

تنھارا از موفقیت

تنھارا از موفقیت

نویسنده: جوا شیم دیوسادا / الن سینگر مترجم: نادیا پور وقار

نویسنده

جوا شیم دیوسادا / الن سینگر
مترجم: نادیا پور وقار
با یادداشتی از محمد پیام بهرام پور



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

..... تقدیم به

..... از طرف

تتھا راز

کہ البتہ هیچوقت یک راز نبوده و یک اصل بوده و ما این عنوان را انتخاب کرده ایم کہ شما نگاہی بہ درون این کتاب بیاندازید! و مطمئنیم کہ پس از خواندن آن بادید جدیدی بہ دنیانگاہ خواهید کرد.

موقفیت

نویسنده: جواشیم دپوسادا / الن ملینگر

مترجم: نادیا پوروقار

بایادداشتی از محمد پیام بهرام پور

سرشناسه	دپوسادا، جواشیم د Posada, Joachim de
عنوان و نام پدیدآور	تنها راز موفقیت/ نویسنده جواشیم دپوسادا، الن ملینگر؛ مترجم نادیا پوروکار؛ با یادداشتی از محمدپیام بهرامپور.
مشخصات نشر	تهران: نشر تعالی، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	۹۴ ص؛ ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
شابک	۹-۳۵-۷۵۴۷-۶۰۰-۹۷۸: ۸۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: ۲۰۰۵، Don't eat the marshmallow-- yet! : the secret to sweet success in work and life
یادداشت	کتاب حاضر اولین بار تحت عنوان "فعلا مارش مالو را نخور! چشیدن طعم شیرین موفقیت با شناخت زمان مناسب برآوردن خواسته‌ها" توسط نشر راشین، با ترجمه فرخ بافنده در سال ۱۳۸۵ منتشر شده‌است.
عنوان دیگر	فعلا مارش مالو را نخور! چشیدن طعم شیرین موفقیت با شناخت زمان مناسب برآوردن خواسته‌ها
موضوع	امور مالی شخصی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	ثروت -- جنبه‌های روان‌شناسی
شناسه افزوده	ملینگر، الن، ۱۹۵۷ - م
شناسه افزوده	Melinger, Ellen
شناسه افزوده	پوروکار، نادیا، مترجم
شناسه افزوده	بهرامپور، محمدپیام، ۱۳۷۱ -، مقدمه‌نویس
رده بندی کنگره	۱۳۹۴ ف ۷ پ ۹ / HG ۱۷۹
رده بندی دیویی	۱۰۱۹/۶۵۰
شماره کتابشناسی ملی	۴۰۳۵۱۳۶



● تنها راز موفقیت ●

- نویسنده: جواشیم دپوسادا، الن ملینگر
- مترجم: نادیا پوروکار
- با مقدمه و یادداشتی از محمد پیام بهرامپور
- صفحه آرای: جعفر خدادی
- ناشر: تعالی
- نوبت چاپ: اول- ۱۳۹۴
- شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه
- قیمت: ۸۰۰۰ تومان
- شابک: ۹-۳۵-۷۵۴۷-۶۰۰-۹۷۸
- نشانی مرکز پخش: تهران، اتوبان ستاری
- خیابان لاله، تقاطع پژوهنده، بنفشه ۱۵، ساختمان زاگرس، طبقه ۴
- تلفن: ۴۴۶۰۹۶۱۳

فهرست مطالب

مقدمه / ۷

۱ خوردن مارشملو بی موقع با شکست خوردن هیچ فرقی ندارد / ۹

۲ يك انسان موفق به قولی که می دهد وفادار است / ۱۷

۳ تمرین مقاومت در برابر مارشملو / ۲۳

۴ کارهایی که افراد موفق حاضرند آنها را انجام دهند / ۳۱

۵ توجه به اصل سی ثانیه برای چند برابر کردن مارشملوها / ۴۱

۶ مدل ذهنی مارشملوای و هدیه ای به ازای تاخیر در خوردن مارشملو / ۵۱

۷ طعم خوب مارشملو: هدف + اشتیاق = آسایش / ۵۹

۸ مارشملوهای گرم و تازه / ۶۵

۹ یادداشت پایانی از محمدپیام بهرامپور / ۷۱



مقدمه



از محمد پیام بهرام پور:

همان طور که روی جلد کتاب هم گفتیم، موفقیت راز خاصی ندارد و همین که شما این کتاب را تهیه کرده‌اید، دقیقاً طبق آن اصلی که از آن اسم بردیم، برای موفقیت گام برداشته‌اید. شما می‌توانستید جای خواندن این کتاب و یادگیری، کارهای دیگری انجام دهید. می‌توانستید به جای ۴۰ دقیقه یا یک ساعتی که صرف مطالعه این کتاب می‌کنید، یک قسمت از یک سریال جذاب را ببینید و یا به جای مبلغ این کتاب، یک بستنی یا یک ساندویچ بخورید!

شما لذت‌های لحظه‌ای را کنار گذاشته‌اید و با دید بلندتری به این موضوع نگاه کردید و این دقیقاً کل صحبت این کتاب است و امیدوارم با خواندن آن بتوانید کل مطالب را به همه بخش‌های دیگر زندگی خود گسترش دهید

همه، احتمالاً مطالبی در مورد موفقیت خوانده‌ایم، یا فیلم‌هایی را دیده‌ایم و یا در سمینارهای موفقیت شرکت کرده‌ایم. اما حقیقت این است که اکثر این فیلم‌ها و کتاب‌ها و سمینارها اثری لحظه‌ای دارند و یا این که پس از اتمام آن‌ها دقیقاً نمی‌دانیم که باید چه تغییری را در زندگی خود ایجاد کنیم.

اما احساس می‌کنم که یواکیم دپوزادا، نویسنده این کتاب، که عنوان اصلی آن «فعلاً مارشملو را نخور» است، از دیدی فوق‌العاده به موضوع موفقیت نگاه کرده و

فقط یک اصل را مورد بررسی قرار داده که مطمئنم اگر هر فردی فقط و فقط این یک اصل را رعایت کند، نتایج فوق‌العاده‌ای را کسب خواهد کرد.
پس وقت را تلف نکنید و برای خواندن این کتاب فقط و فقط نیاز به ۴۰ تا ۶۰ دقیقه وقت و یک حواس جمع دارید! این فرصت را از دست ندهید.

محمد پیام بهرام‌پور

مربی و مدرس مهارت‌های ارتباطی و سخنرانی

پاییز ۱۳۹۴



خوردن مار شملوبی موقع

باشکست خوردن

هیچ فرقی ندارد





👉 آرتور یک راننده است. او می‌تواند با اطرافیان خودش به سرعت ارتباط برقرار کند و همچنین می‌تواند با سرعت بیشتری این ارتباط را تمام کند! او یک تحلیل‌گر در زمینه اقتصاد امریکای لاتین و یک ماشین حساب عالی برای ضرب و تقسیم‌های ذهنی است.

آقای پیشنت هم یک تاجر و مالک چند کسب و کار قدرتمند است که علاوه بر تمام خصوصیت‌های آرتور، یک میلیارد در هم به حساب می‌آید و البته همین ثروت، باعث تفاوت بین زندگی‌های این دو آدم می‌شود.

شاید در همین جا برای شما سوالی پیش بیاید: این که با تمام این استعدادهای مشترک، چرا یکی تاجر است و دیگری راننده این تاجر؟! چه چیزی باعث این تفاوت شده است و موفقیت آقای پیشنت از کجا نشئت می‌گیرد؟

آقای پیشنت بعد از تمام شدن جلسه، با ذهنی آشفته به سمت ماشین خود حرکت کرد و از دور راننده‌اش را دید که آخرین لقمه همبرگر خود را با تمام قوا در دهانش فرو می‌کرد!

آقای پیشنت: آرتور! تو دوباره در حال خوردن مارشملو^۱ هستی؟!!

آقای آرتور: من؟!!

آرتور به صحبت‌های کنایه‌دار آقای پیشنت عادت دارد؛ اما باز هم به طور ناخودآگاه شروع به توجیه کردن خوردن همبرگر کرد. او پس از قورت دادن

۱. مارشملو نوعی شیرینی آمریکایی است. بافت این شیرینی شبیه به اسفنج است. معمولاً مارشملو را به عنوان یک خوراکی برای اوقات فراغت می‌شناسند و به طور سنتی آن را روی حرارت کمی گرم می‌کنند تا نرم و آبدار شود. در این کتاب به این دلیل از نام این شیرینی استفاده شده است که مارشملوها معمولاً اندازه‌های کوچکی دارند و به سادگی می‌توان چندتا از آنها را با هم خورد و به دلیل شیرینی زیادی که دارند، به طور موقت اشتهای شخص را کور می‌کند.

لقمه پر و پیمان همبرگر گفت: این مارشملو نبود. من مدت‌هاست که مارشملو نخوردم. این یه همبرگر بود که به عنوان عسرونه برای خودم خریده بودم. واقعیت اینه که ...

آقای پیشنت حرف او را قطع کرد: می‌دونم! متوجه شدم که داشتی همبرگر می‌خوردی. راستش چون از صبح تعداد زیادی آدم دیدم که در حال خوردن مارشملو هستن، امیدوار بودم که تو این کار رو نکنی. اما با دیدن تو خیلی ناامید شدم.

آقای آرتور: همیشه از این حرف‌ها بوی یک داستان جذاب به مشام من می‌رسه. دوست دارین در حین رانندگی من، داستان رو برام تعریف کنین؟
پیشنت اشاره کرد: خانم اسپرانزا غذای محبوب تو رو پخته و من بهش گفتم که ما راس ساعت ۱ اونجا خواهیم بود و اتفاقاً غذای خانم اسپرانزا به داستان من درباره مارشملو هم ارتباط داره.
بعد از راه افتادن آرتور، آقای پیشنت هم شروع به تعریف کردن داستانش کرد.

هنگامی که پدر من در حال کار کردن روی پایان نامه فوق لیسانس خودش بود، یکی از استادانش به دنبال گروهی از کودکان چهار و پنج ساله می‌گشت تا بر روی آن‌ها تحقیقی انجام دهد. این تحقیق در این رابطه بود که اگر خواسته‌های بچه‌ها را دیرتر از آنچه که می‌خواهند برآورده کنیم، در آینده چه نتایجی بر روی آن‌ها خواهد داشت. پدر من هم، مرا به عنوان یکی از این کودکان به دانشگاه معرفی کرد. این تحقیق بعدها به عنوان یک تحقیق مهم روان‌شناسی شناخته شد.
تحقیق به این صورت انجام می‌شد: کودکانی که در رده سنی من بودند رو به تنهایی در یک اتاق خالی قرار می‌دادن، زن یا مردی وارد اتاق می‌شد و یه مارشملو خوشمزه روی میز جلوی ما قرار می‌داد. اون شخص به ما می‌گفت که باید اتاق رو ترک کنه و اگه تا یه ربع دیگه که اون برمی‌گرده من اون مارشملو

رو نخورم، وقتی که برمی گرده، یک مارشملو دیگه هم به من جایزه می ده و من می تونم هر دو رو بخورم!

آرتور به فکر فرو رفت: دو تا مارشملو در ازای نخوردن یکی. خوب این معامله ۱۰۰٪ سود داره. به نظرم حتی یک بچه چهار ساله هم می دونه که باید کدوم رو انتخاب کنه!

پیشننت پاسخ داد: بله! اما اگه از دید یک بچه چهار ساله به قضیه نگاه کنی، می بینی که به این سادگی ها هم نیست. ۱۵ دقیقه برای یک بچه که با یه مارشملو در اتاق تنها مونده خیلی طولانیه؛ در ضمن کسی نیست که بهت بگه نه! اون مارشملو رو نخور!

آرتور با خنده پرسید: خوب، حالا شما اون مارشملو رو خوردی؟
پیشننت گفت: نه! ۱۲ بار تا مرز خوردن اون پیش رفتم، ولی هر بار با آواز خوندن و به اطراف نگاه کردن حواس خودم رو پرت می کردم. اون ۱۵ دقیقه به اندازه چندین ساعت برای من طول کشید تا این که اون خانم زیبا دوباره در رو باز کرد و یک مارشملو دیگه به من جایزه داد. اون دو تا مارشملو، خوشمزه ترین مارشملوهای عمر من بودند!

آرتور پرسید: بعد از اون تحقیق برای شما توضیح دادن که چه نتیجه ای از این آزمایش گرفته شده؟

پیشننت سرش را تکانی داد و گفت: اون موقع ما هیچ باز خوردی از این تحقیق نگرفتیم. فکر می کنم ما بچه ها حدود ششصد نفر بودیم و اون محقق ها سال ها بعد دعوتنامه ای برای اولیای ما فرستادند و از آن ها خواستند که درباره ویژگی ها و استعداد های ما توضیحاتی ارائه کنند. اما خانواده من به دلیل این که بارها نقل مکان کرده بودند، هیچ وقت اون دعوتنامه به دستشون نرسید. اما محقق ها موفق شده بودن که حدود صد تا از اون خانواده ها رو پیدا کنند و بر اساس توضیحات اون ها تحقیقات خودشان رو کامل کنن. نتایج اون تحقیق خیلی جالبه!

اون‌ها به این نتیجه رسیدند که بچه‌هایی که مارشملو را نخوردند یا خیلی دیر اون را خوردند، در سنین مدرسه، عکس‌العمل‌های بهتری در مواجهه با استرس‌ها از خودشون نشان می‌دادند و در بزرگسالی، انسان‌های موفق‌تری بودند. آرتور به فکر فرو رفت و گفت: خوب این دقیقاً توصیفی از شخصیت شماست. اما من هنوز نمی‌تونم رابطه این دو موضوع رو بفهمم. این که شما در سن چهار سالگی به اون مارشملو دست نزدین، چطور باعث می‌شه که در این سن آدم موفق باشین؟!

پیشننت سری تکان داد و گفت: این موضوع ارتباط مستقیمی با موفقیت انسان‌ها در سنین بالا ندارد. در واقع، چیزی که ارتباط این دو را به وجود می‌آره اینه که اون شخص بدون این که کسی یا چیزی براش ممنوعیتی ایجاد کنه خودش به طور خودکار مدتی چشمش رو روی لذت‌هایش می‌بندد تا بتونه در آینده لذت بیشتری از داشته‌هاش ببره.

بذار کمی واضح‌تر توضیح بدم: تو همون شخصی هستی که از خانم اسپرانزا خواهش کردی که یک پرس کامل از غذای امروز با مخلفات اضافه برای تو کنار بذاره. درسته؟

آرتور با تعجب و کمی شرمندگی گفت: بله! اما قرار نبود این موضوع رو به شما بگیم!

پیشننت ادامه داد: مهم نیست. مهم اینجاست که تو نیم ساعت قبل از این که به اون غذای مورد علاقه خودت توی خونه برسی، داشتی یه همبرگر را دولپی می‌خوردی!

آرتور مثل کسی که کشف بزرگی انجام داده فریاد زد: آهان! منظورتون رو فهمیدم. اون همبرگر من در واقع یه مارشملو خوشمزه بوده که من خوردم. من نتونستم صبر کنم تا به غذای مورد علاقه خودم در خونه برسم و با خوردن یه همبرگر مسخره از بیرون، اشتهای خودم را برای اون غذای اصلی خوشمزه و پرو

پیمون کور کردم.

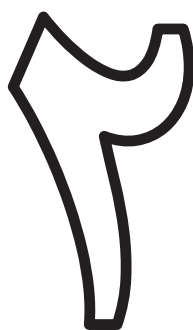
پیشنت با لبخند گفت: بله. تو به جای این که صبر کنی تا به غذایی که بیشتر از همه چیز دوستش داری برسی، کاری که اون لحظه حس کردی به تو لذت می‌ده رو انجام دادی و با این کار، از لذت بزرگ‌تر خودت محروم شدی.

آرتور پرسید: بله. شما درست می‌گید. اما هنوز نتونستم متوجه بشم که این موضوع مارشملو چه ربطی به این داره که شما الان توی این سن و سال یک آدم موفق و ثروتمند هستین و من فقط یه راننده.

پیشنت به بیرون نگاهی کرد و گفت: آرتور، تفاوت‌ها از همین جا شروع می‌شه. ترجیح می‌دم الان به خانه برم و یه غذای گرم بخورم و به تو هم پیشنهاد می‌کنم تا فردا صبح که به دنبالم می‌آیی روی این موضوع فکر کنی. شاید خودت به نتایجی رسیدی.

بعد از پیاده کردن آقای پیشنت، آرتور ماشین را پارک کرد و پیاده به سمت یک فروشگاه به راه افتاد و یک بسته مارشملو برای خودش خرید.





**يك انسان موفق
به قولی كه می دهد
وفادار است**



آرتور: سلام آقای پیشنت. یادتون هست که دیروز قول دادین داستان مارشملوهای خوشمزه رو بیشتر برام باز کنید؟ من تمام دیشب را به مارشملو فکر می‌کردم!

پیشنت گفت: بله. یادم هست. آدم‌های موفق هیچ وقت زیر قولشون نمی‌زنند. از امروز در مسیر رفت و آمدمون درباره این موضوع صحبت می‌کنیم. موافقی؟ آرتور با تعجب پاسخ داد: بله. اما من تا جایی که شنیدم، توی محیط کسب و کار مردم سر همدیگه کلاه می‌ذارن!

_بله. متأسفانه خیلی از آدم‌ها این کار رو می‌کنند. اما همیشه هم دیر یا زود نتیجه این کارهای بدشون رو می‌بینند. خوب برگردیم سر موضوع اصلی صحبتمون. یادمه که دیروز آخرین سوالت این بود که مارشملو و موفقیت چه ربطی به هم دارند؟ درسته؟ بذار با یه مثال عینی موضوع رو برات روشن تر کنم. تو زمانی که خیلی جوون بودی، مثلاً بعد از دبیرستان، چه ماشینی سوار می‌شدی؟ یه بار درباره اون ماشین با هم صحبت کردیم. یادته؟

آرتور گفت: بله. یک ماشین خوشگل آلبالویی رنگ بود. خیلی لوکس بود و توی خیابان همه نگاش می‌کردند!

پیشنت به علامت تایید سری تکان داد و پرسید: درسته. خوب به خاطر این که همه توی خیابون با انگشت نشونش می‌دادند و جذاب بود اون ماشین رو خریده بودی؟

آرتور پاسخ داد: بله. من دوست داشتم همه به من توجه کنند؛ و با اون ماشین به

آرزوم رسیده بودم. من به واسطه اون ماشین، دوستان زیادی هم پیدا کرده بودم. پیشنت گفت: خوب، می‌تونی به من بگی که پول اون ماشین رو از کجا جور کردی؟

آرتور کمی فکر کرد و گفت: واقعیت اینه که من اون سال پول زیادی به عنوان کادوی تولد گرفته بودم. با اون پول، پیش قسط ماشین رو دادم و اون رو گرفتم. برای جور کردن قسط‌ها هم یه کاری برای خودم دست و پا کرده بودم. بعد از مدتی هم مجبور شدم یک کار دیگه هم پیدا کنم. چون برای این که دوستانم رو بیرون ببرم و اون‌ها رو مهمون کنم، پول کم داشتم. برای همین هم وقتی ماشین به تعمیر احتیاج پیدا می‌کرد، کلی توی دردرس می‌افتادم. چون هیچ پس‌اندازی برای این کار نداشتم. به طور کلی یادم می‌آید که مدت زمانی که من اون ماشین آلبالویی خوشگل رو داشتم، هیچ وقت وضع مالیم خوب نبود...

آهان! کم‌کم دارم متوجه می‌شوم که شما منظورتون از مارشملو چیه. من اون وقت‌ها به فکر داشتن دوستای بیشتر و جلب توجه اطرافیانم بودم. اما الان نه اون ماشین رو دارم و نه اون دوستان رو. الان من یک ماشین می‌روزم که ماشین خودم نیست! و این خیلی ناراحت‌کننده است. آقای پیشنت! شما اگر توی اون سن و سال جای من بودین، دلتون نمی‌خواست اون ماشین رو داشته باشید؟ اون دوستان رو...؟ پیشنت لبخندی زد و گفت: چرا! مسلماً دوست داشتم. من حتی در اون دوران به کسانی که مثل تو، از این ماشین‌های شیک داشتند حسودیم می‌شد! اون زمان من یک ماشین خیلی ساده و ارزان قیمت داشتم که فقط برای حمل و نقل ازش استفاده می‌کردم، نه جلب توجه. من ترجیح داده بودم که پولم رو پس‌انداز کنم و با اون به دانشگاه برم. به این فکر می‌کردم که اگر دانشگاه برم، می‌تونم کم‌کم به همه اون چیزایی که در زندگی دوست دارم برسم. در واقع، می‌شه گفت من آن روزها مارشملو خوشمزه خودم رو نخوردم تا این روزها به شرایط بهتری برسم. آرتور با تاسف و البته کمی گنجی به رانندگی ادامه می‌داد.

پیشنت پرسید: آرتور! بین این دو تا پیشنهاد کدام را قبول می‌کنی؟ به میلیون دلار که امروز و به جا به تو داده بشه، یا این که امروز به تو به دلار داده بشه و فردا این مقدار دو برابر بشه و روز بعد دوباره دو برابر بشه، به مدت یک ماه؟! آرتور فرمان را محکم‌تر گرفت و با اعتماد به نفس گفت: خوب معلومه که به میلیون دلار رو انتخاب می‌کنم.

بعد با تعجب به پیشنت نگاه کرد و گفت: نکنه شما به دلار رو انتخاب می‌کنید!! اون یک دلاری که تا به ماه هر روز دو برابر می‌شه!؟

پیشنت سرش را تکان داد و گفت: آرتور! این بار هم مارشملوی خودت رو خیلی زودتر از موقع خوردی. کمی آینده‌نگر باش. اگر بیشتر فکر می‌کردی و با به حساب و کتاب متوجه می‌شدی که در پیشنهاد دوم، بیشتر از پانصد میلیون دلار سود می‌کنی!

آرتور پدال ترمز را فشار داد و با نگاهی بهت زده گفت: من که باور نمی‌کنم! اما شما که دروغ نمی‌گید. واقعاً؟

پیشنت به مسیر اشاره‌ای کرد و گفت: بله. به حرکت ادامه بده. ببین مارشملوها چقدر قدرتمند هستند!

آرتور پرسید: درسته. کم کم دارم متوجه قدرتشون می‌شم. اما الان من باید چکار کنم تا بتونم از این قدرت به نفع زندگی خودم استفاده کنم؟ شما چه کار کردید که الان موفق هستید؟

پیشنت در حالی که مشغول مرتب کردن کت و پیراهنش بود پاسخ داد: این سوال تو جواب کوتاه و محدودی نداره و الان من باید سریع‌تر به محل کارم برم. اما فقط یک سر نخ به تو می‌دم که بتونی تا بعد از ظهر کمی راجع به اون فکر کنی. دیروز در اون جلسه خسته‌کننده این اتفاق افتاده بود: شرکتی که مهمان ما بود قصد خرید به دوره آموزشی به میلیون دلاری از ما رو داشت. معاون فروش شرکت ما هم به جای این که نیازهای دیگر اون شرکت رو بفهمه و سعی کنه

دوره‌های طولانی مدت و درآمدزای ده میلیون دلاری رو به اون‌ها بفروشه، به فروش همان یه میلیون دلار قانع شد. اگر این شخص کمی بیشتر فکر می‌کرد، ما نه تنها نه میلیون دلار بیشتر می‌فروختیم، بلکه یک مشتری پر و پا قرص در امریکای لاتین هم پیدا می‌کردیم و این برای وجهه شرکت خیلی خوب بود.

تازه قضیه به اینجا هم ختم نشد! من و رئیس آن شرکت قبلاً درباره تعاملاتمون با هم صحبت‌های خوبی داشتیم. اما بعد از این که معاون فروش شرکت ما چنین کاری کرد، رئیس اون شرکت به من زنگ زد و بسیار ناراحت بود از این که ما همکاری بلندمدت با اون شرکت را قبول نکردیم و به اون شرکت اعتماد نداریم. او فکر می‌کرد این فروش محدود دوره آموزشی به اون‌ها نشانه بی‌اعتمادی ما به اون‌ها و بی‌ارزش کردنشونه. برای همین همان قرارداد یک میلیون دلاری رو هم امضا نکرد.

آرتور سرش را با حالت تاسف تکان داد: او نمی‌خواست با مارشملوخورها معامله کنه! درسته؟ حالا می‌شه درستش کرد؟

پیشننت درب ماشین را باز کرد: این همون چیزیه که امروز به خاطرش به شرکت اومدم. تو برو. من هر وقت کارم تموم شد به تو تلفن می‌زنم.

آرتور به منزل آقای پیشنهاد بازگشت و بعد از پارک ماشین به خانه کوچک خودش که در همان محوطه قرار داشت رفت.

هنگامی که درب خانه را باز کرد، ناگهان این فکر از سرش گذشت که بعد از پنج سال چه تغییری در زندگی‌اش به وجود خواهد آمد؟ اجاره خانه‌ای که در آن زندگی می‌کرد، از حقوق ماهیانه‌اش کسر می‌شد. او هیچ پس‌اندازی نداشت و همه برنامه‌های زندگی‌اش کوتاه‌تر از یک هفته بود!

بسته مارشملویی که روز قبل خریده بود را برداشت. با ناراحتی و یاس آن را باز کرد تا یک مارشملو بخورد. اما لحظه‌ای با خود فکر کرد: اگر امروز اون رو نخورم، فردا صبح دو مارشملو خواهم داشت.





تمرین مقاومت
در برابر مارشملو



👉 روز بعد اولین کاری که آرتور بعد از بیدار شدن انجام داد این بود که مارشملو دیگری را کنار مارشملو روز قبل بگذارد تا مارشملوهایش دو تا شود. به این فکر کرد که هر دو را بخورد، اما تصمیم گرفت به جای این کار آن‌ها را نگه دارد و روز بعد چهار مارشملو را یک جا نوش جان کند!

آقای پیشنت شب قبل را در محل کار خود گذرانده بود و آرتور باید او را از محل کار به خانه باز می‌گرداند.

آرتور با دیدن چهره پرانرژی آقای پیشنت لبخندی زد و گفت: سلام! از چهره شما این جوری می‌شه فهمید که چند تا از آن مارشملوخورهای دیشب رو کشتید!

پیشنت پاسخ داد: راستش نه. اما فکر کنم تونستم نظر یکی دوتا از اون‌ها رو عوض کنم. من مجبور شدم از دیشب تا حالا حتی تئوری مارشملوی خودم رو هم به رئیس اون شرکت بگم؛ و البته بالاخره قانعش کردم که یه خرید ده میلیون دلاری از ما بکنند و اون‌ها هم در ازای این خرید از من خواستند تا در دوره‌های آموزشی خودمون، این تئوری مارشملو رو هم وارد کنیم.

خب از این حرف‌ها بگذریم. من به اندازه کافی به این موضوعات فکر کردم. بیا درباره مارشملوها صحبت کنیم. امروز می‌خوام برات یه داستان تعریف کنم و تو می‌تونی خودت اون را بعداً تحلیل کنی. حوصله داری؟

آرتور جای خودش را روی صندلی درست کرد، کمر بند ایمنی‌اش را بست و گفت: بله قربان!

پیشنت پرسید: ماهاتما گاندی رو که می‌شناسی؟!

آرتور با تعجب پرسید: بله. می‌خواهید بگید که اون هم یک مارشملو خوره؟! پیشنت با لبخند گفت: مشخصه که نه! اتفاقاً گاندی موفقیت‌های خودش رو خیلی هم چیز عجیبی نمی‌دونست. تا جایی که در یکی از سخنرانی‌هاش می‌گه: توانایی‌های من حتی از یک انسان عادی هم کمتره و من بیشتر از یک انسان نیستم. پس همه می‌تونن به آنچه که من دست پیدا کرده‌ام برسند. فقط به شرطی که به اندازه‌ای که من تلاش کردم، تلاش کنند و اعتماد به نفس رو در خود پرورش دهند.

بگذریم! من چند سال پیش با آرون گاندی، نوه ماهاتما گاندی ملاقاتی داشتم. اون احترام زیادی برای ماهاتما گاندی قائل بود. اون تعریف می‌کرد که پدر بزرگش دست نوشته‌های خودش را به خاطر این که می‌دونست با ارزش هستند می‌فروخت و پولش رو به فقرا می‌داد. آرون برای پدر خودش هم احترام زیادی قائل بود. آرون درباره پدرش این طور تعریف می‌کنه:

روزی قرار بود که من پدرم رو با ماشین به محل کارش ببرم و بعد از تموم شدن جلسه اون رو به خونه برگردونم که حدود ۱۵ کیلومتر با محل کارش فاصله داشت. وقتی که ما به محل کار پدرم رسیدیم، اون از من خواست که در این فاصله ماشین رو به تعمیرگاه ببرم و راس ساعت ۵ جلوی محل کارش منتظرش باشم. وقتی که ماشین رو به تعمیرگاه بردم، خیلی زود مشکل ماشین حل شد و تعمیرکار کلید رو به من داد. من هم ماشین رو برداشتم و فکر کردم که توی این چند ساعت چه کار کنم. چشمم به یه سینما افتاد و ماشین رو پارک کردم. اون روز سینما با هر بلیط دو فیلم رو پخش می‌کرد و من اون قدر غرق تماشای فیلم شده بودم که حتی تا آخر فیلم دوم به ساعت نگاه هم نکردم. وقتی که از سینما بیرون اومدم ساعت ۶ و پنج دقیقه شده بود. من به سرعت به سمت محل کار پدرم رفتم. دیدم که پدرم خیلی آروم

منتظر من ایستاده.

من از ماشین پیاده شدم و از پدرم خیلی معذرت‌خواهی کردم. اون پرسید: چرا دیر کردی؟ نگرانت شدم. اتفاقی افتاده بود؟

و من در جواب گفتم: نه. تقصیر تعمیر کار ماشین بود. او نمی‌تونست بفهمه که مشکل ماشین چیه و بالاخره وقتی فهمید که خیلی دیر شده بود.

پدرم حرفی نزد. فقط سوئیچ ماشین را به من داد و گفت: تو با ماشین برو خونه. من باید تا خونه پیاده بیام. من تعجب کردم و پرسیدم: اما تا خونه خیلی راهه. مطمئنید که می‌خواین پیاده این مسیر را طی کنید؟

پدرم گفت: پسر، تو الان هفده ساله‌ای و من در این مدت نتونستم اعتماد تو رو نسبت به خودم جلب کنم. حتماً یک جای کار دارم اشتباه می‌کنم. من باید امروز تا خونه پیاده برم و فکر کنم به این که چطور می‌تونم پدر بهتری برای تو باشم.

آرتور پرسید: پس احتمالاً فهمیده بوده که پسرش داره دروغ می‌گه! پیشنهادت پاسخ داد: اون بعدها برای پسرش تعریف می‌کنه که اون روز چون نگرانش شده، زنگ زده به تعمیر گاه و اون‌ها گفتند که ماشین خیلی زود کارش تمام شد. خلاصه آرون از پدرش معذرت‌خواهی می‌کنه و از اون خواهش می‌کنه که سوار ماشین بشه. اما پدرش به او اصرار می‌کنه که تو برو. من خودم پیاده می‌آم. اما آرون تمام راه را آهسته پشت سر پدرش رانندگی می‌کنه و بارها از او می‌خواد که سوار بشه. اون‌ها بعد از پنج ساعت و نیم به خونه می‌رسند.

آرتور پرسید: خب بعد چه جوری با هم دعوایشان می‌شه؟ پیشنهادت سری تکان داد و گفت: هیچ وقت. پدرش وقتی که وارد خونه می‌شه به سمت اتاقش می‌ره و می‌خوابه. آرون تعریف می‌کنه که بعد از اون قضیه دیگه به هیچ انسانی دروغ نگفته.

خوب آرتور، من درس‌های زیادی از این داستان گرفتم. اما قبل از من، تو بگو

که نظرت راجع به کار پدر آرون گاندی چی بود؟

آرتور که شدیداً به فکر فرو رفته بود، بعد از سوال آقای پیشنت بر خلاف همیشه مدتی سکوت کرد و بعد از چند دقیقه گفت: به نظر من راه حل پدر آرون همون مارشملو نخوردن محسوب می‌شه. در واقع، اگه همون لحظه با پسرش دعوا می‌کرد و یا حتی اون رو کتک هم می‌زد، مارشملو رو زودتر از موقع خودش خورده بود. چون اون پسر جوون ممکن بود با این کار پدرش بیشتر با اون لجبازی کنه. در ادامه هم ممکن بود توی دل خودش از دست پدرش برنجه، احساس پشیمانی کنه و ناراحت بشه. اما در هر صورت نتیجه‌ای که پدرش می‌خواست رو به همراه نداشت. اما پدر آرون با این کار... راستی اون چطور تونست خشم خودش رو بروز نده؟

پیشنت گفت: تحلیل تو از این داستان، تنها تحلیلی که وجود داره نیست. می‌شه از این موضوع خیلی برداشت‌های دیگه هم کرد. اما همون طور که تو اشاره کردی فرو بردن خشم برای اون پدر، یکی از سخت‌ترین مارشملوهای بود که یه پدر می‌تونه نخوره. اما اگه به نتیجه درازمدتش فکر کنی، شاید نخوردن این مارشملو کمی برای تو راحت‌تر بشه.

و اما تحلیل من از این داستان: زندگی پر از اتفاقاتیه که ما نمی‌تونیم اون‌ها رو کنترل کنیم. اما احساسات ما و به خصوص خشم ما در مقابل این اتفاقات تحت کنترل ماست. ما با همین عکس‌العمل‌هامون در مقابل اتفاقات خوش آیند و ناخوش آیند می‌تونیم سر مشقی برای اطرافیانمون باشیم و روی اون‌ها تاثیر بذاریم.

آرتور که گیج شده بود گفت: آقای پیشنت می‌شه کمی واضح‌تر توضیح بدید؟ پیشنت گفت: بله. حتماً. اگر من از دیگران خواسته‌ای داشته باشم، باید کاری برای اون‌ها انجام بدم که اون‌ها ترغیب بشن خواسته منو اجابت کنن؛ به عبارت دیگه برای این که دیگران رو وادار به انجام کاری کنی که می‌خوای، باید از این

شش راهی که می‌گم اقدام کنی: از راه قانون، به کمک پول، با اعمال قدرت فیزیکی، اعمال فشار روانی، با زیبایی بصری و بالاخره از راه متقاعد کردن اون‌ها؛ که بین این شش راه، متقاعد کردن اون‌ها از همه قوی‌تره. این همون راهی بود که پدر آرون گاندی در پیش گرفت. اون پسرش رو متقاعد کرد که دیگه دروغ نگه و من رئیس اون شرکت رو متقاعد کردم که یه قرارداد ده میلیون دلاری با ما ببندد.

آرتور بارویی شکفته گفت: آفرین آقای پیشنت. شما بی‌نظیر هستین. اما ایکاش زمان بیشتری داشتیم تا بتونین داستان‌های بیشتری برام تعریف کنید. در این شرایط ترافیک خیلی به درد می‌خوره. خب می‌شه در یه جمله حرف‌های امروز رو خلاصه کنید؟

پیشنت در حالی که از ماشین پیاده می‌شد گفت: بله. پیشنهاد می‌کنم که این‌ها رو یادداشت کنی تا بتونین گاهی به اون‌ها رجوع کنی. آدم‌های موفق کارهایی رو انجام می‌دن که آدم‌های ناموفق حاضر نیستند اون‌ها رو انجام بدن.

وقتی آرتور به خانه برگشت، دو مارشملوای را دید که صبح روی میز گذاشته بود. او با وجود این که خیلی گرسنه بود لبخندی به مارشملوها زد و یک دفترچه یادداشت برداشت و شروع به نوشتن کرد:

● مارشملوها را فوراً نخورید. با این کار می‌توانید در زمان مناسب مارشملوهای بیشتری بخورید.

● انسان‌های موفق زیر قولشان نمی‌زنند.

● یک دلاری که در طول یک ماه هر روز دوبرابر شود، خیلی بیشتر از صد دلار در یک روز است.

● برای این که دیگران چیزی که می‌خواهید را به شما بدهند، باید به شما اعتماد کنند و مایل به انجام آن کار باشند.

- بهترین کار برای این که دیگران را وادار به انجام کاری کنید این است که روی آن‌ها تاثیر بگذارید.
- افراد موفق حاضر به انجام کارهایی هستند که افراد ناموفق نیستند.





**کارهایی که
افراد موفق حاضرند
آنها را انجام دهند**



👉 روز بعد، وقتی که آقای پیشنت در ماشین نشست، آرتور قبل از هر حرف دیگری گفت: آقای پیشنت، می‌شه بگید مثلاً آدمای موفق چه کارهایی انجام میدن که آدمای دیگه حاضر نیستن انجام بدن؟

آقای پیشنت با لبخند گفت: سلام! صبح به خیر!

آرتور با خجالت پاسخ داد: صبح بخیر آقای پیشنت. معذرت می‌خوام. اما من دیشب تا صبح نخوابیدم برای همین ذهنم خیلی درگیره!

آقای پیشنت گفت: آرتور اتفاقاً اصلاً هم ناراحت نشدم و خوشحالم از این که می‌بینم این قدر ذهنت درگیر این مسئله شده. ببینم، لاری برد رو می‌شناسی؟

آرتور گفت: بازیکن تیم بسکتبال بوستون سلطیکس؟ مگه می‌شه نشناسم؟

پیشنت ادامه داد: اون عادت داشت چندین ساعت قبل از شروع بازی، خیلی زودتر از بقیه به سالن بره تا بتونه به برنامه مفصلی که داره برسه. اون حتی توی سال‌های آخر بازی حرفه‌ایش هم این کار رو می‌کرد. می‌دوننی چه کار؟

او همیشه از یه طرف زمین شروع به دریبل زدن می‌کرد تا سمت دیگه زمین. تمام این مدت سرش پایین بود. می‌دوننی چرا؟ چون سانت به سانت زمین رو بررسی می‌کرد. او می‌خواست بدونه که کدوم قسمت‌های زمین مشکل داره تا اگر در طول مسابقه بخواد توپ رو برای کس دیگه‌ای پرتاب کنه، به اون نقطه پرتاب نکنه و باعث نشه که توپ از دست هم‌تیمی‌هاش خارج بشه.

آرتور با تعجب گفت: او قبل از همه بازی‌ها این کار رو می‌کرد؟!

پیشنت سرش را تکان داد: بله. این آدم موفق‌تری بود که حاضر بود کاری رو انجام

بده که بقیه بسکتبالیست‌ها حاضر به انجام اون نیستند؛ و البته به این موضوع هم توجه کن که اون توی پرش، دویدن و بقیه بخش‌های بسکتبال، هیچ استعداد زبانزدی نداره و فقط در پرتاب، جزء برترین‌های تاریخ بسکتباله.

اون حاضر بود از هر کس دیگه‌ای سخت‌تر و بیشتر کار کنه. برای همین هم از کسانی که ذاتاً بسکتبالیست بودند هم موفق‌تر بود.

آرتور گفت: اما آقای پیشنت من هنوز نفهمیدم. لاری زمانی که به عنوان ستاره بسکتبال شناخته شد، همون تمرین‌ها رو انجام می‌داد و سختی می‌کشید. در صورتی که در اون موقع می‌تونست بنشینه و یه جعبه مارشملو بگیره توی بغلش و کیف کنه! چرا این کار رو نکرد؟ چرا هیچ وقت از اون همه پولی که به دست آورد استفاده نکرد تا راحت و بدون دردسر زندگی کنه؟

پیشنت پاسخ داد: درست می‌گی. لاری، هر بازی رو اولین بازی خودش می‌دونست. برای همین هم همیشه از هر فرصتی برای غلبه بر رقیب‌های خودش استفاده می‌کرد.

آرتور گویی که چیزی به خاطرش اومده باشه گفت: آقای پیشنت! می‌شه تا وقت داریم یک داستان دیگه هم برام تعریف کنین؟ البته اگر این یکی تموم شده!

پیشنت پاسخ داد: اوه. بله. خوشحالم که این قدر به این موضوع مشتاقی! داستان دیگه من هم ورزشیه. بذار قبلش چیزی از تو بپرسم. چند بار دیدم که کلاه تیم بیسبال نیویورک یانکیز رو سرت گذاشتی. به این تیم علاقه داری؟ آرتور با شعف گفت: بله. هر وقت که فرصت خالی داشته باشم می‌رم و بازی‌شون رو تماشا می‌کنم.

پیشنت دوباره پرسید: پس حتماً اسم یورگه پوزادا، توپ‌گیر این تیم رو هم شنیدی! زمانی که یورگه جوان‌تر بود، یه روز پدرش که مدیر استخدام بازیکنان یه تیم قدرتمند بود از اون می‌پرسه که دوست داری به لیگ‌های بزرگ راه پیدا

کنی؟ یورگه هم جواب می‌دهد: بله پدر. خیلی دوست دارم که بازیکن حرفه‌ای بشم و توی لیگ‌های بزرگ بازی کنم.

پدرش هم در جواب می‌گوید: خوب از فردا باید یه توپ گیر بشی! یورگه خیلی عصبانی می‌شود و می‌گوید: اما پدر! من یه بیس‌من دوم هستم، نه توپ‌گیر! و می‌گوید من همین جایی که الان هستم می‌خوام بمونم. اما پدرش مخالفت می‌کنه و می‌گه: اگه می‌خوای یه روز توی لیگ برتر بازی کنی، باید الان یه توپ گیر بشی.

یورگه حرف پدرش رو قبول می‌کنه و از فردا یه توپ گیر ساده می‌شه. اما اون زمان تیمی که یورگه به اون می‌پیونده، توپ‌گیر لازم نداشته و از تیم بیرونش می‌کنند! پس یورگه مجبور می‌شه دنبال یه تیم دیگه بگرده و بالاخره بعد از کلی گشتن یه تیم پیدا می‌کنه و به عنوان یار ذخیره می‌ره در اون تیم. یه روز توپ‌گیر ثابت اون تیم زانوش آسیب می‌بینه و یورگه به جای اون به زمین می‌ره. اون بازی خیلی خوب نبود، اما قابلیت این رو داشت که پیشرفت کنه و مربی حاضر می‌شه با اون کار کنه.

بعد از اون، یه روز پدرش از اون می‌پرسه که هنوز می‌خوای توی لیگ‌های بزرگ بازی کنی یا نه؟ و یورگه جواب می‌ده: بله.

پدرش می‌گه: خوب پس باید از فردا توپ‌زن بشی. اون هم با دست چپ! یورگه دوباره اعتراض می‌کنه و می‌گه: اما پدر من راست دست هستم! پدرش هم در جواب می‌گه: اگه می‌خوای یه بازیکن خوب در لیگ برتر بشی، باید بتونی با هر دو دست توپ بزنی.

باز هم یورگه حرف پدرش را قبول می‌کنه و از فردای اون روز سعی می‌کنه که با دست چپ توپ بزنه. وقتی که تمرین شروع می‌شه، در طول یک بازی به گفته پدرش ۲۳ بار و به گفته خودش ۱۶ بار نمی‌تونه به توپ ضربه بزنه تا این که بالاخره موفق می‌شه یه ضربه بزنه. در سال ۱۹۹۸ یورگه در طول لیگ تونست

۱۹ بار دور کامل بزنه که ۱۷ تا از ضربه‌هاش رو با دست چپ زده بود. در سال ۲۰۰۰ نیز در یه بازی، هم یه دور کامل رو با ضربه‌ای رفت که با دست چپش زده بود و هم یه دور کامل با ضربه‌ای که با دست راستش زده بود. اون خیلی از رکوردهای تیمش را به دست آورد...

آرتور با خوشحالی گفت: آقای پیشنت من می‌دونم که چرا یورگه این همه موفقیت به دست آورد. به خاطر این که حاضر بود کاری رو انجام بده که بازیکن‌های ناموفق حاضر به انجام اون کارها نیستند.

پیشنت تایید کرد: بله. درسته. یورگه در زمانی که می‌تونست یک جایگاه خوب توی یه تیم معمولی داشته باشه، سراغ یه تیم بزرگ و موفق رفت و فقط یه توپ گیر ساده شد. چون فهمیده بود که توی این تیم جای پیشرفت داره. اون که هیچ کاری بلد نبود با دست چپش انجام بده، حاضر شد با دست چپش توپ بزنه و این یکی از کارهایی که آدمای معمولی حاضر نیستن انجام بدن.

آرتور که بسیار احساس قدردانی می‌کرد گفت: آقای پیشنت! واقعاً ممنونم که این داستان رو برام تعریف کردید. وقتی که به خونه می‌رم مدام دارم به این داستان‌های شما فکر می‌کنم و درس‌هایی که از این داستان‌ها می‌گیرم رو یادداشت می‌کنم تا در صورت نیاز بتونم دوباره آن‌ها رو مرور کنم. فقط یه سوال دارم. درباره اون تحقیقی که روی شما زمانی که بچه بودید انجام دادند. اون زمان شما مارشملوای که به شما دادند رو نخوردید و نشون دادید که آدم موفقی هستید. همون‌طور که الان هستید. اما بقیه بچه‌هایی که اون روز مارشملو رو خوردند و الان فکر می‌کنم منم یکی از اون‌ها هستم، اون‌ها چطور؟ آیا اون‌ها محکوم به این هستند که در زندگیشون آدمای موفقی نباشند؟ آیا نمی‌شه این قضیه رو تغییر داد؟

پیشنت با ناراحتی گفت: آرتور! اگه من فکر می‌کردم که نمی‌شه زندگی اون بچه‌های مارشملوخور رو - که تو هم یکی از همون‌هایی - تغییر داد، مطمئن

باش که هیچ وقت این حکایت‌ها رو برات تعریف نمی‌کردم. چون باعث می‌شد از خودت بدت بیاد و امیدت رو از دست بدی. مسلماً بچه‌هایی که اون روز مارشملوشون رو نخوردند الان راحت‌تر می‌تونن موفق بشن، اما این به این معنی نیست که مارشملوخورها هیچ وقت آدمای موفق‌ی نخواهند شد. فقط باید کمی بیشتر تلاش کنند و آگاه باشند تا به موفقیتی که می‌خوان، برسند. در کل، موفقیت به گذشته تو یا شرایط فعلی تو بستگی نداره. به این بستگی داره که الان چقدر حاضری کارایی رو انجام بدی که برای موفق شدن ضروریه. چیزی که مهمه، تصمیم الان تو برای موفق شدن.

آرتور با خوشحالی گفت: ممنونم که به من امید دادید. پس چیزی که آینده منو می‌سازه تصمیمیه که الان می‌گیرم و کاراییه که الان حاضرم انجام بدم. ممنونم آقای پیشنت. امروز خیلی چیزا به من گفتین که باید درباره‌شون فکر کنم. شما هم که فردا صبح راهی سفر می‌شین و من پنج روز وقت دارم که روی صحبت‌های شما فکر کنم.

آن شب آرتور در دفترچه‌اش نوشت:

موفقیت به این بستگی ندارد که تو قبلاً مارشملوهايت را خورده‌ای یا نه. به این بستگی دارد که امروز چقدر حاضری کارهایی انجام دهی که باعث موفقیت فردای تو می‌شود.

آرتور با خوشحالی به چهار مارشملوایی که روی میز بود نگاه کرد و تصمیم گرفت که تا فردا آن‌ها را دوبرابر کند. او در ذهن خود حساب کرد که اگر تا زمانی که آقای پیشنت از سفر بازگردد او مارشملوهایش را نخورد و هر روز آن‌ها را دوبرابر کند، تا پنج روز دیگر چند بسته مارشملو دیگر احتیاج دارد؟ پس به کیف پولش نگاهی انداخت و به یاد آورد که فردا موعد پرداخت حقوقش است. اما با تعجب دید که هنوز ۲۰۰ دلار در کیفش باقی مانده است. در طی این همه سالی که برای آقای پیشنت کار می‌کرد، تا به حال چنین اتفاقی

برایش نیفتاده بود. او عمدتاً در روز آخر ماه چیزی در حدود ۲۰ دلار در کیفش داشت، اما این ماه ۲۰۰ دلار!

آرتور که شدیداً به فکر فرو رفته بود دفترچه‌اش را برداشت و شروع به نوشتن مواردی کرد که باعث شده بود خرج کمتری در ماه داشته باشد:

پولی که بابت خوردن غذا در خانه پس‌انداز کرده بود: ۷۰ دلار

آرتور در آن هفته هیچ کدام از غذاهای خانم اسپرانزا را که در منزل می‌پخت از دست نداده بود. او ساعت‌های بیشتری در خانه بود و عمدتاً این ساعت‌ها با زمان نهار و شام تلاقی پیدا می‌کرد. او به این فکر فرو رفت که سال‌هاست شغلی دارد که هزینه نهار و شام و حتی خانه او را کمتر کرده است. اما هیچ‌گاه به آن توجه نکرده بود و اکثراً جلوی مغازه‌هایی که غذای آماده می‌فروشنند توقف می‌کرد و غذای آماده از بیرون تهیه می‌نمود و پول خود را صرف آن می‌کرد. او سریعاً محاسبه‌ای انجام داد که اگر هر هفته بابت خوردن غذا در منزل ۷۰ دلار پس‌انداز کند، در پایان سال ۳۶۴۰ دلار پس‌انداز خواهد داشت.

پولی که بابت نرفتن به کافه پس‌انداز کرده بود: ۵۰ دلار

آرتور زیاد اهل نوشیدنی نبود، اما معمولاً یکی دوبار در هفته به کافه سری می‌زد و نوشیدنی می‌خرید. این کار حدوداً ۲۰ دلار برای او خرج داشت و گاهی هم که دوستی را در کافی می‌دید و دوست داشت او را هم به یک نوشیدنی دعوت کند، بیشتر از ۲۰ دلار برایش تمام می‌شد. او در این هفته شدیداً مشغول مارشملوهای خودش بود و مراقب بود که آن‌ها را نخورد و به طور اتفاقی به هدفش رسیده بود. یعنی بدون هیچ زحمتی ۵۰ دلار پس‌انداز کرده بود. او با پس‌انداز کردن این ۵۰ دلار هفتگی تا پایان سال، ۲۶۰۰ دلار بابت نرفتن به کافه پس‌انداز خواهد کرد.

پولی که بابت نرفتن به میدان‌های اسب‌دوانی پس‌انداز کرده بود: ۵۰ دلار

سه شنبه شب که در میدان اسب‌دوانی مسابقه برگزار می‌شد، آرتور آن قدر

درگیر جستجو در اینترنت با کامپیوتر آقای پیشنت شده بود که مسابقه را فراموش کرده بود. مهارت آرتور در شرطبندی روی اسبها خوب بود، اما به هر حال گاهی هم پیش می‌آمد که آس و پاس به خانه باز گردد. پس به طور متوسط هفته‌ای ۵۰ دلار برای شرطبندی خرج می‌کرد.

در آخر او تمام خرج‌هایی که در این هفته کنار گذاشته بود را با هم جمع کرد و به مبلغ ۱۷۰ دلار رسید و متوجه شد که تنها خرج عمده این هفته او یک بسته مارشملو به قیمت حدوداً ۲ دلار بود.

او به این فکر فرو رفت که چه می‌شد اگر هر هفته می‌توانست همین مقدار پس‌انداز کند؟ او مطمئن بود که می‌تواند برنامه غذایی خودش را به گونه‌ای تغییر دهد که تقریباً هیچ خرجی نداشته باشد. او می‌توانست برای خودش غذاهای ساده درست کند و در روزهایی که برای وعده‌های غذایی در خانه نیست، غذا داشته باشد تا مجبور نباشد از غذاهای گران و بدون کیفیت بیرون استفاده کند. وقتی که چنین غذاهایی در خانه منتظر اوست، چرا باید در صف گرفتن غذاهای بیرون وقت خود را تلف کند؟

برای رفتن به کافه چه فکری می‌شود کرد؟ او می‌توانست هنوز هم به کافه برود اما برای تنوع هم که شده اجازه بدهد که دوستانش او را برای یک نوشیدنی مهمان کنند. با این کار می‌توانست حدود ۳۰ دلار پس‌انداز کند.

درباره تماشای مسابقه اسب‌دوانی چه؟ این کار مورد علاقه آرتور بود و از این کار لذت می‌برد. اما می‌توانست آن را به نصف کاهش دهد. در این صورت می‌تواند در طول سال ۱۳۰۰ دلار پس‌انداز کند. پس با یک جمع ساده به این نتیجه رسید که می‌تواند در طول یک سال مبلغ ۶۵۰۰ دلار پس‌انداز کند.

او برای دلخوشی خودش یک حساب دیگر هم انجام داد: او بسته مارشملوهای که خرید بود را برداشت و مارشملوهای داخل آن را شمرد: ۶۶ مارشملو. اگر قیمت هر بسته مارشملو ۱ دلار و ۷۷ سنت باشد، با پس‌انداز سالیانه خودش

می‌توانست ۲۴۲۳۵۲ عدد مارشملو بخرد!

آن شب آرتور با افکار مختلفی به خواب رفت. اما بیشتر از همه به فکر اطمینانی بود که آقای پیشنت درباره موفقیت به او داده بود:

موفقیت به گذشته یا زمان حال تو بستگی ندارد. به این بستگی دارد که حاضر باشی کارهایی را انجام دهی که آدم‌های ناموفق حاضر به انجام آن‌ها نیستند. روز بعد، قبل از این که آقای پیشنت را به فرودگاه ببرد، یکی دو ساعت وقت داشت. او در این فاصله به فروشگاه لوازم تحریر رفت و یک تخته وایت‌برد بزرگ و چند ماژیک خرید. به خانه برگشت و آن را در اتاقش آویزان کرد و با خط درشتی چیزهایی را که تا آن روز درباره مارشملو یاد گرفته بود، روی آن نوشت:

● مارشملوهایتان را فوراً نخورید. اگر در زمان مناسب آن‌ها را بخورید، می‌توانید بیشتر از یکی بخورید.

● انسان‌های موفق به قولشان وفادار خواهند بود.

● یک دلاری که به مدت یک ماه هر روز دو برابر شود، خیلی بیشتر از صد دلاری است که یک‌جا به کسی داده شود.

● دیگران برای دادن چیزی که شما از آن‌ها می‌خواهید، باید مایل باشند به شما کمک کنند و باید بتوانند به شما اعتماد کنند.

● بهترین راه برای ترغیب افراد به این که کاری را برای شما انجام دهند این است که آن‌ها را متقاعد به انجام آن کار کنید.

● افراد موفق حاضر به انجام کارهایی هستند که افراد ناموفق حاضر به انجام آن‌ها نیستند.

● موفقیت، به گذشته یا زمان حال تو بستگی ندارد. به این بستگی دارد که حاضر باشی کارهایی را انجام دهی که آدم‌های ناموفق حاضر به انجام آن‌ها نیستند.

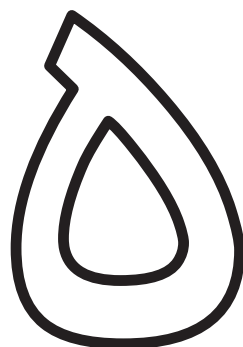
سپس در زیر لیست، این سوال را نوشت:

برای این که بتوانم فردا موفق شوم، امروز باید چه کارهایی انجام دهم؟

و جواب داد:

- باید غذا را در خانه بخورم.
- باید پول کمتری در کافه خرج کنم.
- به جای یک روز در هفته، دوبار در ماه به تماشای مسابقه بروم.
- باید بلندمدت فکر کنم.





**توجه به اصل
سی ثانیه برای
چند برابر کردن مارشملوها**



👉 آرتور اولین نفر در صف راننده‌هایی بود که به دنبال مسافرین خود آمده‌اند. او به محض دیدن آقای پیشنت از اتومبیل پیاده شد و چمدان را از دست آقای پیشنت گرفت: خوش آمدید آقای پیشنت. سفر خوب بود؟ آرژانتینی‌ها چگونه بودند؟ وقت داشتید که تفریح هم بکنید؟

پیشنت با لبخند گفت: سلام آرتور. سفر خوبی بود، ممنونم که پرسیدی. اما متأسفانه اصلاً وقت تفریح نداشتم. می‌دونم آرتور، وقتی به مردم و خود کشور آرژانتین فکر می‌کنم ناراحت می‌شوم. چون اصل مارشملو درباره تک‌تک مردم و به طور عمومی برای کل کشور صدق می‌کند.

آرتور با تعجب گفت: منظور تان چیست آقای پیشنت؟
پیشنت ادامه داد: آرژانتین یک کشور غنی از لحاظ منابع طبیعی، اما متأسفانه یک کشور شکست خورده است. این کشور قبلاً یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای دنیا بود. اما الان...

آرتور باز هم با نگاهی متعجب پرسید: چرا آقای پیشنت؟
او گفت: جوابش آسان نیست آرتور! شاید یکی از دلایلش فساد در حکومت باشه. اما فکر می‌کنم بزرگ‌ترین دلیلش این است که خیلی بیشتر از چیزی که تولید می‌کنند، خرج می‌کنند. این کشور را با ژاپن و سنگاپور و مالزی یا حتی کره جنوبی مقایسه کن! توسعه اقتصادی این کشورها خیلی بیشتر از آمریکای لاتینه.

آرتور سوال کرد: چرا این کار را می‌کنند؟

پیشنیت گفت: چون این کشورها همه مارشملوهاشون رو نمی‌خورن و مقدار زیادی از اونو ذخیره می‌کنن. اما آمریکای لاتینی‌ها این کار رو نمی‌کنن. اما می‌دونی چیه آرتور؟ یکی از هدف‌های من توی زندگی اینه که به اونا کمک کنم تا رشد کنن و موفق‌تر بشن. فکر می‌کنم اینترنت می‌تونه خیلی کمک کنه. به جز توی کوبا که مردم عادی اجازه ندارن اینترنت داشته باشن، توی بقیه کشورهای این منطقه مدام میزان استفاده از اینترنت داره میره بالا، اون هم با سرعت عجیبی! آرتور پرسید: آقای پیشنهاد! به نظر شما آسیایی‌ها از مردم آمریکای لاتین باهوش‌تر هستن؟

آرتور بالبخند جواب داد: بله. درست می‌گید. راستی آقای پیشنت ازتون ممنونم که توی این چند روزی که تشریف نداشتین اجازه دادین که با کامپیوترتون کار کنم.

پیشنــت گفــت: خوشــحالم. حالــا میــتونم فرض کنــم که از کامپیوترم استفاده درستی کردی! باز هم میــتونی زمانی که من به اون احتیــاج نداشتم ازش استفاده کنی. راستی سوالی نداری ازم بپرسی؟ یادمه روزی که داشتم میــرفتم به آرژانتین راجع به این می پرسیدی که چقدر توانایی داری جلوی خوردن زودتر از موعد مارشملوها رو بگیری. سوال دیگه ای در این رابطه نداری؟

آرتور با خواهش گفت: چرا. ممنون می‌شم اگر یکم راهنماییم کنین. پیشنت ادامه داد: باشه. همون طور که قبلاً گفتم، پدر من توی دانشگاه استنفورد درس می‌خوند و من هم از همین راه با این تحقیق آشنا شدم. اما برات نگفتم که پدرم بالاخره درس خوندنش به کجا رسید. اون زمان پدرم توی کوبا زندگی می‌کرد و روزنامه‌نگار موفقی بود. هفده تا کتاب نوشته بود و آدم با دانشی بود. اون با کمونیست‌های کوبا مخالفت علنی می‌کرد. وقتی که کوبا رو ترک کرد، آه در بساط نداشت چون همه اموالش رو مصادره کرده بودن. اون موقع مادرم سر من باردار بود و پدرم هر کاری که دستش می‌رسید انجام می‌داد تا روزگار رو بگذرونه و البته سعی می‌کرد همیشه مبلغی رو هم پس‌انداز کنه. اون، وقتی که دید توی هیچ دفتر روزنامه‌ای نمی‌تونه کاری برای خودش پیدا کنه، تصمیم می‌گیره که شغلش رو تغییر بده و شروع کنه به درخواست دادن به دانشگاه‌های مختلف تا بتونه بورس تحصیلی بگیره. اون از دانشگاه استنفورد بورس تحصیلی گرفت. اون، هم درس می‌خوند، هم کار می‌کرد، چون باید مخارج دانشگاه رو هم می‌داد.

پدرم اصل پس‌انداز کردن رو به من هم یاد داد. وقتی که من سیزده سالم بود، روزنامه پخش می‌کردم و از این راه پول خودم رو درمی‌آوردم. پدرم همیشه اصرار داشته که من یه حساب بانکی باز کنم و پول‌هام رو توی اون پس‌انداز کنم. درست مثل کاری که خودش وقتی که جوون بوده انجام داده. به غیر از این همیشه منو تشویق می‌کرد که برای بهترین دانشگاه‌ها درخواست پذیرش بدم و من مدرک لیسانس و فوق لیسانسم رو از دانشگاه کلمبیا گرفتم و یکی از دلایلی که من توی دانشگاه کلمبیا پذیرفته شدم این بود که من تئوری مارشملو که از پدرم یاد گرفته بودم رو برای کسانی که از طرف دانشگاه با من مصاحبه می‌کردن گفتم.

بعد از فارغ‌التحصیلی از اون دانشگاه، به دلیل این که مدرک من از یه دانشگاه

خیلی معتبر بود، تونستم توی شرکت زیراکس استخدام بشم و پول در بیارم. اما هیچ وقت این موضوع رو فراموش نکردم که مثل پدرم کمی از حقوقم رو تحت هر شرایطی هر ماه پس انداز کنم. شرکت زیراکس برای رسیدن به هدفهای خودش از من کمک می گرفت و من به همون نسبت می تونستم ترفیع رتبه بگیرم و از این اتفاق لذت ببرم.

یک روز شنیدم که یه شرکت اینترنتی دچار مشکل مالی شده و به معرض فروش گذاشته شده. من هم پول خرید اون شرکت رو داشتم. پس باید انتخاب می کردم که توی شرکت زیراکس بمونم و به اون پیشرفت های رو به رشد ادامه بدم یا این که روی پای خودم بایستم، دل رو به دریا بزنم که شاید خیلی موفق و پولدار بشم و یا شاید کاملاً شکست بخورم و این چیزی که الان دارم رو هم از دست بدم. خوشبختانه من چند دوست توی شرکت زیراکس داشتم که ترجیح می دادیم که با هم از شرکت استعفا بدیم. ما موسسه انتشاراتی اکسپرت رو خریدیم و بعد دیدیم که توی کار طراحی سایت و فروشگاه های اینترنتی خیلی جای کار و جود داره. پس توی این حوزه شروع به کار کردیم. ما با تجربه ای که توی شرکت زیراکس به دست آورده بودیم، یک سری دوره های اینترنتی آموزشی رو طراحی و منتشر کردیم و کم کم حوزه فعالیتمون رو گسترش دادیم. سیاست ما این بود که به جای این که به دنبال چندین مشتری کوچیک باشیم، با یک مشتری بزرگ قرارداد ببندیم. این کار علاوه بر این که باعث می شد ما چندین میلیون سود کنیم، ما رو هم به عنوان یه شرکت خوش نام به بازار کار معرفی می کرد.

حالا نکته تمام این حرف های من اینه که خیلی آدم های دیگه هم می تونستن این کار رو انجام بدن و مطمئناً آدم هایی وجود دارن که استعدادشون از ما خیلی بیشتر هست و می تونن توی این حوزه موفق بشن. اما ما اولین گروهی بودیم که این کار رو انجام دادیم و بعد از ما خیلی های دیگه هم دنباله روی کار ما شدن.

آرتور پرسید: شما که پیشرو هستید، چطور راه رو پیدا می‌کنید؟
آقای پیشنت کیفش را بیرون آورد و گفت: می‌خوام چیزی رو نشونت بدم که پدرم وقتی که بچه بودم بهم داد. آرتور، نوشته روی این کاغذ رو بخون.
• هر روز صبح هر آهویی که از خواب بیدار می‌شود می‌داند که باید از تندروترین شیر هم تندتر بدود و گرنه شکار خواهد شد و هر روز صبح هر شیری که از خواب بیدار می‌شود می‌داند که باید از آهسته‌ترین آهو هم آهسته‌تر بدود و گرنه از گرسنگی خواهد مرد. مهم نیست که شما آهو باشید یا شیر؛ هر روز صبح که بیدار می‌شود باید بدوید.
عجب حرف جالبی آقای پیشنت!

پیشنت در حالی که کاغذ را دوباره در کیف خودش قرار می‌داد گفت: بله، برای همین هم هست که بعد از این همه سال باز هم این کاغذ توی کیف منه.
این به من یادآوری می‌کنه که هر روز صبح که به شرکت میام، باید تندتر از رقیب‌هام بدوم تا توی همه چیز از اونا جلوتر باشیم. چیز دیگه‌ای که باعث شده این همه سال من توی شغلم آدم موفق باشم اینه که از قانون سی‌ثانیه پیروی می‌کنم. کسی که توی این قانون استاد بشه، خیلی بیشتر از دیگرانی که این قانون رو بلد نیستن موفق می‌شه. حتی اگر اونا باهوش‌تر، خوشگل‌تر و حتی با استعدادتر باشن.

آرتور با تعجب پرسید: اصل سی‌ثانیه دیگه چیه؟
پیشنت با خونسردی پاسخ داد: این اصل میگه مهم نیست توی چه حیطه‌ای فعالیت داری. مهم‌ترین کار شما در هر حیطه‌ای اینه که چطور با دیگران ارتباط برقرار می‌کنی. دیگران در همون سی‌ثانیه اول تصمیم می‌گیرن که با شما ارتباطشون رو حفظ کنن یا نه.

آرتور با تعجب و البته کمی ترس گفت: با این حساب یا باید توی سی‌ثانیه اول تاثیری رو که می‌خوای روی طرف مقابل بذاری، یا کلاً قیدش رو بزنی.

پیشنت با لبخند گفت: بله. دقیقاً باید قیدشون رو زد. مثلاً وقتی که به خاطر موضوعی داری از خوشحالی بالا و پایین می‌پری، از دید کسی که از تو خوشش میاد، این کار شور و اشتیاق رو نشون میده؛ اما کسی که از تو خوشش نمیاد این کار تو رو نشونه حماقت تو استنباط می‌کنه. این اصل سی‌ثانیه توی مصاحبه‌های کاری خیلی قدرتمنده. مثلاً اگر مصاحبه‌کننده از کسی که برای استخدام اونجا اومده خوشش نیاد، متأسفانه ممکنه با یه بهانه کوچیک هم که شده شخص رو رد کنه؛ و برعکس اگر از شخص خوشش بیاد، همه چیز اون رو نشونه ادب و علم و فرهنگ این آدم تلقی می‌کنه.

حتی ممکنه نبوغی که توی یه آدم هست، نشونه حماقت توی یه آدم دیگه به چشم بیاد. و خوشبختانه آرتور، تو می‌تونی از این اصل برای خودت به خوبی استفاده کنی. چون خیلی با دیگران ارتباط می‌گیری و این می‌تونه کمکت کنه. آرتور با شعف گفت: ممنونم آقای پیشنت. شنیدن این حرف خیلی برام ارزش داشت.

پیشنت ادامه داد: محقق‌ها متوجه شدن که بیست درصد از موفقیت‌های یک آدم در زمینه مالی به خاطر استعداد و دانشیه که داره و هشتاد درصد باقی‌مونده مربوط به چگونگی برقراری ارتباط با آدمای دیگه هست. این که چقدر توانایی داره که اعتماد اونا رو به خودش جلب کنه و در نظر اونا محترم جلوه کنه.

آرتور در حالی که به فکر فرو رفته بود گفت: حق با شماست. من خیلی آدمای رو می‌شناسم که اتفاقاً آدمای خیلی با استعداد و باهوشی هم هستند. اما آنقدر خودشون رو بزرگ می‌بینن که من خیلی از حرفایی که می‌زنن رو نمی‌تونم باور کنم؛ و در عوض آدمایی که مشخصه اطلاعات زیادی ندارن، اما آنقدر حس خوبی به من می‌دن که واقعاً دوست دارم باهاشون ارتباطمو حفظ کنم.

پیشنت گفت: درسته آرتور، تو آدم باهوشی هستی که این مسئله رو می‌فهمی. همون طور که گفتم تو توی برخورد با دیگران خیلی با استعدادی. بذار یه نمونه

دیگه هم برات مثال بزنم تا دقیقاً درک کنی که چطور می‌شه که هر آدمی جدای از این که گذشته‌اش چه جور آدمی بود، می‌تونه الان انسان موفق باشه:

یه روزنامه فروش ونزوئلایی بود که توی خیابونا روزنامه می‌فروخت. اون کارش رو با روزنامه فروشی کنار ریل راه آهن شهر کاراکاس شروع کرده بود. نه موقعیت خوبی داشت و نه درآمد بالایی. اسمش دی آرماس هست. این آدم به تازگی امپراطوری نشر خودش رو با قیمت صدها میلیون دلار به یه شرکت اسپانیایی فروخت. باور می‌کنی آرتور؟ می‌دونی اون چطور تونست این کار رو بکنه؟ اون سعی کرد مارشملوهاش رو نخوره و همیشه مقداری از پولایی که جمع می‌کرد رو پس‌انداز می‌کرد. اولین باری که پول اون، یه مقدار قابل توجهی شد، یه کیوسک روزنامه فروشی برای خودش خرید و بعد یکی دیگه و یکی دیگه... آرتور که حالا واقعاً خوشحال بود گفت: آقای پیشنت، از این که این همه چیز به من یاد دادین واقعاً ازتون ممنونم. راستی من چند تا کار توی شهر دارم. اگر شما الان من رو مرخص می‌کنین، من برم و به اون کارها برسم.

آرتور پیشنت رو پیاده کرد و اول از همه به بانک رفت و یک حساب برای خودش باز کرد و ۳۵۰ دلاری که از دو حقوق قبلیش کنار گذاشته بود رو در اون گذاشت. بعد به کتابخانه رفت تا کتابی به امانت بگیرد. اسم کتابی که او به دنبالش بود، این بود: چطور در میان پیراهانا زنده بمانیم. چطور با چیزهایی که داریم، چیزهایی که آرزویشان را داریم به دست بیاوریم.

آرتور از آقای پیشنت یاد گرفته بود که باید همیشه کتاب‌های روحیه‌دهنده بخواند یا به کاست‌هایی گوش کند که روحیه او را تقویت می‌کند. پس آماده بود که در تعطیلات آخر هفته مقداری مطلب انگیزه‌دهنده بخواند. او در ادامه روز تصمیم داشت که به کافه برود و فقط یک نوشیدنی بخورد. بعد هم به سراغ کامپیوتر آقای پیشنت برود و اگر کسی با آن کاری نداشت، جستجویی درباره دانشگاه‌های مورد علاقه‌اش داشته باشد.

در این مدت زمان آقای پیشنت به این فکر افتاد که حالا که آرتور از کامپیوتر استفاده‌های درستی می‌کند، بد نیست که یکی از کامپیوترهایی که از آن استفاده نمی‌کند را در اختیار آرتور قرار دهد. با این کار آرتور می‌توانست در خانه هم از اینترنت استفاده کند. او تصمیم گرفت که لپ‌تاپ را شخصاً برای آرتور ببرد. او فکر می‌کرد که اگر لپ‌تاپ را در خانه آرتور بگذارد، بعد از این که او برگردد از دیدن لپ‌تاپ سورپرایز خواهد شد. اما کسی که سورپرایز شد خود آقای پیشنت بود.

هنگامی که پیشنت وارد محل زندگی آرتور شد، تغییرات زیادی متوجه شد. یک تخته وایت‌برد بزرگ که روی آن پر از حرف‌هایی بود که پیشنت در چند روز اخیر آن‌ها را به آرتور گفته بود. چند مارشملو که بیرون از بسته مارشملوها روی میز قرار داشت. پیشنت به سرعت مارشملوها را شمرد: هشت تا. او با یک حساب سریع متوجه شد که آرتور از یک هفته قبل، هر روز مارشملوهای خودش را دوباره کرده است. او با خودش فکر کرد که اگر آرتور به همین منوال پیش برود، طولی نخواهد کشید که خانه‌اش پر از مارشملو می‌شود.

پیشنت لبخندی زد و دوباره با لپ‌تاپ از خانه خارج شد. او نمی‌خواست آرتور بفهمد که او تغییرات زندگی‌اش را دیده است. پیشنت از یکی از خدمتکارانش خواست که فردا یا چند ساعت بعد که آرتور به خانه برگشت لپ‌تاپ را برایش ببرد.





**مدل ذهنی مارشملویی
و هدیه‌ای به ازای تاخیر
در خوردن مارشملو**



👉 هفته بعد از آن روز، آرتور ماموریت پروژه جدیدی را شروع کرد. او به فروشگاه‌هایی که قبلاً رفته بود رفت تا مارشملو‌هایی که خریده بود را به آن‌ها پس بدهد. او به این نتیجه رسیده بود که آزمایش او درباره جمع‌آوری و پس‌انداز مارشملوها برای او بسیار هزینه‌بر و جاگیر خواهد بود. او بعد از دو هفته چیزی در حدود ۸۲۰۰ مارشملو در اتاقش داشت و خوشبختانه از اواسط هفته دیگر بسته‌های مارشملو را باز نکرده بود. برای همین می‌توانست آن‌ها را دوباره به مغازه‌دار پس بدهد. او از این که به مغازه‌ها می‌رفت و با نگاه‌های عجیب مردم مواجه می‌شد کمی احساس حماقت می‌کرد. اما هر بار حس غرور بر حس حماقت چیره می‌شد و با خود فکر می‌کرد:

من هیچ‌کدام از مارشملو‌هایی که تا به حال خریده‌ام را نخورده‌ام. همچنین به مدت دو هفته این آزمایش را بدون کوچک‌ترین لغزشی ادامه دادم. من در این مدت چیزی در حدود ۲۲۵ دلار پول صرف خرید مارشملو کردم که می‌توانم تعدادی از آن‌ها را به همراه فاکتور فروششان به مغازه بازگردانم. پس بیشتر از ۲۰۰ دلار پس خواهم گرفت.

او این ۲۰۰ دلار را هم به پس‌اندازی که در بانک گذاشته بود اضافه کرد. این سومین واریزی او در این هفته بود.

آرتور می‌خواست تجربه دوبار کردن مارشملو‌هایش را تا روز سی‌ام ادامه بدهد اما با کامپیوتری که آقای پیشنت به او داده بود، می‌توانست از راه کم حجم‌تر و البته ارزان‌تری این کار را انجام دهد. او یک فایل در کامپیوتر ساخت

و عکس یک مارشملو را روی این فایل گذاشت. همچنین به کمک یک نمودار میزان رشد مارشملوهایش را محاسبه کرد.

شماره روز	تعداد مارشملو
۱	۱
۲	۲
۳	۴
۴	۸
۵	۱۶
۶	۳۲
۷	۶۴
۸	۱۲۸
۹	۲۵۶
۱۰	۵۱۲
۱۱	۱۰۲۴
۱۲	۲۰۴۸
۱۳	۴۰۹۶
۱۴	۸۱۹۲
۱۵	۱۶۳۸۴
۱۶	۳۲۷۶۸
۱۷	۶۵۵۳۶
۱۸	۱۳۱۰۷۲
۱۹	۲۶۲۱۴۴
۲۰	۵۲۴۲۸۸
۲۱	۱۰۴۸۵۷۶
۲۲	۲۰۹۷۱۵۲
۲۳	۴۱۹۴۳۰۴
۲۴	۸۳۸۸۶۰۸
۲۵	۱۶۷۷۷۲۱۶
۲۶	۳۳۵۵۴۴۳۲
۲۷	۶۷۱۰۸۸۶۴
۲۸	۱۳۴۲۱۷۷۲۸
۲۹	۲۶۸۴۳۵۴۵۶
۳۰	۵۳۶۸۷۰۹۱۲

بعد حساب کردن تعداد مارشملوهایش در طول یک ماه، او اطرافیان خودش را به دو دسته تقسیم کرد. کسانی که مارشملوهایشان را زود می‌خورند و کسانی که مارشملوهایشان را نگه می‌دارند تا در زمان مناسب‌تری بخورند. این تقسیم‌بندی برای آرتور کاملاً آشکار کرد که او مانند قدیم حس دوستی و طرفداری از افراد مارشملوخور اطرافش را ندارد. او اکنون، بیشتر مایل به همنشینی با کسانی است که مارشملوهای خود را هر لحظه که دوست دارند نمی‌خورند.

آرتور دوستی دارد که همیشه به او حسادت می‌کرد. کسی که هر روز با یک شخص جدید دوست می‌شود و دوستان متعددی دارد. این موضوع همیشه برای آرتور یک رویای دوست داشتنی بود. اما اکنون آرتور جور دیگری فکر می‌کند. او ترجیح می‌دهد یک دوست خیلی خوب داشته باشد تا چندین رفیقی که فقط در ایام خوشی و پولداری با آدم رفاقت دارند.

او دوست دیگری داشت که همه آرزوی دوستی با او را داشتند اما او همه این پیشنهادها را رد می‌کرد. آرتور همیشه این کار او را نهی می‌کرد و می‌گفت این کار او یک حماقت است. اما اکنون دوستش یک زندگی موفق را به همراه همسرش دارد. اما آرتور هنوز مجرد است.

دوستان او حتی در باشگاه مسابقات اسب‌دوانی هم به دو دسته تقسیم می‌شوند. کسانی که مارشملوی شرط‌بندی را زود می‌خورند و کسانی که مدتی وقت می‌خرند تا در زمان مناسب مارشملوهای بیشتری بخورند. دوست او اریک یک مارشملوخور حرفه‌ای است. او بیشتر مواقع به واسطه شانس برنده می‌شود. اما کریم قبل از مسابقه از طریق اینترنت و مجله‌ها اطلاعات دقیقی درباره اسب‌های مسابقه به دست می‌آورد. با این کار ممکن است تعداد دفعاتی که او شرط‌بندی می‌کند کمتر باشد اما در عوض مبلغی که سود می‌کند به مراتب بیشتر از اریک است. آرتور قبل از آشنا شدن با تئوری مارشملوها، کریم را شخص کسل‌کننده‌ای می‌پنداشت. اما حالا در این فکر است که می‌تواند از او چیزهای زیادی یاد بگیرد.

او می‌داند که کریم هم مثل آقای پیشنت به دنبال سودهای بزرگ و یک‌باره است نه خورده سودهایی که آدم چیزی از آن‌ها نمی‌فهمد.

آرتور به این فکر افتاده بود که تئوری مارشملو را در زندگی شخصی و کاری خود هم بیاورد. او توانسته بود هزینه‌های زندگی خودش را تا اندازه‌ای کمتر کند. اما در زندگی شخصی و کاری‌اش چطور؟ او حاضر بود امروز چه کارهایی انجام تا فردا انسان موفق‌تری شود؟

او در دفترچه خود نوشت:

آیا حاضرم هزینه‌های زندگی‌ام را کمتر کنم؟ بله. می‌توانم از تفریحات کم کنم.
آیا حاضرم بیشتر پس‌انداز کنم؟ بله. می‌توانم در طول یک هفته در حدود ۲۰۰ دلار پس‌انداز کنم.

آیا حاضرم کاری انجام دهم که پول بیشتری به دست بیاورم؟ بله. حاضرم. اما چگونه؟

او ساعت‌ها به فکر فرو رفت و به این نتیجه رسید که او به غیر از رانندگی کار دیگری ندارد؛ و از طرفی او همیشه در حال رانندگی نبود. با این حال شغل او به شکلی است که باید تمام ساعات روز را در اختیار آقای پیشنت باشد. پس برخی از شغل‌هایی که ممکن بود او از عهده آن‌ها برآید - مثل پخش پیتزا - منتفی شد. او به فکر شغل‌های دیگر افتاد. اما کاری که بتواند آن را انجام دهد و در عین حال به شغل فعلی او هم آسیبی نرساند به ذهنش نرسید. او با ناامیدی و خستگی به سمت کمدش رفت. مجموعه کارت‌های بیسبالش را که سال‌ها زحمت کشیده بود تا آن‌ها را جمع کند جلوی چشمش ظاهر شد. او با وحشت در دلش گفت: نه! من عاشق این کارت‌ها هستم. بعضی از این کارت‌ها هزاران دلار ارزش دارند. او کاملاً گیج شده بود. پشت میز نشست و سعی کرد یک بار دیگر اولویت‌های زندگی خودش را روی کاغذ بنویسد. شاید به نتیجه درستی درباره کارت‌های بیسبال می‌رسید.

هدف اول: ورود به دانشگاه

آرتور قبلاً به این نتیجه رسیده بود که برای انجام کارهایی که دوستشان دارد، باید تحصیلات دانشگاهی داشته باشد. پس فعلاً اولین قدم برای موفقیت، رفتن به دانشگاه بود. اما دانشگاه رفتن هم خودش یک نوع هدف محسوب می‌شد که باید برای آن برنامه‌ریزی کرد.

برای این که وارد دانشگاه شوم، چه کارهایی باید انجام دهم؟

● به طور میانگین هفته‌ای ده ساعت مطالعه برای کنکور ورودی دانشگاه. او چند نمونه از سوالات کنکور سال‌های قبل را در اینترنت پیدا کرد. منابعی که باید برای این هدف مطالعه می‌کرد را هم در سایت کتابخانه محله جستجو نمود. سپس با خودش قرار گذاشت که روزانه ۲ ساعت مطالعه در راستای قبولی در کنکور دانشگاه داشته باشد.

● فرم‌های پذیرش دانشگاهی

آرتور می‌بایست فرم‌های پذیرش دانشگاه‌هایی که دوست داشت در آن‌ها درس بخواند را در اینترنت پیدا می‌کرد و برای هر کدام مطلبی در رابطه با این که چرا دوست دارد در آن دانشگاه درس بخواند می‌نوشت.

● شرکت در مصاحبه‌های دانشگاه‌های موردنظر

او در نظر داشت از قانون سی‌ثانیه برای این مرحله استفاده کند. او تصمیم گرفته بود که با اعضای کمیته مصاحبه دانشگاه‌ها پیشاپیش مکاتبه کند. با این کار می‌توانست اعتماد بیشتر داشته باشد که در مصاحبه قبول خواهد شد. او به این موضوع توجه کرده بود که مردی در سن و سال او که فقط یک راننده ساده بوده و هیچ سابقه خاص و درخشان دیگری ندارد، باید مزیت خاصی نسبت به هم دوره‌ای‌های خودش پیدا کند.

● توصیه‌نامه از آقای پیشنت

او بعد از نوشتن این مرحله، آن را خط زد. او احساس کرد دوست ندارد از شخص دیگری برای رسیدن به اهدافش کمک بگیرد. او می‌خواست تا جایی که می‌تواند روی پای خودش بایستد.

● من تا حالا خیلی خوب تونستم زمان خوردن مارشملوها رو خودم تعیین کنم و زودتر از زمانی که باید، اون‌ها رو نخورم. پس بعد از این هم می‌تونم به خودم اعتماد کنم.

آرتور با وجود این که می‌دانست این نکته کمی عجیب است، تصمیم گرفت آن را در لیست خودش نگه دارد. او تا چند دقیقه پیش از این موضوع ناراحت بود که چرا حاضر نیست کارتهای بیسبالش را برای رسیدن به هدفش بفروشد. اما به هر حال امیدوار بودن به او کمک می‌کرد که تمام تلاشش را برای رسیدن به هدف درست انجام دهد.

او در آخر لیستش با خط درشتی نوشت:

من تا سه روز دیگر، در حدود ۱ میلیون مارشملو خواهم داشت.





طعم خوب مارشملو:
هدف + اشتیاق = آسایش



اولین سوالی که پیش‌ت بعد از سوار شدن به ماشین کرد این بود: آرتور! از اولین دفعه‌ای که درباره تئوری مارشملو با هم صحبت کردیم چند هفته‌ای می‌گذره. می‌تونی بگی که این تئوری چه تاثیری روی زندگی تو گذاشته؟ آرتور در حالی که با جدیت رانندگی می‌کرد پاسخ داد: راستش بیشتر از چیزی که الان فکر می‌کنید روز زندگی من تاثیر گذاشت. در این حد که الان دقیقاً می‌دونم چند روز پیش بود که شما اون همبرگر کدایی من رو به مارشملو تشبیه کردین. ۲۹ روز پیش!

پیش‌ت که از این همه دقت شگفت زده شده بود پرسید: چطور این قدر دقیق یادته؟!

آرتور ادامه داد: چون اون روز اگر یادتون باشه درباره این با من صحبت کردین که اگر به مدت یک ماه، هر روز به یک دلاری رو دوبرابر کنیم، بیشتر از صد دلار در یک روز می‌شه. شما حتی گفتید که اون به دلاری حدود ۵۰۰ دلار می‌شه و من، چون اون قدر پول نداشتم و البته عاشق مارشملو هستم، این موضوع رو با مارشملو امتحان کردم و حالا، بعد از ۲۹ روز ۵۳۰۸۷۰۹۱۲ مارشملو دارم. پیش‌ت با تعجب گفت: یعنی تو الان واقعاً ۵۰۰ میلیون مارشملو توی خونت انبار کردی؟!

آرتور با خنده، در حالی که رانندگی می‌کرد گفت: نه آقای پیش‌ت! من قبلاً حساب کردم و دیدم که برای انبار همچنین مقدار مارشملوای به اتاق ۴۰ در ۴۰ در ۲۰ متر لازمه. در ضمن با به حساب کتاب متوجه شدم که اصلاً به صرفه نیست

که من پولم رو خرج خریدن این همه مارشملو بکنم. پس، از یه جایی به بعد فقط با لپ تاپی که بهم قرض دادین تعداد اونا رو حساب کردم.

پیشننت با لبخند گفت: بهت هدیه دادم آرتور. اون لپ تاپ دیگه مال خودته و می تونی پیش خودت نگهش داری. این کار رو کردم چون به نظر اومد که داری از اون استفاده های خوبی می کنی.

آرتور با خوشحالی گفت: بله. ممنونم از لطفتون. باور نمی کنید آقای پیشنهاد. هفته پیش یکی از دوستانم بهم پیشنهاد کرد که با هم بریم بیرون. اما من قبول نکردم. چون همون موقع داشتم چند تا از کارت های بیسبالم رو روی اینترنت می فروختم.

پیشننت با تعجب نگاهی به آرتور کرد و دوباره پرسید: تو قرارت رو به هم زدی، چون داشتی کارت بیسبال می خریدی و می فروختی؟

آرتور اشاره کرد: خرید و فروش نه. فقط فروش. من خریدار رو قانع کردم که به جای یه کارت، پنج تا از کارتای من رو بخره. با این کار بیشتر از سه هزار دلار به من پول داد. اون می خواست تمام کارت های منو بخره. اما با این اتفاق من چیزی در حدود دوهزار دلار گیرم می اومد.

پیشننت با خوشحالی گفت: آفرین آرتور. تو سعی کردی اون مارشملو خوشمزه اول کار رو نخوری.

آرتور ادامه داد: حساب کردم که اگه کارت ها رو تک تک یا چندتایی بفروشم، بیشتر از ده هزار دلار گیرم میاد. قیمت کارت ها رو هم از فروشگاه محلی که توی اینترنت تبلیغ کرده بود پیدا کردم.

پیشننت ناگهان پرسید: راستی من نفهمیدم که اصلاً چرا داری کلکسیون کارت های بیسبال رو می فروشی؟ نکنه که مشکل مالی داری؟!

آرتور با لبخند و آرامش گفت: نه. اتفاقاً برعکس. در حال پس انداز پول هام هستم. اما فعلاً ترجیح می دم که دلیل اصلیش رو بهتون نگم.

پیشنت گفت: آفرین آرتور. می‌تونم به یادآوری بهت بکنم؟
آرتور: بله آقای پیشنت. خوشحال می‌شم.

پیشنت ادامه داد: فقط می‌خوام بهت بگم که این آینده‌نگری و همت بلندت رو بهت تبریک می‌گم و مطمئن هستم که به هر موفقیتی که براتش نقشه کشیدی می‌رسی. اما یادآوری اصلی من به تو؛ اینه که ما آدم‌های مارشملو نگه‌دار هم حتی گاهی احتیاج داریم برای دل خودمون هم که شده به مارشملو کوچولو رو بالذت بخوریم. پس به تو هم این پیشنهاد رو می‌دم که زیاد به خودت سخت نگیر. درباره کارت‌های بیسبال هم ممکنه از این که اونا رو دونه دونه می‌فروشی خسته بشی و به دفعه تصمیم بگیری که بقیه اونا رو به جا به قیمت صد دلار بفروشی. در اون صورت ممکنه به جای ده هزار دلاری که براتش نقشه کشیدی، فقط پنج هزار دلار دستت رو بگیره. اگه این اتفاق بیفته از دست خودت عصبانی می‌شی و البته ممکنه همه نقشه‌ها تخراب بشه.

آرتور گفت: ممنونم آقای پیشنت. منظور تون رو کاملاً متوجه شدم. باید روی به کاغذ برای خودم بنویسم: به خودت اعتماد داشته باش.
برای این که وقتی حس پشیمونی کردم بهش نگاه کنم. جالب اینجاست که هر چی روی هدفم بیشتر تمرکز می‌کنم، بیشتر مشتاق می‌شم که براتش تلاش کنم. همین‌طور نگرانی‌هام هم درباره رسیدن به هدفم کمتر می‌شه. فکر می‌کنید که این حس درسته؟

پیشنت پاسخ داد: بله. مطمئناً. بذار به فرمول ریاضی هم بهت یاد بدم. شاید دوست داشته باشی اون رو هم برای خودت بنویسی:

هدف + اشتیاق = آرامش فکری

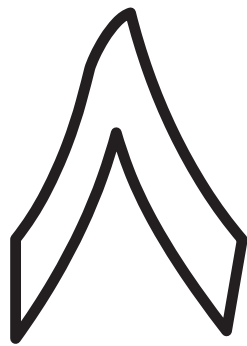
آرتور با شادمانی پاسخ داد: بله. درست همین‌طوره که شما می‌گین. حس می‌کنم هر قدمی که به سمت هدفم بر می‌دارم، حتی اگر اون قدم خیلی کوچیک باشه، احساس آرامش بهم می‌ده. می‌دونید من قدم برداشتن در راه هدفم رو

چه جوری شروع کردم؟ با سوالی که شما به من یاد دادین: امروز حاضرم برای رسیدن به موفقیت چه کاری انجام بدم که فردا بهش برسم؟ هر دفعه که به جواب بیشتری برای این سوال پیدا می‌کنم، حس آرامش بهتری دارم و می‌دونم که اوضاع داره بهتر و بهتر می‌شه.

پیشنت در حالی که قلباً خوشحال شده بود گفت: آرتور، نمی‌دونم چه جوری بهت بگم که چقدر از این حرف‌هایی که الان داری می‌زنی خوشحالم. دارم به این فکر می‌کنم که حرفی که یک ماه پیش از روی خستگی و عصبانیت به تو زدم، الان مسیر زندگی تو رو عوض کرده. ببینم، تو هنوز تصمیم‌نداری راز بزرگی که برای رسیدن بهش تو فکرت هست رو به من بگی؟

آرتور در حالی که همچنان در حال و هوای خودش بود گفت: هنوز نه. اما قول می‌دم که شما اولین نفری باشین که این راز رو بهش می‌گم.





مارشملوهای
گرم و تازه



👉 آرتور جلوی ساختمان اداری موسسه انتشاراتی اکسپرت، در ماشین نشسته بود و در حال جمع کردن تمام نیروی خودش بود که بتواند به داخل اداره برود. دست‌هایش می‌لرزید و صورتش از عرق خیس شده بود. او به آقای پیشنت قول داده بود که اولین نفری باشد که رازش را با او در میان می‌گذارد؛ از طرفی برنامه او تا چند هفته دیگر شروع می‌شد، پس باید هر چه زودتر رازش را به آقای پیشنت بگوید.

در یک لحظه، هشت ماه گذشته از جلوی چشمانش عبور کرد. او باور نمی‌کرد که در این هشت ماه، زندگی او تا این حد زیر و رو شده باشد. زمانی که پیشنت تئوری مارشملو را برای او تعریف کرد، او هیچ‌گاه فکر نمی‌کرد که این موضوع تا این حد زندگی‌اش را تغییر دهد.

نگاهی به دستان لرزانش انداخت. به یاد آورد که آخرین باری که این قدر مضطرب شده بود، زمانی بود که در همین نقطه ایستاده بود و در حال آرام کردن خودش بود تا برای مصاحبه شغلی پیش آقای پیشنت برود. او مدت‌ها بود که لیستی از کارهایی را که باید انجام دهد تا به هدفش برسد، کامل می‌کرد و در بین تمام کارهایی که نوشته بود، این کار برایش از همه سخت‌تر بود. این که نزد آقای پیشنت برود و رازش را به او بگوید.

بعد از مرور کردن تمام این فکرها پیشنت از ماشین پیاده شد. تا نزدیک درب ورودی ساختمان رفت و به یاد آورد که درهای ماشین هنوز باز است. برگشت و سر و سامانی به وضعیت ماشین داد. سپس به سمت آسانسور روانه شد و به طبقه

۶۸ آن برج بلند رفت. کارمندان آقای پیشنت که او را به خوبی می‌شناختند با او احوال‌پرسی می‌کردند. اما آرتور گویی که در خواب با آن‌ها حرف می‌زد. منشی آقای پیشنت با دیدن قیافه آرتور کمی شوکه شد. اما از آنجایی که آقای پیشنت تنها بود، آرتور را بلافاصله به دفتر او راه داد.

آرتور به محض دیدن آقای پیشنت پرسید: آقا! چند لحظه وقت دارید؟ پیشنت که بعد از این همه سال با چهره آرتور آشنا شده بود، از رنگ پریده او کمی متعجب شد و پرسید: بله. حتماً آرتور. مشکلی پیش آمده؟

آرتور که انگار از یک خواب سنگین بیدار شده بود گفت: بله... نه! راستی من اومدم که کلاه رانندگی‌ام رو به شما تحویل بدم و رسماً اعلام کنم که فقط تا آخر این ماه در خدمت شما خواهم بود. خوشحال می‌شم کسی که بعد از من قراره این پست رو به عهده بگیره رو بشناسم و وظایفش رو بهش یاد بدم؛ و البته هر کار دیگه‌ای که باعث می‌شه این جابه‌جایی آسون‌تر بشه رو به من بفرمایید... پیشنت با تعجب نگاهی به آرتور انداخت و گفت: اتفاقی افتاده، از کارت ناراضی هستی؟ من یا کس دیگه‌ای بهت حرفی زدیم؟!

آرتور سرش را تکان داد: نه آقای پیشنت. اصلاً این جوری نیست. اتفاقاً این محیط کار بهترین جاییه که من تا به حال دیدم. شما به عنوان رئیس من، این قدر نکته‌های خوبی درباره زندگی به من یاد دادین که ... که من تصمیم گرفتم برم دانشگاه. آقای پیشنت، من در دانشگاه بین‌المللی فلوریدا پذیرفته شدم!

پیشنت از فرط هیجان از جای خود بلند شد: عالیه آرتور! باورم نمی‌شه. واقعاً بهت تبریک می‌گم. ببینم، از پس هزینه‌های دانشگاه و چیزای دیگه برمی‌آی؟! آرتور گفت: مسلماً آسون نیست آقای پیشنت. اون تئوری مارشملویی شما باعث شد که من از هشت ماه پیش تا حالا بخشی از حقوق خودم رو پس‌انداز کنم، کارت‌های بیسبالم رو هم که فروختم؛ و همه پول‌ها رو توی حساب بانکیم گذاشتم. الان بیشتر از پانزده هزار دلار پول توی اون حساب هست. در کنار همه

اینا من یه کاسبی کوچیک هم راه انداختم!

پیشنت با تعجب و البته با لبخند تحسین گفت: آفرین. چه جور کاسبی‌ای؟
آرتور توضیح داد: زمانی که مشغول فروش کارت‌ها به صورت اینترنتی
بودم، متوجه شدم که خود کارت‌ها برام مهم نیستن. بلکه بازی کردن با خرید و
فروش اون‌ها هست که برام جالبه. برای همین هم شدم دلال اینترنتی توی کار
کارت‌های بیسبال. مثلاً یکی می‌خواد کارتش رو به یه قیمتی بفروشه. من با اون
شخص هماهنگ می‌کنم که اگه کارتش رو به ۸۵ درصد قیمتی که اون گفته
بفروشم، یه حق‌الزحمه به من تعلق می‌گیره. ولی اگه بتونم بیشتر از اون چیزی
که اون گفته بفروشم، اضافه اون پول رو به عنوان پاداش برمی‌دارم. با این کار هم
فروشنده از فروشش راضیه. هم مشتری قیمتی که راضی بوده رو پرداخت کرده
و هم من از این خرید و فروش سود کردم.

البته سود این کار زیاد نیست. اما به اندازه‌ای هست که من بتونم باهاش
کتابای دانشگاهم رو بخرم. در ضمن می‌تونم کمی هم برای همبرگرهای آماده
بیرون نگه‌دارم. چون بدون غذاهای خوشمزه خانم اسپرانزا، مجبورم از همون
همبرگرها بخورم.

پیشنت که سرشار از شادی بود، کمی فکر کرد. بعد به طرف میز کارش
برگشت و از کشوی میزش یه پاکت بیرون آورد: خوشحالم که به هدف
رسیدی. هر وقت که دلت هوای خونه و یه غذای گرم خونگی رو کرد، سری به ما
بزن. من خیلی خوشحال می‌شم که تو رو دوباره توی اون خونه ببینم.

آرتور در حالی که اشک در چشمانش حلقه زده بود گفت: ممنونم آقای
پیشنت. اما چیزی که دل من براش خیلی تنگ می‌شه، غذاهای خانم اسپرانزا
نیست؛ شما هستین قربان.

پیشنت با لحنی خوشحال و با هدف عوض کردن جو گفت: به من نگو قربان.
ما الان با هم دوست هستیم. من از مدت‌ها پیش که می‌دیدم تو این قدر به فکر

رسیدن به هدف هستی و در حال تلاشی، مطمئن بودم که موفق می‌شی. برای همین هم ماه‌هاست که یه چیزی برای کنار گذاشتن دوست من. بفرمایید!

آرتور پاکت را گرفت: این که اسم من روش نوشته شده!

پیشنت: بله. گفتم که! برای تو کنار گذاشته بودم. الان وقتشه که من رو به اسم کوچیکم صدا بزنی چون کم کم داریم با هم همکار هم می‌شیم. بهم بگو جاناتان! آرتور پاکت را باز کرد و از دیدن محتویات پاکت بهت زده شد: اما آقای پیشنت! این...

پیشنت حرف او را قطع کرد: فکر می‌کنم برای شهریه چهار سال دانشگاه کافیه. البته می‌دونم که بدون من هم از پس این هزینه برمی‌آی. برای همین هم هست که دوست دارم اینو قبول کنی. تو به خودت و من ثابت کردی که از پس هر کاری برمی‌آی؛ پس الان لیاقت داشتن این رو داری. الان وقت اینه که بشینی و با لذت تمام چند تا مارشملو بخوری.

و این که می‌دونم زمانی که خیلی پیشرفت کردی و موفق شدی، معادل این پول رو به کسی میدی که استعداد کافی رو داره، اما کمی به کمک مالی احتیاج داره.

پیشنت با خوشحالی آرتور را در آغوش گرفت و برایش آرزوی موفقیت کرد.



۹

یادداشت

پایانی

محمد پیام بهرام پور



👉 تقریباً زندگی مرا می‌توان به دو قسمت تقسیم کرد، قبل و بعد از دیدن سخنرانی «یوآکیم پوزادا» نویسنده این کتاب در مورد «نظریه مارشملو» زمانی که سخنرانی او را دیدم متوجه شدم که من در یک خانواده «مارشملوخور» بسیار حرفه‌ای تربیت شده‌ام و خودم نیز یک مارشملوخور قهار بودم! و همیشه لذت‌های آنی، اولویت اول من بود و سعی می‌کردم که تا حد ممکن از امکاناتم استفاده کنم تا همین الان در رفاه و آسایش کامل باشم، نه آینده... حتی وقتی پول قابل توجهی در جیب نداشتم، از آژانس برای رفت و آمد استفاده می‌کردم، گرانترین مواد غذایی را می‌خریدم و به صورت کلی از بهترین‌ها استفاده می‌کردم در صورتی که در آمد من بهترین نبود!

اما زمانی که سخنرانی مربوط به این کتاب را دیدم، احساس کردم که باید یک بازنگری در کارهایی که امروزه انجام می‌دهم داشته باشم و از همین رو سعی کردم به مدت ۶ سال، مارشملوخوری را کنار بگذارم و زندگی جدید - و شاید سختی - را تجربه کنم. از آنجایی که این یادداشت قرار نیست در مورد زندگی شخص من باشد، اجازه بدهید به همین موضوع بسنده کنم که ظرف مدت ۶ سال به نتایجی به دست پیدا کردم که حتی خودم هم در ذهنم نمی‌گنجید!

شاید دوست داشته باشید که شما هم این فیلم از یوآکیم پوزادا را مشاهده کنید. برای مشاهده سخنرانی یوآکیم پوزادا به آدرس زیر مراجعه کنید:

مشاهده لینک



زمانی که با دیدگاه «مارشملو خوری» آشنا شدم سعی کردم آن را با همه به اشتراک بگذارم و بیش از ۹۰۰ جلد از این کتاب را به دیگران هدیه دادم - تا موجودی این کتاب به پایان رسید - و از همین روز همسرم نادیا خواستم که یک بار دیگر این کتاب را کمی خلاصه‌تر و البته بومی‌تر ترجمه کند تا به فرهنگ «صبر کردن برای رسیدن به اهداف» در جامعه ما بیشتر توجه شود.

احساس می‌کنم که هر فردی که با مفهوم «مارشملو خوردن» آشنایی پیدا کرده، در زندگی‌اش تغییراتی رخ داده و تمایل او به مارشملو خوردن بسیار کمتر شده و علاقه بیشتری به صبر کردن تا رسیدن به اهداف بزرگ‌تر دارد و امیدوارم که این کتاب نیز به شما کمک کرده باشد تا این دیدگاه را به دست بیاورید.

قرار نیست زندگی را برای خود و دیگران «کوفت» کنیم!

اول از همه باید عذرخواهی کنم که از واژه نازیبای «کوفت» استفاده کردم، اما باید بگویم که این جمله را بارها در مورد نظریه مارشملو شنیده‌ام و احساس می‌کنم که استفاده از آن اثر گذاری بیشتری خواهد داشت.

برخی تصوّر می‌کنند که اگر تصمیم بگیرند مارشملو نخورند، دیگر تا سالیان سال هیچگاه شیرینی چیزی را نخواهند چشید! اما باید بگویم که این یک اشتباه بسیار بزرگ است. مارشملو نخوردن به این معنی نیست که ما هیچ تفریحی نکنیم، هیچ لذتی نبریم و یا این که ۲۴ ساعت کار کنیم.

همه ما انسان هستیم و علاوه بر نیازهای منطقی، نیازهای احساسی و فیزیکی

هم داریم که اگر آن‌ها را نادیده بگیریم صدمات شدیدی را متحمل خواهیم شد. از همین رو، بهترین روش این است که برای خود جایزه تعیین کنیم و به ازای هر کاری که انجام می‌دهیم، به خود جایزه‌ای را که از قبل تعیین کرده‌ایم، بدهیم. با این روش، هم بخش احساسی خود را فراموش نکرده‌ایم و هم انگیزه بیشتری برای انجام کار درست خواهیم داشت.

یکی از بهترین روش‌ها برای انجام کاری که احتمال می‌دهیم آن را انجام ندهیم این است که برای خودمان یک جایزه تعریف کنیم. مثلاً بگویید اگر من این ده صفحه کتاب را خواندم، سپس کاری را که دوست دارم انجام می‌دهم. حالا این جایزه‌ها می‌تواند انواع مختلفی داشته باشد:

می‌تواند بازی کردن با موبایل، زنگ زدن به یک دوست قدیمی یا خوردن یک خوراکی خوشمزه باشد.

ببینید چه چیزی برایتان جالب است و چه امکاناتی دارید و با خودتان قرار بگذارید اگر این کار را تا زمان مشخص شده انجام دادم، آنگاه به عنوان جایزه کار X را انجام خواهم داد. حال، این کار می‌تواند یک خواب نیم روزه یا هر کار دیگری که حس می‌کنید برایتان خوشایند است باشد. برای مثال من و همسرم قرار گذاشتیم بعد از ترجمه و نوشتن این کتاب، یک ربات کنترل‌ی هوشمند به عنوان یک استراحت بخریم!

تغییر نکردن، عادت ماست

فکر می‌کنم شاید بد نباشد که بدانیم چرا اصلاً ما انسان‌ها تمایل زیادی به مارشملو خوردن داریم و لذت‌های لحظه‌ای را به صبر کردن برای نتایج بهتر ترجیح می‌دهیم. به همین دلیل پیشنهاد می‌کنم حتماً با ماهیت مغز آشنا شوید. بررسی‌ها نشان می‌دهد که مغز انسان فقط ۲ درصد از وزن کل بدن را شامل می‌شود اما ۲۰ درصد انرژی بدن را استفاده می‌کند. با دانستن این که بدن انسان

در طول روز به طور متوسط فقط ۲۴۰۰ کیلو کالری مصرف می کند با چند محاسبه ساده می توانیم به دست بیاوریم که مصرف مغز انسان چند وات است؟ برای مثال اکثر لامپ های کم مصرف بین ۲۰ تا ۶۰ وات مصرف دارند و اما نکته بسیار عجیب این است که مغز ما با تعداد فوق العاده زیادی فعالیت در لحظه که منجر به بقای ما و بسیاری از رفتارهای دیگر می شود مصرف بسیار کمی دارد. اجازه بدهید که ببینیم مغز ما در همین لحظه در حال انجام چه کارهایی است؟ مغز ما در همین لحظه در حال خواندن این نوشته، تحلیل آن، به خاطر سپاری و دسته بندی محتواست. احتمالاً دستورات دیگری مانند نفس کشیدن، تنفس و صدها دستور دیگر که ما از آن بی خبر هستیم نیز صادر می کند و... اگر می خواهید در مورد فعالیت های مغز بیشتر بدانید، حتماً توصیه می کنم که در اینترنت در مورد فعالیت های مغز جست و جو کنید تا به نتایج حیرت آوری برسید.

با همه این توضیحات باید بگویم که مغز ما با این پردازش سرسام آور فقط و فقط ۲۰ وات مصرف دارد! و این فوق العاده است!

مغز ما برای این که این حجم از پردازش را انجام دهد از روش های خاصی استفاده می کند تا در بهینه ترین حالت ممکن باقی بماند. اما این داستان سوی دیگری نیز دارد. این مغز که منجی ماست و برای بقای ما کاملاً ضروری است و در بسیاری از کارها به ما کمک می کند، در جایی که حتی فکرش را نمی کنیم کار ما را خراب می کند!

این داستان، کمی تلخ است و باید بپذیریم که این مغز عزیز ما بر خلاف آنچه تا به حال شنیده ایم وظیفه اصلی اش آنچه تصور می کنیم نیست. کار اصلی مغز پیشرفت ما نیست، کار اصلی مغز متاسفانه حفظ حالت موجود است!

جمله بالا به این معنی است که قسمت ناخود آگاه مغز ما تمام تلاش خود را

می‌کند که ما همیشه در حالت فعلی باشیم و پیشرفت یا پسرفتی نکنیم! شاید از شنیدن این موضوع تعجب کرده باشید، اما باید بگوییم که به دلیل این که مغز ما بسیار کم مصرف است از روش‌هایی استفاده می‌کند تا این مصرف را همواره پایین نگه دارد. بنابراین مغز ما فوراً تلاش می‌کند که هر رفتاری را به صورت یک عادت در بیاورد تا بتواند از روی آن الگوی مشخص در حالت ناخودآگاه حرکت کند. مثلاً در اولین مرتبه‌ای که در حال رانندگی هستیم انرژی بسیار زیادی صرف انجام رانندگی می‌شود اما مغز تمام تلاش خود را انجام می‌دهد که این رفتار را به صورت یک عادت ناخودآگاه در خود ذخیره کند و برای همین است که ۶ ماه بعد، ما بدون فکر کردن و به صورت کاملاً ناخودآگاه رانندگی می‌کنیم و اصلاً خسته هم نمی‌شویم.

مسئله اینجاست که اگر اتفاق جدیدی رخ بدهد مصرف مغز بالا می‌رود و از همین رو تمام تلاش مغز این است که با هر روشی حالت موجود را حفظ کند. برای مثال، من در اکثر سمینارهایم از شرکت‌کنندگان می‌پرسم که برای ثروتمند شدن چه شرایطی باید داشته باشیم؟ پاسخ‌هایی که دریافت می‌کنیم اکثراً از مکانیزم ناخودآگاه مغز یعنی حفظ حالت موجود تبعیت می‌کند و به گونه‌ای پاسخ داده می‌شود که برای ما هیچ زحمت و یا تغییری در پی نداشته باشد. بنابراین جواب‌ها، همه در این سطح هستند که:

- شانس ندارم.
- بابای پولدار ندارم.
- تو این مملکت مگه می‌شه کار کرد.
- پارتی ندارم.
- آشنا ندارم.
- تو این مملکت نمی‌شه کار کرد!

● قرعه‌کشی بانک که برنده نشدم!

● یه سرمایه اولیه که باید داشته باشیم!

● تو این شرایط اقتصادی چه حرفا می‌زنی!

...و

همانطور که می‌بینید در اکثر پرسش‌هایی که از خودمان می‌پرسیم به گونه‌ای پاسخ می‌دهیم که همه جواب‌ها مربوط می‌شود به یک عامل بیرونی و هیچگاه کسی پیدا نمی‌شود که بگوید: «مشکل از من است و من به اندازه کافی تلاش نکرده‌ام» بسیاری از ما به گونه‌ای جواب می‌دهیم که انگار ما کاملاً بی‌نقص هستیم و همیشه مشکل از یک عامل بیرونی است.

تقریباً تمام پدر مادرها اعتقاد دارند، بهترین پدر مادر هستند و هر مشکلی هست از فرزند آنهاست و اصطلاحاً، بچه‌های این دوره و نمونه این طوری هستند!

تا حالا پدر مادری را دیده‌اید که بگویند: تربیت من مشکل داشته است و واقعاً من پدر یا مادر خوبی نبودم؟!

یا همین طور در آن طرف داستان، تقریباً تمام بچه‌ها اعتقاد دارند پدر و مادرانشان برای آنها کم گذاشتند.

اگر بخواهم مثال دیگری در این زمینه بزنم بدون شک سراغ مدیران خواهم رفت زیرا به دلیل مشاوره‌های زیادی که به مدیران می‌دهم بارها و بارها این جمله را شنیده‌ام که همه آنها اعتقاد دارند کارمندانشان بدترین کارمندان هستند و اگر در کارشان پیشرفت شایانی نمی‌کنند به دلیل کارمندان است! در این مواقع سوال من این است: آیا شما بهترین مدیر هستی که دنبال بهترین کارمند می‌گردی؟!

باز هم از آن طرف داستان، کارمندان نیز اعتقادات مشابهی دارند و اکثراً اعتقاد دارند که مدیرشان سنگدل‌ترین و زالوصفت‌ترین و خون‌خوارترین انسان

دنیاست و تمام بدبختی‌های دنیا به دلیل وجود این مدیر است...

البته این موضوع همیشه صادق نیست، اما برای قشر قابل توجهی از جامعه، این موضوع کاملاً صحت دارد و بارها و بارها می‌توان آن را مشاهده کرد.

من اگر بگویم، من فرزند خوبی نبودم و اصلاً کاری ندارم که پدر و مادرم چگونه بوده‌اند ولی من به اندازه کافی خوب نبودم، آن وقت به مغز فشار می‌آید! باید فکر کند و راهکار پیدا کند تا تغییر کند!

اگر بگویم بله! شرایط اقتصادی خوب نیست اما در همین شرایط اقتصادی نیز افرادی بودند که تغییراتی ایجاد کردند و از راه درست رشد کردند، پس من هم باید یاد بگیرم و رشد کنم. چه قدر انرژی از مغز مصرف می‌شود؟! پس مغز دوست دارد همیشه یک جوابی بدهد که هیچ کاری نکنیم! یک بار دیگر تکرار می‌کنم.

کار مغز حفظ حالت موجود است!

یعنی کار مغز این است که شما را اینجا ثابت نگه می‌دارد و دوست ندارد که هیچ تغییری کنید چون اگر تغییر کنید زحمت مغز زیاد می‌شود و برای همین تلاش می‌کند تا حالت موجود را حفظ کند.

امیدوارم با شناخت این موضوع، ادامه صحبت را بسیار هوشمندانه‌تر مطالعه فرمایید و اجازه ندهید که فعالیت‌های مغز باعث شود که شما به گونه‌ای مطالب این کتاب را قضاوت کنید که شما را از اقدام منصرف کند. برای مثال بهانه‌هایی مثل این که:

- به درد ما نمی‌خورد.
- این حرف‌ها برای خارجی‌ها خوبه نه توی ایران
- دیگه از ما گذشته
- ما کلاً شانس نداریم
- با خوندن یک کتاب هیچ اتفاقی نمی‌افته، این نویسنده به فکر جیب خودش!

از جمله فعالیت‌های ناخودآگاه مغز هستند که به ما می‌گویند در حالت موجود باقی بمان و هیچ حرکتی نداشته باش!

تا این جا پیش رفتیم که ما اگر بتوانیم از خشنودی‌ها و خوشحالی‌های لحظه‌ای دست بکشیم و کارهایی را انجام دهیم که در حال حاضر؛ چندان تمایلی به انجامش نداریم؛ مثل مقاومت در برابر خوردن شیرینی؛ در ادامه می‌توانیم کارهای بسیار عالی تری مثل خوردن چند عدد شیرینی را تجربه کنیم.

در حقیقت، تفاوت انسان‌های موفق و غیر موفق در این است: انسان‌های موفق کارهایی را می‌کنند که انسان‌های غیر موفق حاضر نیستند آن‌ها را انجام دهند. به نظر خیلی سخت نیست که بتوانیم یک فرمول کلی در مورد موفقیت ارائه کنیم. اگر بخواهیم در هر زمینه‌ای موفق شویم باید به این سوال بسیار مهم پاسخ دهیم که: شما حاضرید چه کارهایی انجام دهید که دیگران حاضر به انجام آن نیستند؟

مارشملو در مسائل مالی

بدون هیچ تردیدی اولین کاربردی که از نظریه «مارشملو» به ذهن ما می‌رسد، مسائل مالی است. این که در هزینه‌هایمان صرفه‌جویی، کمتر خرج کرده و بیشتر پس‌انداز نماییم. به همین دلیل، بد نیست که چند اشتباه نادرست را به صورت دقیق بررسی کنیم.

اضافه کردن بدهی

از بزرگ‌ترین مارشملوهای که در بین همه ما رواج دارد، اضافه کردن بدهی‌ها به زندگیمان است در حالی که فکر می‌کنیم در حال اضافه کردن دارایی هستیم! اجازه بدهید که با یک مثال، این موضوع را توضیح دهم. فرض کنید که شما توانسته‌اید یک اتوموبیل ۳۰ میلیون تومانی بخرید. اکثر افراد، این اتوموبیل را به عنوان دارایی‌های خود به حساب می‌آورند در حالی که افرادی که سواد مالی

بالایی دارند، می‌دانند که هیچگاه یک اتوموبیل در ردیف دارایی‌های ما قرار نخواهد گرفت و فقط در ردیف بدهی‌های ما قرار می‌گیرد زیرا:

۱. ارزش آن به مرور زمان زیاد نخواهد شد (بلکه کم می‌شود).

۲. هزینه‌های جنبی (مثل بنزین، تعمیرات و ...) به همراه خواهد داشت.

حال فرض کنید تصمیم بگیریم، سرمایه ۳۰ میلیون تومانی خود را به جای خرید اتوموبیل، صرف سرمایه‌گذاری کنیم. با یک تصاعد حسابی ساده می‌توانیم متوجه شویم که اگر این مبلغ را در بانکی با سود سالانه فقط ۲۲ درصد، سرمایه‌گذاری می‌کردیم، ظرف ۵ سال به عدد ۸۱ میلیون تومان و ظرف ۱۰ سال به ۲۱۹ میلیون تومان می‌رسیدیم!!

رابرت کیوساکی در کتاب، پدر فقیر، پدر پولدار این موضوع را به زیبایی مطرح می‌کند که: انسان‌های ثروتمند، از درآمد خود برای سرمایه‌گذاری‌ها و خرید دارایی‌هایی استفاده می‌کنند که از آن‌ها بتواند سود به دست آورند و از سود سودشان وسایلی (بدهی‌هایی) همچون اتوموبیل، ویلا و .. خریداری می‌کنند. انسان‌های فقیر با درآمدشان این کار را انجام می‌دهند و به هیچ عنوان به سرمایه‌گذاری و پس‌انداز توجهی ندارند.

اضافه کردن بدهی با وام گرفتن!

یک مورد بسیار عجیب، استفاده از وام برای خرید بدهی است! این که شما وام بگیرید، تا چیزی را بخرید که یک بدهی به حساب می‌آید. مثلاً شما با کلی تلاش موفق می‌شوید که یک وام اتوموبیل دریافت کنید. مجبور می‌شوید که ماهانه مبلغی را به عنوان قسط به بانک بپردازید تا اتوموبیلی را به دست آورید که هر ماه از ارزش آن کاسته می‌شود و هر ماه نیز هزینه‌های جاری و همچنین تعمیر و نگهداری خاص خود را دارد.

به اعتقاد من، این به نوعی، قدرتمندترین و البته بدترین نوع مارشملو خوری

در کشور ما به حساب می‌آید. زیرا اکثر مردم، نه به بحث دارایی و بدهی توجه می‌کنند و نه به مقوله سود بلندمدت پس‌انداز کردن.

پس‌انداز درست

نکته دیگری که احساس می‌کنم در جامعه ما کمتر به آن توجه می‌شود، فقدان پس‌انداز درست است. برای اکثر افراد، پس‌انداز کردن، آخرین گزینه‌ای است که به ذهنشان می‌رسد و اگر واقعاً هیچ کار دیگری به ذهنشان خطور نکند، بخشی از پولشان را پس‌انداز می‌کنند، این در حالی است که افراد ثروتمند، به محض دریافت هر پولی، به عنوان اولین کار، بخشی از آن (حداقل ۲۰ درصد) را صرف پس‌انداز می‌کنند و مبلغ پس‌انداز خود را فقط و فقط زمانی خرج می‌کنند که آن را در کاری سرمایه‌گذاری کنند تا سود بیشتری عایدشان شود.

چند مثال

در ادامه، چند مثال ساده از مارشملو نخوردن مالی را با سود ۲۲ درصد بانکی - که در کشور ما متداول است - محاسبه می‌کنم:

۱. اگر به جای این در سن ۲۵ سالگی ۵۰۰ هزار تومان صرف خرید یک مانتو کنید، به یک مانتو ۱۰۰ هزار تومانی بسنده کنید و ۴۰۰ هزار تومان پس‌انداز کنید، در سن ۴۵ سالگی مبلغ باور نکردنی ۲۱ میلیون تومان خواهید داشت!
۲. اگر شماروزی یک پاکت سیگار ۵ هزار تومانی بکشید، و تصمیم بگیرید که فقط یک سال این کار را انجام ندهید، و پول آن را در بانک پس‌انداز کنید، پس از مدت ۱۰ سال، شما حدود ۱۳ میلیون تومان خواهید داشت!!
۳. اگر در سن ۳۰ سالگی به جای این که ۲۵ میلیون تومان خرج عروسی خود کنید، به یک شام ساده برای مهمانان بسنده کنید و فقط ۵ میلیون تومان بپردازید (کاری که من انجام دادم) و ۲۰ میلیون باقی مانده را در بانک پس‌انداز کنید، در

سن ۴۵ سالگی حدود ۴۰۰ میلیون تومان خواهید داشت!!

نظریه مارشملو فقط محدود به مسائل مالی نیست

همان طور که در ابتدا عرض کردم، کاربرد نظریه مارشملو، بیشتر در موضوعات مالی به نظر می‌رسد ولی حقیقت این است که کاربرد آن بسیار گسترده‌تر است و شاید بد نباشد که به آن نگاهی داشته باشیم:

مارشملو نخوردن فقط پول در بانک گذاشتن نیست!

اگر دقت کرده باشید احتمالاً متوجه شده‌اید که تا به اینجای کار گویا ما هیچ کاری جز پس انداز کردن پول در بانک بلد نیستیم! و هر بار که پیشنهادی مبنی نخوردن مارشملو می‌دهیم، به این موضوع اشاره می‌کنیم که اگر در بانک سرمایه گذاری می‌کردیم چه اتفاقی رخ می‌داد.

اما نکته‌ای که باید به آن توجه کنیم این است که مطمئناً سرمایه گذاری در بانک بهترین گزینه نیست و مسلماً فعالیت‌های اقتصادی و صنعتی - در صورتی که با اصول و روش‌های آن آشنا باشیم - می‌تواند گزینه بسیار بهتری باشد و ما فقط از مثال بانک به این منظور استفاده کرده‌ایم که برای همه ما قابل درک است و نیاز به محاسبات پیچیده، بررسی احتمالات، ریسک و ... نیست.

مسلماً پیشنهاد ما این است که از سرمایه گذاری‌های مالی تان بهترین استفاده را ببرید و فقط به سود محدود بانکی - که به اقتصاد کشور نیز کمک خاصی نمی‌کند - بسنده نکنید و فقط از این جهت که موضوع این کتاب سرمایه گذاری نیست در این مورد صحبت نکرده‌ایم.

توجه به کودک

پدری را فرض کنید که در حال خواندن روزنامه است و کودک او سراغش می‌آید و شروع می‌کند به صحبت کردن با پدر. در اینجا پدر می‌تواند دو تصمیم

بگیرد، یکی بستن روزنامه (مارشملو) و توجه به کودکش و یابی توجهی به کودک و ادامه خواندن روزنامه (خوردن مارشملو)

شاید این تصمیم به نظر خیلی پررنگ و مهم نباشد و به اصطلاح مارشملوی خاصی به حساب نیاید، اما حقیقت این است که موضوع به این سادگی هم نیست و باید دید که اثر این رفتار به مرور زمان مرکب می‌شود و رشد می‌کند و ۲۰ سال بعد نتیجه این مارشملو را خواهیم دید. آن کودک که البته الان جوانی ۲۵ ساله است، به دلیل این که در دوران کودکی توجه لازم را دریافت نکرده دچار کمبود عزت نفس است و برای جلب توجه دوستان و اطرافیان خود حاضر است هر کاری را انجام بدهد و توان نه گفتن و ابراز عقیده خود را به طور کلی از دست داده است.

توجه به همسر

مثال دیگری که در مورد مارشملو خوری می‌توان ارائه کرد، شباهت بسیار زیادی با مثال بالا دارد. مردی را تصور کنید که وقتی از سر کار به خانه باز می‌گردد، ترجیح می‌دهد به جای این که کمی با همسر خود صحبت کند، به سراغ موبایل خود برود و به شبکه‌های اجتماعی برسد!

باز هم این اتفاق در نگاه اول، مارشملو خیلی بزرگی به حساب نمی‌آید اما در ادامه می‌توان این موضوع را زمانی دید که به دلیل همین بی‌توجهی، خانم احساس می‌کند که برای همسرش احترامی ندارد و پس از مدتی مثل یک بمب آماده انفجار منتظر یک اتفاق کوچک است که یک بحث و درگیری بزرگی را ایجاد کند. فقط به خاطر این که یک مارشملوی کوچک ۲۰ دقیقه‌ای ابتدای هر شب خورده می‌شد!

کنترل خشم

ناتوانی اکثر انسان‌ها در کنترل خشم نیز نوعی دیگر از مارشملو خوری است!

تجربه نشان داده که تقریباً همه مواقع، انسان‌ها در زمان خشم و عصبانیت رفتارهایی از خود بروز می‌دهند که بعداً پشیمان خواهند شد. بنابراین، این که ما بتوانیم خودمان را کنترل کنیم تا در زمان عصبانیت مارشملو نخوریم و حرفی ننیزیم و کاری نکنیم که باعث پشیمانی ما شود، خود یک مهارت بزرگ است که پیشنهاد می‌کنم حتماً باید آن را فرا بگیریم.

شاید بد نباشد در دوره‌های مدیریت خشم شرکت کنیم و یا کتاب‌های مربوط به این موضوع را مطالعه کنیم.

ارتباطات و نه گفتن

به دلیل ناتوانی اکثر افراد در موضوع نه گفتن، می‌توانم بگویم که روزانه صدها هزار کیلوگرم مارشملو خورده می‌شود! هنر نه گفتن و رد کردن درخواست دیگران - البته در کمال احترام - هنر و مهارتی است که اکثر انسان‌ها از آن بی‌بهره هستند و کمتر کسی می‌تواند به صورت درست و اصولی درخواست فردی را رد کند.

به همین منظور فایل آموزشی نه گفتن را در وبسایت قرار داده‌ام که امیدوارم مورد توجه شما قرار بگیرد:

www.bah.red/sayno



سرمایه‌گذاری نکردن بر روی خود

چندی پیش، یکی از اقوام برای صرف شام، ما را به یک رستوران دعوت کرد که نهایتاً صورت حساب رستوران در حدود ۳۰۰ هزار تومان شد و پس از شام، آن‌ها به منزل ما آمدند و سراغ کتابخانه من رفتند.

به این فرد کتابی را معرفی کردم که حدود ۲۰ هزار تومان قیمت داشت و به او پیشنهاد دادم که حتماً آن را از کتاب‌فروشی نزدیک منزلش خریداری کند. برایم جالب بود که او حدود ۱۰ دقیقه، آن نسخه از کتاب مرا بررسی کرد و در مورد آن کلی از من سوال پرسید و در آخر گفت که باید فکر کنم که آیا این کتاب را بخرم یا نه!

من فقط با یک سوال به او نکته‌ای را گوشزد کردم و آن این بود که، شما برای شام امشب بیش از ۱۳ برابر مبلغ این کتاب هزینه کرده‌ای و لحظه‌ای در مورد آن فکر نکردی اما برای خرید یک کتاب - که ممکن است زندگی شما را تغییر دهد - حدود ۲۰ دقیقه تجزیه و تحلیل می‌کنی و هنوز هم مردد هستی؟!

همان طور که می‌بینید، این نیز نوعی از مارشملو خوری حرفه‌ای است که باعث می‌شود ما برای موارد بی‌ارزش به سادگی هزینه کنیم اما زمانی که موقع سرمایه‌گذاری روی خودمان می‌رسد، آن را یک هزینه بزرگ ببینیم.

با دوستان مارشملوخور به جایی نخواهیم رسید

قدرتمندترین ورودی‌ها، انسان‌های اطراف هستند. آقای مک لند تحقیقی انجام دادند و این تحقیق نشان می‌داد که:

افراد گروه مرجع ما، یعنی اطرافیانی که بیشترین ارتباط را با ما دارند، ۹۵ درصد روی موفقیت‌مان تاثیر دارند!

بنابراین، اگر اطرافیان نزدیک ما افرادی بی‌ارزش، منفی و یا اهمال‌کار باشند، مطمئن باشیم ما نیز از آن‌ها بالاتر نخواهیم رفت. جیم ران جمله بسیار معروفی

دارد که برای من خیلی جالب است و واقعاً به آن اعتقاد دارم:
شما در هیچ چیزی از پنج نفر اول اطرافیان‌تان بالاتر نخواهید رفت نه در
موفقیت، نه در ثروت، نه در اعتقادات و نه در هیچ چیز دیگری.
شما ببینید پنج نفر نزدیک زندگی شما چه کسانی هستند و بررسی کنید آیا
افرادی هستند که شما می‌خواهید مثل آن‌ها شوید یا می‌خواهید خیلی بالاتر از
آن‌ها قرار گیرید؟

اقدام:

نام ۵ نفر که بیشتر ارتباط را با آن‌ها دارید به ترتیب اثر گذاری

یادداشت کنید:

۱.

۲.

۳.

۴.

۵.

ببینید که کدام یک از افراد باعث شده که میانگین ارزش دوستان

شما در موضوعی خاص (مثل درآمد یا مثبت نگری یا...) کم شود.

.....

سعی کنید فرد جایگزینی برای این شرایط پیدا کنید و ببینید چه

کسانی را می‌توانید جایگزین کنید:

.....

دقت داشته باشید که در این موضوع نباید با ترحم بی‌جا، به خودتان خیانت کنید. دقت کنید که شما رسالت و هدفی در زندگی دارید و برای اثرگذاری باید بتوانید جایگاه خود را ارتقا دهید و اگر می‌خواهید به کسی که جایگاه بسیار پایینی دارد کمک کنید هیچ اشکالی ندارد، فقط باید مراقب باشید که این اثر منفی را با جایگزین کردن افراد قدرتمند پر کنید.

یکی از بهترین ایده‌ها برای تغییر آن پنج نفر، داشتن مربی خوب است. هیچ آدمی آنقدر خوب نیست که مربی نداشته باشد. شاید جالب باشد بدانید برایان تریسی که خودش یک سخنران بسیار معروف است و تا کنون چند میلیون نفر را آموزش داده و کتاب سخنرانی او جزو پرفروش‌ترین کتاب‌های سخنرانی دنیاست، نیز مربی سخنرانی دارد. بنابراین هیچوقت آنقدر خوب نیستیم که از مربی بی‌نیاز باشیم.

بنابراین، یادمان باشد که با داشتن دوستان و اطرافیان مارشملوخور، ما نمی‌توانیم خیلی موفق باشیم و لازم است که اطراف خود را پالایش کنیم.

سخت‌ترین مارشملوی دنیا!

مطمئنم با خواندن این کتاب تا اینجای کار از داستان مارشملو با عنوان «تنها راز موفقیت» لذت برده‌اید، اما لازم است که در انتهای کار مسأله‌ای را مطرح کنم که شاید خیلی خوشایند نباشد و آن، این است که نخوردن این مارشملوی آخر واقعاً دشوار است و اگر برنامه‌ای منسجم در مورد آن نداشته باشیم، بدون هیچ تردیدی هیچکدام از مارشملوهای قبلی که نخورده‌ایم به کمک ما نخواهد آمد! شاید برایتان جالب باشد اگر بدانید که بیشترین انرژی از بدن ما زمانی گرفته می‌شود که در حال فکر کردن باشیم و بیشترین کالری که می‌سوزانیم مربوط به زمان‌هایی است که فکر می‌کنیم نه زمانی که در حال ورزش کردن هستیم! البته منظور ما از فکر کردن، خیالات و تصورات و موضوعاتی از این دست نیست بلکه

منظور اختصاص زمانی برای فکر کردن متمرکز بر روی یک موضوع یا مسئله است. به همین دلیل است که مغز ما به منظور حفظ بقاء تلاش خود را می‌کند که به گونه‌ای عمل کند که ما به همه چیز عادت کنیم و تا حد ممکن برای انجام کاری فکر نکنیم و به صورت اتوماتیک و خودکار این کار را انجام دهیم.

نتیجه چنین عادت‌های این خواهد شد که ذهن ما بسیاری از مسائل را به عنوان اصلی بدیهی می‌پذیرد و به آن عادت می‌کند و هیچ راهکاری برای رفع آن ارائه نمی‌دهد و نتیجه این می‌شود که بسیاری از انسان‌ها به عنوان یک اصل می‌پذیرند که فقیر هستند و دیگر هیچ کاری از آنها ساخته نیست. می‌پذیرند که ارتباط آنها با همسرشان هیچگاه بهتر نخواهد شد و باید تا آخر عمر این شرایط را تحمل کنند و...

سخت‌ترین مارشملوی دنیا «فکر کردن برای حل مسائل» است که بسیاری از انسان‌ها از آن فرار می‌کنند و فقط به ظاهر متفکر به نظر می‌رسند و عملاً برای حفظ انرژی از روی عادت رفتار می‌کنند، نه بر اساس فکر کردن از آنجایی که موضوع این کتاب نیز در مورد فکر کردن نیست، بیشتر از این در مورد این موضوع صحبت نمی‌کنم و پیشنهاد می‌کنم که حتماً در مورد «مهارت‌های حل مسأله» و «تفکر جانبی» اطلاعاتی کسب نمایید.

سخن پایانی

به عنوان سخن پایانی، دوست دارم جمله‌ای را با شما به اشتراک بگذارم که همیشه به من انرژی و انگیزه بخشیده و باعث شده که هیچگاه از تلاش کردن خسته نشوم:

امروز، کارهایی را انجام می‌دهم که دیگران حاضر نیستند انجام دهند،
تا فردا کارهایی را انجام دهم که دیگران نمی‌توانند انجام دهند.



دوست دارید حرفه‌ای سخنرانی کنید؟

مطمئنم که این بسته، تمریناتی را به شما ارائه می‌کند که نحوه بیان و سخنرانی شما را متحول خواهد کرد:

بسته جامع سخنرانی و فن بیان

مدرس: محمد پیام بهرام‌پور

وقتی شما در مقابل جمعیتی سخنرانی می‌کنید چه حسی دارید؟ خوشحالید که می‌توانید با صدها نفر به سادگی و به صورت حرفه‌ای ارتباط برقرار کنید یا این که احساس دلهره و نگرانی دارید؟

در انتهای دوره:

- ✓ شما ترس از صحبت در جمع را کنترل خواهید کرد
 - ✓ دقیقاً می‌دانید که چگونه یک سخنرانی را طراحی کنید؟
 - ✓ چگونه حتی بدون آمادگی قبلی سخنرانی‌های ارزشمندی انجام دهید؟
 - ✓ چگونه صدای مناسب یک سخنران را داشته باشید؟
 - ✓ چگونه صحبت خود را به صورت حرفه‌ای پیکربندی کنید و حین صحبت خود گیج نشوید
- با تهیه این بسته، مباحث آموزشی ۱۰۱ روزه این دوره را بر روی یک فلش مموری ۳۲ گیگابایتی دریافت خواهید کرد.
- برای توضیحات بیشتر، مشاهده نمونه فیلم و دیدن فیلم نظرات شرکت کنندگان این دوره به آدرس زیر مراجعه کنید:

www.bah.red/full



روش تهیه دوره غیر حضوری :

تماس با آموزش سخنرانی و فن بیان با شماره ۰۹۶۰۴۴۶۰۲۱

مراجعه به www.Bahrampoor.com و یا ارسال ایمیل به آدرس Site@bahrampoor.com

چگونه مارشملوهايمان را نخوريم؟

اگر احساس می کنید که تنبلی و اهمال کاری باعث می شود که از اهدافتان باز بمانید، این کتاب برای شماست

از شنبه

راهنمای علمی و کاربردی برای رهایی از اهمال کاری و تنبلی تا رسیدن به موفقیت
برای شما هم پیش آمده که:

- ✓ تصمیمی بگیرید (مثل رژیم غذایی، ورزش، انجام کارهای عقب مانده و ...) اما هیچ وقت این تغییر رخ ندهد؟
- ✓ احساس می کنید که در بعضی از کارها اهمال کاری می کنید؟
- ✓ احساس کنید توانمندی های شما بیشتر از این است اما ...
- ✓ مارشملوهای زندگیتان را زودتر از موعد مقرر می خورید؟
- ✓ می خواهید مسیر جدیدی را در زندگی پیش بگیرید اما نمی دانید چطور یا نمی توانید؟

اگر حتی پاسخ یکی از این سوالات مثبت است، مطمئن باشید کتاب از شنبه، تغییرات چشم گیری برای شما ایجاد خواهد کرد.

برای دانلود رایگان چند فصل اول کتاب به آدرس زیر مراجعه کنید:

www.bah.red/proBook



روش تهیه دوره غیر حضوری :

تماس با آموزش سخنرانی و فن بیان با شماره ۰۹۶۰۴۴۶۰۲۱

مراجعه به www.Bahrampoor.com و یا ارسال ایمیل به آدرس Site@bahrampoor.com

دوره غیر حضوری

مهارت‌های پیشرفته ارتباط موثر

مدرس: محمد پیام بهرام‌پور

سرفصل‌های این دوره

در دوره مهارت‌های ارتباط موثر سعی کردیم که تمام مطالب ضروری برای برقراری ارتباط موثر را بیان کنیم!

- ✓ تکنیک همگامی در NLP
- ✓ قانون اشناتیوین در ارتباط موثر
- ✓ بهره بردن از سلاح میراسموس
- ✓ هنر نه گفتن
- ✓ هنر انتقاد کردن و انتقاد شنیدن (و پاسخ صحیح دادن)
- ✓ میانبرهای ذهنی
- ✓ عزت نفس

www.bah.red/effective



روش تهیه دوره غیرحضوری :

تماس با آموزش سخنرانی وفن بیان با شماره ۰۲۱ - ۴۴۶۰۹۶۱۳

مراجعه به www.Bahrampoor.com و یا ارسال ایمیل به Site@bahrampoor.com

دوره غیر حضوری و «رایگان»

آموزش سخنرانی و فن بیان

۹ درس آموزش سخنرانی و فن بیان بیش از ۲ ساعت
مطالب اختصاصی

www.Bahrampoor.com/FC

دانلود رایگان فایل‌ها

فقط ۲۰ درصد
برتر جامعه اهل
یادگیری و رشد
مهارت‌ها هستند.

- برایان ترپسی

