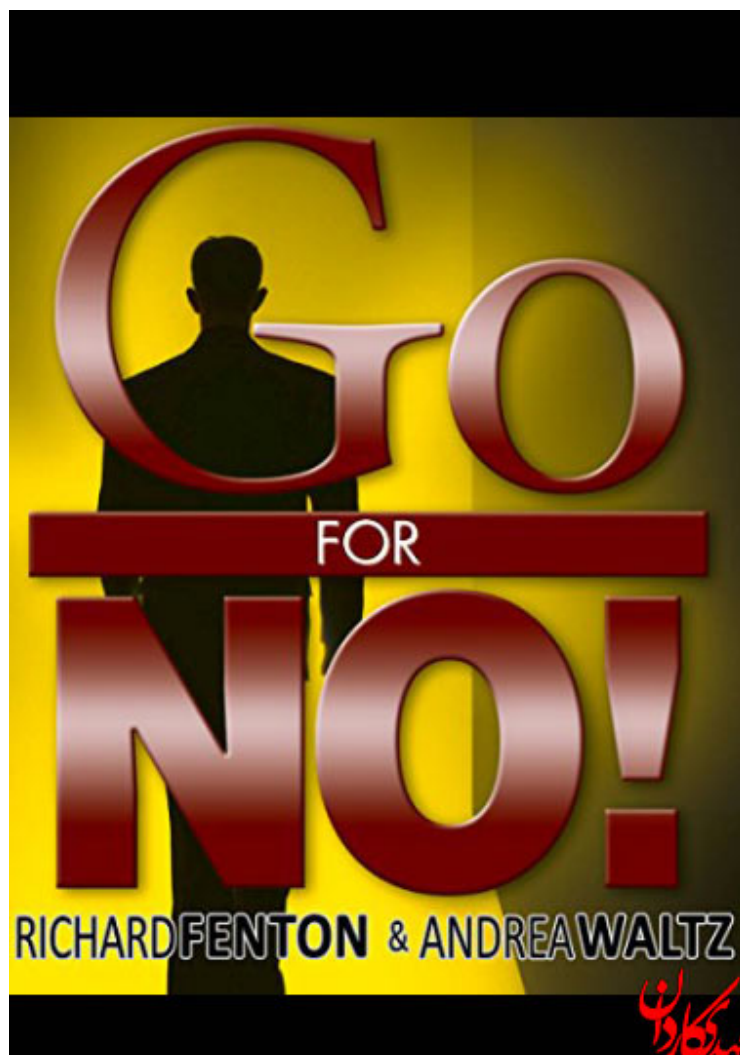


خلاصه کتاب نه شنیدن

خلاصه بر اساس دیدگاه شخصی کتاب نه شنیدن

(برای درک عمیقتر مطالب، بهتر است اصل اثر هم مطالعه شود)

اثر ریچارد فنتون/آندریا والتز



خلاصه کتاب نه شنیدن

اگر ما دنبال دوری و فرار از شکست هستیم، در واقع در حال فرار از پیروزی و موفقیتیم!

این ۲ در کنار هم معنا می‌دهند.

این کتاب کوتاه داستان یک فروشنده دستگاہ کپی به نام اریک است که بسیار پرتلاش، در حال سپری کردن یک دوران نسبتاً مناسب در کارش است و در تلاش است که با فروشی دیگر به حدنصاب فروش برسد.

در حالی که هنوز روز دوشنبه است (روز اول هفته در آمریکا و اروپا) و زمان زیادی برای رسیدن به یک فروش عالی باقی مانده.

روزها به سرعت با کارهای بسیار بی‌معنی مثل جلسات بدون هدف و کارهای اداری غیر واجب گذشتند و اریک روز پنجشنبه را برای بازی گلف وقت گرفته بود.

موقع گلف بازی کردن بود که به سمت توپ رفت ولی از بدشانسی پایش سر خورد و داخل یک نهر افتاد و سرش به سنگ خورد و ...

از اینجا داستان عجیب اریک شروع می‌شود:

وقتی اریک به هوش می‌آید می‌بیند در اتفاقی قرار گرفته که اتاق خودش نیست.

تخت خودش نیست. الین (همسرش) آنجا حضور ندارد و همه چیز عجیب و غریب است. اریک در آینه خودش را نگاه می‌کند و می‌بیند که پیر شده، موهایش کمی سفید شده و کمی چین و چروک در صورتش اتفاق افتاده!

از خانمی که در خانه بوده می‌پرسد که اینجا چه خبر است؟

آن خانم خدمتکار خانه اریک است.

خانم میان سال خدمتکار با حسی ناشی از ترس و تعجب تمام سؤال‌های اریک را جواب می‌دهد.

خلاصه کتاب نه شنیدن

اریک متوجه شد که به ۱۰ سال بعد سفر کرده! خودش را در منزل ۱۰ سال بعدش دارد می‌بیند. در حالی که در آن خانه زیبا، در کتابخانه‌اش کتاب‌هایی را می‌بیند که خودش نوشته.

اریک نویسنده کتاب‌هاست.

خودش هم باورش نمی‌شود. او حتی وقت نداشت کتاب بخواند، چه برسد به نوشتن کتاب.

ولی حالا خودش را در شرایط عجیب و جدیدی می‌بیند!

از روی نوشته‌های کتاب، شماره شرکت خودش را پیدا می‌کند و با خودش تماس می‌گیرد! با اریک ۱۰ سال بعد. اریک ۱۰ سال بعد اول حرف‌های او را باور نمی‌کند ولی وقتی داستان‌هایی از کودکی را برایش تعریف می‌کند، بلافاصله به منزل برمی‌گردد تا ببیند داستان چیست!

۲ اریک یک‌ساعتی باهم صحبت کردند و قرار شد همان شب باهم صحبت مفصل‌تری داشته باشند.

اریک ۱۰ سال پیش نشست و کتاب مشترکشان را مطالعه کرد و متوجه شد که همه بخش‌های کتاب را تجربه کرده تا بخشی که اریک نویسنده گفته زندگی‌اش بعد از برخورد با هارولد منحول شد.

هارولد را می‌شناخت، او مدیر یک فروشگاه لباس بود که آنجا کار می‌کرد.

ولی این قسمت را در زندگی‌اش تجربه نکرده بود.

همان شب موقع شام صحبت‌هاشون را از همین‌جا شروع کردند.

اریک جدید (۱۰ سال بعد) گفت در یک روز در فروشگاه لباس یک شخص آمد و ۱۱۰۰۰ دلار از من خرید کرد و با غرور این موضوع را با هارولد در میان گذاشتم. هارولد کمی تشویق کرد و بعد پرسید آیا خریدار به چیزی نه گفت؟

اریک با تعجب پرسید به چی نه بگه؟ ۱۱۰۰۰ دلار خرید کرده!

خلاصه کتاب نه شنیدن

هارولد توضیح داد این اقلامی که خریده، همان‌هایی بوده که خودش انتخاب کرده. اگر خریدار به چیزی نه نگفته، از کجا میدانی که دیگر چیزی نمی‌خواسته؟

اریک ۱۰ سال پیش گفت من هم این‌ها را یادم است ولی زندگی من متحول نشد!

اریک جدید توضیح داد که خیلی وقت‌ها ما به خاطر ترس از نه شنیدن، اقدام نمی‌کنیم و درخواست نمی‌کنیم و به همین دلیل نمی‌توانیم نتیجه دلخواه‌مان را بگیریم.

قبل از این جملات هارولد، من فکر می‌کردم موفقیت به معنای این است که کسی به من نه نگوید.

یعنی وقتی نه شنیدم و شکست خوردم، دیگر باید کنار بکشم!

ولی بعد از این صحبت‌ها فهمیدم که اول باید نه بشنوم و شکست بخورم و انقدر این کار را انجام بدهم تا موفق بشوم!

شکست وقتی تبدیل به یک مشکل می‌شود که ما قبول کنیم دیگر تلاش نکنیم.

ولی اگر شکستی اتفاق افتاد و باز هم به مسیرمان ادامه دادیم، موفقیت را می‌توانیم لمس کنیم.

این کاری است که یک بچه هر روز انجام می‌دهد.

وقتی یک بچه چیزی می‌خواهد، انقدر آن را تکرار می‌کند تا به دست بیاورد. بدون توجه به اینکه چقدر نه می‌شنود.

مشکل اکثر افراد ناموفق این است که می‌ترسند شکست بخورند!

آن‌ها تا جایی تلاش می‌کنند که شکست نخورند و هر جایی احساس خطر کنند، عقب‌نشینی می‌کنند.

خلاصه کتاب نه شنیدن

در ادامه کتاب، نویسنده به کتاب اریک جدید اشاره می‌کند که در آن موفقیت‌ها را به ۵ مرحله شکست نسبت می‌دهد.

یعنی اگر قصد داریم موفق بشویم باید این ۵ مرحله را سپری کنیم:
۱- اول باید شکست را قبول کنیم و تترسیم

۲- در گام دوم باید شکست را مرحله‌ای از موفقیت بدانیم و به آن تمایل داشته باشیم

۳- در گام سوم باید قصد داشته باشیم که شکست بخوریم! یعنی وارد کارهای پر ریسکی بشویم که احتمال شکست می‌دهیم.

(البته از نظر من این‌که بدون فکر بخواهیم ریسک کنیم درست نیست. باید وارد کار بشویم و ریسک کنیم و تمرکزمان روی رشد باشد ولی هیچ‌وقت از شکست تترسیم. مهدی کاردان)

۴- سرعت شکست‌ها را بیشتر کنیم. بعد از اولین شکست بلافاصله اقدام کنیم و نگران این نباشیم که ممکن است دوباره شکست بخوریم. تند تند اقدام کنیم و شکست بخوریم!

۵- در مرحله آخر همراه با گروه و تیممان اقدام کنیم و شکست بخوریم!!!

بهتر است نکته‌ای را در مورد این ۵ مرحله عنوان کنم (مهدی کاردان)
همه ما می‌دانیم که قصد موفقیت و رشد داریم. ولی باید انقدر فعالیت کنیم و در مسیر به چالش‌های مختلف بخوریم و آن‌ها را حل کنیم تا به موفقیت برسیم. خیلی‌ها با اولین چالش کم می‌آورند و برمی‌گردند. درحالی‌که ما اگر این چالش‌ها و شکست‌ها را تجربه کنیم و ادامه بدهیم، تبدیل به شکست‌های متوالی می‌شود که ما را ذره به ذره به موفقیت نزدیک می‌کند.

اریک جدید، در ادامه صحبت‌هایش در روز بعد، گفت که جسارت به معنی تترسیدن نیست، به این معنی است که باوجود ترس اقدام کنیم.

و اولین گام برای غلبه بر ترس، باید نه شنیدن را تمرین کنیم تا ترسمان از نه بریزد. به‌جای اینکه بر اساس رسیدن به موفقیت برنامه‌ریزی کنیم، بر اساس شکست‌ها برنامه‌ریزی کنیم!

خلاصه کتاب نه شنیدن

یعنی این‌که اگر با هر ۱۰ اقدام به ۲ موفقیت می‌رسیم (مثلاً به ازای هر ۱۰ مشتری، به ۲ نفر می‌توانیم بفروشیم و از ۸ نفر نه بشنویم) و قصدمان این است که ۲۰ فروش انجام دهیم، به‌جای اینکه هدفمان را بگذاریم ۲۰ فروش انجام دهیم، هدفمان را بگذاریم که حداقل ۸۰ تا ۹۰ بار نه بشنویم!

این‌طوری تلاشمان خیلی بیشتر می‌شود و احتمال موفقیتمان بالاتر می‌رود.

یک موضوع مهم دیگری که درباره کلمه نه باید بدانیم، این است که نه به معنای هرگز نیست.

به این معناست که الآن نه؛ و ما باید انقدر این مهارت را داشته باشیم که نه بشنویم و مسیر را ادامه بدهیم.

برای این موضوع حتماً باید اقدام کنیم تا به‌مرور زمان ترسمان از نه شنیدن بریزد!

درنهایت در هنگام گفتگو بین ۲ اریک، قبل از سخنرانی اریک جدید، پای اریک قدیمی سر می‌خورد و سرش به زمین می‌خورد و به ۱۰ سال قبل برمی‌گردد.

از آنجا به بعد در زندگی، اریک تمام تلاشش را می‌کند که به دنبال نه برود.

انقدر نه بشنود تا به موفقیت‌هایی که در ۱۰ سال بعد دیده بود برسد.