. نه اینکه بگوییم هیچ‌کدامشان ایگو نداشتند. داشتند؛ اما مى‌دانستند 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 باز هم موفق بودند. استیو جابز چگونه؟ کانیه وست^۹ چگونه؟

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 خشایارشا^۲ ایرانی،^۳ 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 قمارباز چه ماهیتی دارد. در تجربه‌های عبرت‌آموز این افراد شریک می‌شویم و می‌بینیم که در خودتخریبی و فلاکتشان، چه توانایی پس دادند. می‌خوانیم که حتی افراد موفق بارها سر دوراهی فروتنی و ایگو دودل می‌مانند و همین تردید مشکلاتی به بار می‌آورد.

وقتی ایگو را کنار بگذاریم، واقعیت به جا می‌ماند. آنچه جانشین ایگو می‌شود، فروتنی است. بله؛ ولی نوعی فروتنی سرسختانه و همراه با اعتمادبه‌نفس. ایگو جعلی است؛ در حالی که اعتمادبه‌نفس اصیل است. ایگو دزدی 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 می‌کشانند. می‌خوانیم که اعتمادبه‌نفس، دانشمند آلمانی آرام و متین را نه فقط به رهبری مدبر، بلکه به نیرویی برای صلح تبدیل می‌کند. از طرف

1. Howard Hughes

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

3. John DeLorean

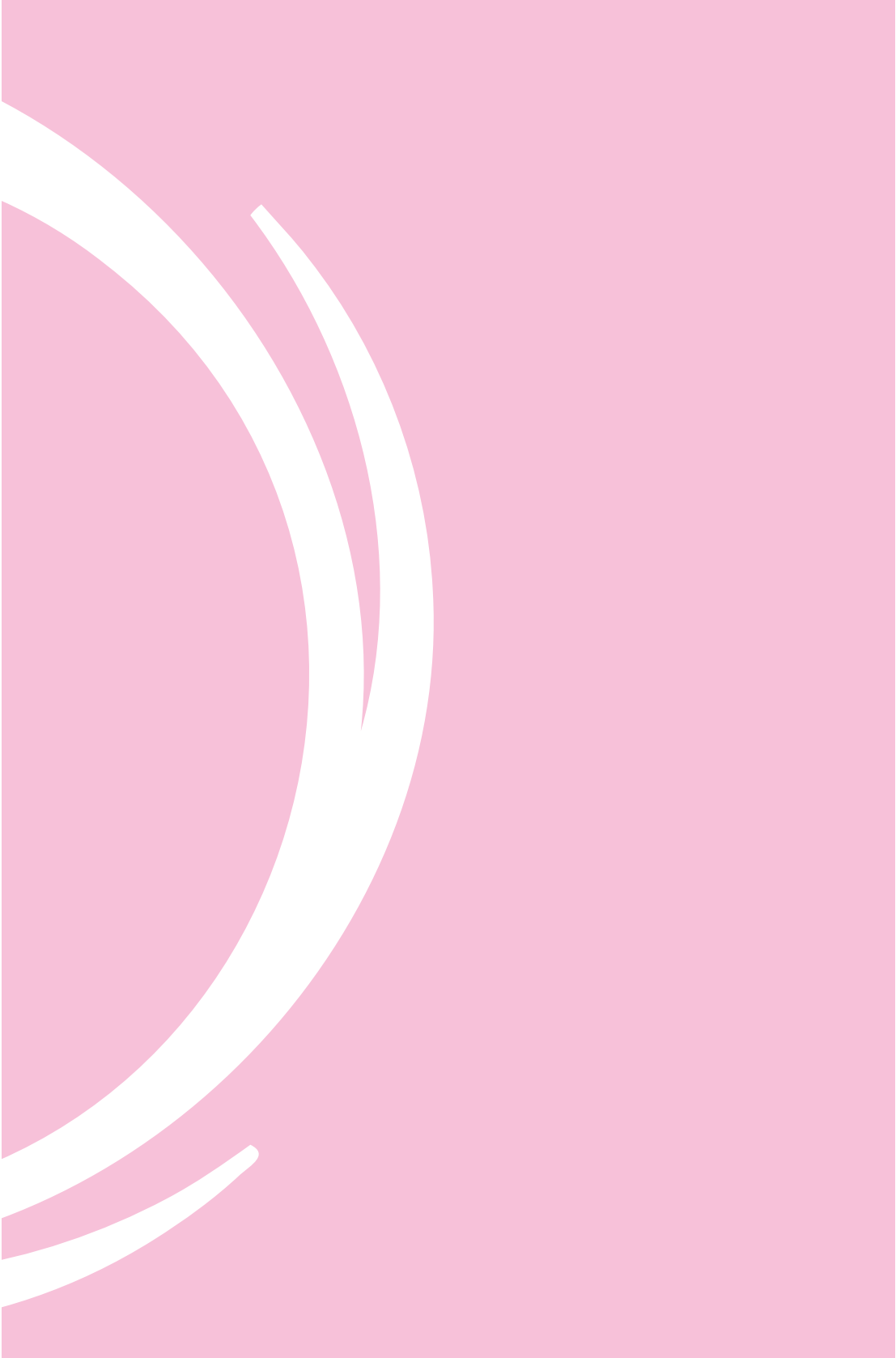
دیگر، ایگو دو مهندس متفاوت، ولی به یک اندازه باهوش و جسور قرن بیستم را به درون گردابی از هوچیگری و شهرت می‌اندازد و سپس شیشه‌آمید آن‌ها را بر صخره‌های شکست، ورشکستگی، رسوایی و جنون می‌کوبد. می‌بینیم که اعتماد به نفس، راهنمای یکی از تیم‌های ضعیف تاریخ لیگ فوتبال ملی آمریکا می‌شود تا در عرض سه فصل به مسابقه 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 روبرویی 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.

بخش اول

جاه طلبی





گاهی می‌خواهیم به کاری دست بزنیم. هدفی جدید، رسالتی نو و شروعی دوباره داریم. هر ماجراجویی بزرگی از همین جا آغاز می‌شود. با وجود این، خیلی از ماها هرگز به مقصد نمی‌رسیم. اغلب، تقصیر ایگوست. خودمان را با داستان‌های عجیب و غریب بزرگ جلوه می‌دهیم. وانمود می‌کنیم می‌دانیم موضوع چیست. اجازه می‌دهیم ستاره روشن اقبالمان بسوزد و در نهایت، سوسوزنان خاموش شود و حتی دلایلش را نمی‌فهمیم. این‌ها نشانه‌های بیماری ایگوست و درمانش هم فروتنی و واقع‌بینی است.

جاه طلبی تان برای هرچه باشد، ایگو دشمن شماست

می‌گویند جراحی جسور است که دست‌هایش هنگام جراحی کردن خودش نلرزد. کسی هم که در دریدن نقاب خودپسندی، نقابی که زشتی‌های رفتار او را می‌پوشاند، دل‌دل نکند، به همان اندازه بی‌پرواست. آدم اسمیت^۱

حدود سال ۳۷۴ پیش از میلاد، ایسوکراتس^۲ یکی از دبیران و سخنوران سرشناس آتن، نامه‌ای نوشت به مرد جوانی به نام دمونیکوس^۳. ایسوکراتس دوست پدر تازه‌درگذشته این مرد جوان بود و می‌خواست او را نصیحت کند تا از منش پدرش پیروی کند. این نصیحت‌نامه گنجینه‌ای بود از پندهای کاربردی و اصول اخلاقی. ایسوکراتس همه آن‌ها را اخلاق نجبا نامید. اندرزهای مرد آتنی، به قول خودش «رهنمودهایی برای سال‌های پیش رو» بود.

1. Adam Smith

2. Isocrates

3. Demonicus

مانند بسیاری از ما، دمونیکوس جاه طلب بود. ایسوکراتس هم به همین دلیل برای او نامه نوشت؛ چون می‌دانست بیراههٔ جاه طلبی خطرناک است. او نامه‌اش را این‌طور آغاز کرد: «هیچ زینتی به اندازهٔ فروتنی و عدل و خودداری درخور جوانان نیست؛ چون این فضایل، همان‌طور که همگان می‌دانند، زمام شخصیت آنان را در دست می‌گیرد.» او می‌گوید: «تمرین خودداری کن» و به دمونیکوس هشدار می‌دهد مهارش را به دست توسن طبع و لذت و درد نسپارد. سفارش می‌کند: «از چاپلوسان به اندازهٔ فریب‌کاران بترس؛ چراکه هرکس به آن‌ها اعتماد کند، به او صدمه می‌زند.»

ایسوکراتس از دمونیکوس چنین درخواست می‌کند: «در تعامل با دیگران، با کسانی که به تو نزدیکی می‌جویند، خوش برخورد باش. هرگز تکبر نوز؛ چراکه تحمل افادهٔ پرنخوتان حتی برای بردگان دشوار است» و «در اندیشیدن و بررسییدن شتاب نکن؛ ولی تصمیم‌های خویش را به سرعت اجرا کن.» همچنین می‌گوید: «درست قضاوت کردن بهترین سرمایهٔ ماست.» سرانجام هم به دمونیکوس سفارش می‌کند: «پیوسته خرد خویش را پرورش ده؛ چراکه عقل سلیم بهترین راهنمای انسان در هر زمینه‌ای است.»

شاید بعضی از این نصیحت‌ها آشنا به نظر برسد؛ چون دو هزار سال بعد به ویلیام شکسپیر رسید؛ کسی که اغلب دربارهٔ ایگویی هشدار می‌دهد که سر به جنون برداشته است. در واقع، شکسپیر در هملت همین نامه را سرمشق خویش قرار می‌دهد و کلمات ایسوکراتس را از زبان شخصیتی به نام پولونیوس^۱ خطاب به پسرش، لایرتیس^۲، بیان می‌کند. این سخنرانی، اگر آن را شنیده باشید، با این شعر کوتاه به پایان می‌رسد:

مهم‌تر از همه، با خودت صادق باش
و همان‌طور که پس از شب، روز می‌آید
مطمئن باش که با هیچ‌کس دورو نخواهی بود
بدرود! دعای خیرم بدرقهٔ راه تو باد!

کلمات شکسپیر به افسر ارتش آمریکا، ویلیام تیکامسا شرمین رسید؛ کسی که شاید بزرگ‌ترین سردار و متفکر راهبردی کشورش شد. شاید نام ایسوکراتس به

1. William Shakespeare

2. Polonius

3. Laertes



EGO IS THE ENEMY

Ryan Holiday



نثر اموخته

ایگو دشمن ساختن، حفظ کردن و برخاستن از شکست است. اگر تاریخ را بگردیم، آدم‌های تاریخ‌سازی می‌یابیم که در هر لحظه با ایگوی خود جنگیده‌اند. آن‌ها کسانی‌اند که از بودن در کانون توجه گریخته‌اند و اهداف والای خود را بر عطش شهرت ترجیح داده‌اند.



www.amookhteh.ir
info@amookhteh.ir