

سنگفرش هر خیابان از طلاست

این مسئله بودند، زیرا «شرکت دیوو» قبل از این تجربه‌ای در صنعت لاستیک‌سازی اتومبیل نداشت که البته این کار براساس شمارش ممکن‌ها انجام شد.

علیرغم نیاز مردم سودان به لاستیک اتومبیل، حتی یک کارخانه لاستیک‌سازی در این کشور وجود نداشت. وارد کردن لاستیک خارجی نیز هزینه گزاف ارزی دربرداشت. بنابراین من به این نتیجه ساده رسیدم که آنها از این پروژه با آغوش باز استقبال خواهند کرد. همینطور ۸۰ درصد کشور سودان صحرای کویری است و شهرها کاملاً از یکدیگر فاصله دارند و این موضوع نیاز به اتومبیل را بیشتر می‌کند. ضمناً از طریق منابع مورد اعتماد مطلع شدم که یک حوزه وسیع نفتی نیز در جنوب کشور سودان کشف شده است.

چنین حوزه نفتی قطعاً باعث توسعه اقتصادی می‌گردید و به همین نسبت در اثر رشد فزاینده اقتصادی نیاز به وسایل حمل و نقل باز هم زیادتر می‌شد. به ازای افزایش هر اتومبیل حداقل پنج لاستیک موردنیاز خواهد بود. از طرفی در صحراهای داغ کویری استهلاک لاستیک اتومبیل به مراتب از نقاط خوش آب و هوا بیشتر است.

من اینگونه بازار مصرف را ارزیابی و روی آن حساب کردم، سرانجام نتایج کار به همان صورت که محاسبه کرده بودم از آب درآمد. در حال حاضر رونق این کارخانه از هر جای دیگر بیشتر است. تا جاییکه چندین بار مجبور به توسعه و افزایش تولید خود شده است. تقاضا برای لاستیک‌های ما بقدری زیاد است که مردم تولید آن را پیش خرید می‌کنند.

شما به فلسفه زندگی نیاز دارید

من در حد بسیار بالائی در مورد آینده کشور کره خوشبین هستم. مملکت با گام بلند و سریعی به رشد خود ادامه خواهد داد و نسل جدید خیلی بهتر از نسلهای گذشته به نظر می‌رسد.

از لحاظ بدنی نسل زمان من خیلی کوتاه‌قدتر هستند چون ما غذای کافی برای خوردن نداشتیم و وقتی که در خانه درس می‌خواندیم روی زمین می‌نشستیم، اینها عواملی است که از رشد انسان جلوگیری می‌کند. در زمانیکه متوسط قد مردان حدود یکصد و شصت سانتیمتر بود در میان آنان فردی با قد یکصد و هشتاد سانتیمتر یک غول محسوب می‌شد. امروزه دانش آموزان و دانشجویان کره‌ای بطور متوسط ده سانتیمتر نسبت به افراد مسن‌تر بلندقدتر شده‌اند و استخوان‌بندی جوانان نسل جدید قویتر است. چند سال پیش وقتی اونیفورم مدارس منسوخ گردید و به دانش آموزان اجازه داده شد که به انتخاب خود لباس بپوشند به سختی می‌توان از دور اختلاف قد یک دانش آموز دبیرستانی را از یک بزرگسال تمیز داد.

این روزها جوانها خوب تغذیه می‌شوند، خوب لباس می‌پوشند و کاملاً تندرست هستند. بهمین دلیل این ملت از جوانان برای ساختن آینده انتظارات فراوانی دارد. بنابراین من «ممکن‌های» گوناگونی را می‌بینم، و اینهاست که به من نیرو می‌دهند.

نیاز اساسی برای تبدیل «ممکن‌ها» به واقعیت‌ها چیزی است که باید همگام با آن ایجاد شود و آن فداکاری و از خود گذشتگی است. ظاهر و باطن شما باید با هم همساز باشند، هدفهایتان باید به بلندای قامتتان و صبر و بردباریتان به وسعت تمام وجودتان باشد. برای اینکه درون و

سنگفرش هر خیابان از طلاست

بیرونتان یکسان پرشکوه و متعالی شود باید برای خود فلسفه زندگی داشته باشید. اغلب مردم وقتی کلمه «فلسفه» بگوششان می‌خورد فکر می‌کنند فلسفه چیزی خارج از دسترس و بسیار مشکل و پیچیده است. این مهم نیست که شما چکاره هستید، فقط خود را در مسیر اصلی زندگی قرار دهید، و به خاطر منافع جامعه در آن غوطه‌ور شوید. همین کافی است.

بعنوان مثال، شما باید یک احساس واقعی و روشن از ارزشها داشته باشید، استاندارد مشخصی را برای به دست آوردن و استفاده پول برای خود در نظر بگیرید و به کشورتان عشق بورزید. اگر از این دستورات پیروی کنید یقیناً زندگی با سعادت در پیش خواهید داشت.

جوانی همان آمال و آرزوها می‌باشند. جوانی مرحله تحقق‌پذیری ممکن‌ها است، اما قبل از آنکه تحت جاذبیت ممکن‌ها قرار بگیرید وجود یک بینش فلسفی برای روند حرکت زندگیتان بسیار ضروری و با اهمیت است.

من خوشبین هستم، اما باید اعتراف کنم که همواره برای پاره‌ای از مسائل آموزشی و تربیتی امروز کره دچار شک و بیم هستم. گرچه سیستم‌های آموزشی کره قطعاً توانائی انتقال دانش را به دانش‌آموزان دارند، ولی احساس می‌کنم گره‌ها و نقاط کوری در رشد شخصیت دلخواه جوانان وجود دارد. هر چند عوامل مختلفی این موضوع را تحت تاثیر خود قرار داده‌اند، اما اعتقاد راسخ دارم که مهمترین اشکال سیستم «بمیرودم» امتحانات ورودی دانشگاهها یا به اصطلاح کنکور می‌باشد. توجه بیش از اندازه والدین به فرزندان و عدم وجود دانش اجتماعی و

شما به فلسفه زندگی نیاز دارید

عمومی در نسل مسن‌تر برای انتقال به نسل جوان از دیگر مسائل است. من یک مربی یا معلم نیستم. تنها یک مدیر اجرایی هستم که فارغ‌التحصیلان را برای کار در شرکت استخدام می‌کند. در اصطلاح و زبان تجاری، من شخصی هستم که افرادی را که توسط خانواده‌ها و مدارس تحویل جامعه داده شده‌اند به کار می‌گیرم. به عنوان یک کارفرما نگرانیهای بسیاری در ذهن دارم.

اولین چیزی که آزارم می‌دهد اینستکه، امروزه یک روند فکری آشفته‌ای در افراد به وجود آمده که فقط طالب سودها و درآمدهای سهل‌الوصول هستند. شاید به خاطر همین است که مردم به دست آوردهای اندک قانع و خشنود می‌شوند. همواره به دنبال آسایش کوتاه مدت و زودگذر هستند. به جای اینکه جسارت و شهامت مبارزه با مشکلات را در خود پرورش داده تا در دراز مدت و در سطوح بالاتر کسب موفقیت نمایند و مسیری را انتخاب کنند که دربردارنده فلسفه زندگی باشد، به کارهایی قانع می‌شوند که فقط منافع کوتاه مدت را تأمین می‌کند.

برخلاف این نظر امروزه انگیزه اصلی کارکنان برای اشتغال در شرکت دیو و امنیت شغلی این شرکت است.

جاذبیت شغلی که بعضی از شرکت‌ها در افراد بوجود می‌آورند از مزایای بیشتری که سایرین می‌دهند اهمیتش بیشتر است. در چند ساله اخیر فروش سهام در بین کارمندان گره‌ای به سرعت رشد کرده است. لذا شرکت‌های نوع دوم برای استخدام افراد جدید بین خودشان به رقابت پرداخته‌اند و هر یک مزایای بیشتری را پیشنهاد می‌کنند. اما این روش

سنگفرش هر خیابان از طلاست

بسیار موقتی خواهد بود.

چندین سال قبل که رشد چشمگیری در امور ساختمانی خاورمیانه بوجود آمده بود، همه شرکتها و کارمندان علاقمند به کارهای ساختمانی شدند. همین روند در ارتباط با صنعت خودروسازی نیز اتفاق افتاد، اما همانطور که می‌دانیم شرایط اقتصادی همواره در حال تغییر است. بسیاری از صنایعی که زمانی در اوج بودند هم اکنون افول کرده‌اند و صنایع موفق و بزرگ امروزی ممکن است در آینده اصلاً جاذبه‌ای نداشته باشند. اخیراً دوباره امور ساختمانی در کشورهای خارجی رونق تازه‌ای بخود گرفته است. اما خیلی از افرادی که در گذشته شتابزده عمل کردند اکنون با یأس و نومیدی به این رونق می‌نگرند.

بنابراین مشاهده می‌کنید که پاداشهای کوتاه مدت واقعاً دلائل خوب و کافی برای قبول یک شغل نیست. درست مانند اینستکه برای تمامی آینده خود امروز شرط بندی کنید. یک فرد باهوش و زیرک اول تصمیم می‌گیرد که واقعاً در طول زندگی‌اش چه می‌خواهد بکند. سپس برحسب این تشخیص و تصمیم شغل آینده خود را انتخاب می‌کند.

موضوع دیگری که مرا آزار می‌دهد اینستکه در اغلب اشخاص بطور محسوسی کبر و خودپسندی جلوه‌گر شده است. اگر همه خودخواه باشند در آن صورت جامعه همیشه درگیر دردسر و گرفتاری خواهد بود. مبارزه و جنگ از روی حرص و طمع به مفهوم خاتمه زندگی آرام و صلح و صفا خواهد بود. این نوع احساس در فرد منجر به سردرگمی اجتماعی و در یک ملت منجر به جنگ و خونریزی خواهد شد. این درسی است از تاریخ.

شما به فلسفه زندگی نیاز دارید

چندین سال قبل، تعدادی از مربیان آموزش و پرورش خواستند تا یکبار دیگر برای آنان سخنرانی کنم، اما درست همان مطالب سخنرانی اولم را برایشان ایراد کردم. و امروز دوباره دوست دارم آنرا برای همه معلمین کره‌ای تکرار کنم. در زمان نه چندان دور، ما خیلی سخت کار می‌کردیم یعنی از شش صبح تا نیمه شب. ما دیوانه‌وار کار می‌کردیم و رفاه امروزی زندگیمان نتیجه مستقیم همان تلاشها است. البته واضح است که ما برای منافع شخصی خودمان کار نمی‌کردیم. ما برای کسب فضیلت و به انجام رساندن یک هدف اساسی سختیها را تحمل کردیم. تلاش بی‌وقفه ما یک احساس وطن دوستی به خاطر رشد و سعادت کشورمان بود. اگر به خاطر آسایش شخصی و خودخواهی‌های فردی کار می‌کردیم قطعاً با این دید به تدریج سست و تنبل می‌شدیم، کشور ما دیگر آنچه امروز هست نمی‌شد. مطمئناً ما هم محدودیتها و نارسائیهای مربوط به خودمان را داریم اما فلسفه زندگی و زیستن را آموخته‌ایم. طبیعتاً ما خود این فلسفه را از آموزگاران و پیش‌کسوتان خود اخذ کرده‌ایم.

www.KetabFarsi.com

[۳] تصمیم گیری

علیرغم تمرکز زیاد جمعیت در سرزمین کوچک بلژیک یکی از سه عضو کشورهای «بنلوکس»^۱، این سرزمین الگوی یک کشور اروپائی با نظام اقتصادی پیشرفته می باشد. مرکز تشکیلات «ناتو» همچنین ادارات مرکزی جامعه اقتصادی اروپا در بروکسل پایتخت این مملکت قرار دارند. بندر بزرگ آنتورپ در قسمت شمال غربی سواحل بلژیک واقع شده است، که دومین شهر بزرگ بلژیک و یکی از شهرهای مهم اروپا و مرکز تجاری بسیار پراهمیتی محسوب می شود.

در شهر آنتورپ نقاط دیدنی فراوان و جالبی وجود دارد از جمله باغ وحش ملی، موزه دریائی که در یکی از قصرهای قدیمی و تاریخی ایجاد شده، و موزه هنرهای زیبا. «روبن»^۲ هنرمند مشهور بلژیکی در آنتورپ متولد شده و این شهر بندری مجموعه ای از زیباییها و دیدنیهای جالبی را

۱- کشورهای بنلوکس شامل بلژیک، هلند و لوکزامبورگ می باشد که این سه کشور با هم توافق نامه مرزی امضا کرده اند.
۲- پیتربیل روبن نقاش معروف بلژیک (۱۶۴۰-۱۵۷۷)

سنگفرش هر خیابان از طلاست

از هنر و طبیعت در خود گرد آورده است. علاوه بر آن در فعالیت‌های سرمایه‌گذاری و نظام بانکداری بین‌المللی نقش بسیار بالایی را ایفا می‌کند. علت اینکه این مطالب را درباره شهر آنتورپ برای شما بیان می‌کنم، اینست که در اینجا تجربه‌ای آموختم که برای من درس بزرگی بوده است.

شروع ارتباط من با شهر آنتورپ از ۱۹۸۴، وقتی که در این شهر به من پیشنهاد کردند یک پالایشگاه نفت خام را خریداری و اداره کنم شروع شد. یک پیشنهاد غیرمنتظره و ناگهانی، لذا در ابتدا از مدیر شعبه لندن شرکت «دیوو» خواستم که تحقیقات اولیه را در مورد این پالایشگاه در بازار مالی لندن به عمل آورد. به موازات آن یکی از رؤسای شرکت که در زمینه بازار بین‌المللی نفت متخصص بود به آنتورپ فرستادم تا در این زمینه ارزیابی لازم را بعمل آورد.

پس از مدت کوتاهی از هر دوی آنها گزارش‌هایی دریافت کردم که در این پالایشگاه اختلافات کارگری زیادی وجود داشته و به دلیل کسادی فروش، پالایشگاه در وضعیت زیان‌آوری قرار گرفته است. رئیس این مجتمع قبلاً فروش آنرا به شرکتهای ژاپنی، آلمانی و آمریکائی پیشنهاد کرده بود. گزارش‌های مالی که از طریق دفتر لندن دریافت کردم نشانگر این بود که این شرکت در وضعیت مالی مناسبی نمی‌باشد.

سپس من نظر مدیری را که برای بازدید از پالایشگاه به آنتورپ رفته بود پرسیدم، او گفت گرچه وسائل مجتمع تا اندازه‌ای فرسوده و قدیمی بنظر می‌رسند اما با یک بازسازی و دستکاری مختصر، دستگاهها قابلیت بهره‌برداری خوبی خواهند داشت. نتیجه ملاقاتهای وی با کارکنان این

تصمیم‌گیری

بود که بنظر آنها مالک پالایشگاه از نظر درآمد علاقه چندانی به اینجا ندارد و سایر مدیران آن هم مایلند به جای بهره‌برداری، این مجتمع هرچه زودتر بسته شود.

بدین ترتیب، تصمیم من برای سرمایه‌گذاری مشخص شد. علیرغم فرسوده بودن ظاهری تأسیسات برای من مسلم شد که این مجتمع، بازم قادر است روزانه ۶۵۰۰۰ بشکه نفت تصفیه کند، و قیمت پیشنهادی ۱/۵ میلیون دلاری برای این مجتمع به مراتب از هزینه ساخت یک پالایشگاه ارزانتر بود.

موضوع قابل توجه دیگر مسئله کارکنان بود، در این مورد چنین تشخیص داده بودم که بی‌علاقگی مالک و مدیران این مجتمع برای حفظ و نگهداری تأسیسات، باعث دلسردی و عدم وفاداری کارکنان شده و حتی این مسئله روی اخلاق و رفتار آنان آثار سوء گذاشته است. لذا چنانچه بتوانیم مدیرانی باتجربه و شایسته به این محل اعزام کنیم تا سیستم اداری موثری پیاده کنند و در نتیجه دیدگاه‌های کارکنان تغییر یابد این پروژه اقتصادی خواهد شد.

من احساس کردم که کارکنان از روشهای اداری کهنه خسته و دلمرده شده‌اند چون سالها از این نقیصه رنج برده‌اند و قطعاً تغییر مدیریت همراه استقرار سیستم اداری جدید باعث تغییر روحیه و خوشنودی قلبی آنان خواهد شد.

مشکل سوم مسئله تأمین نفت خام و فروش فرآورده پالایشگاه بود که در این مورد من شخصاً اعتماد زیادی به رفع مسائل داشتم. قبلاً تأیید دولت لیبی را برای در اختیار قرار گرفتن حجم قابل توجهی نفت خام

سنگفرش هر خیابان از طلاست

گرفته بودم. زمانیکه لیبی با مشکلات ارزی روبرو شده بود ما یک قرارداد پایاپای با لیبی بستیم یعنی ساخت تعداد فراوانی آپارتمانهای مسکونی در مقابل خرید نفت خام. بنابراین مالک یک پالایشگاه شدن یک سرمایه‌گذاری مناسب و منطقی برای «شرکت دیوو» محسوب می‌شد، زیرا سود حاصل از فروش فرآورده‌های نفتی به مراتب از خرید و فروش نفت خام بیشتر است. البته همیشه این احتمال وجود داشت که بازار مصرف برای گازوئیل، نفت سفید و سایر فرآورده‌ها خیلی مناسب نباشد، که اگر شرایط چنین می‌شد باز هم مسئله‌ای نبود زیرا ما می‌توانستیم تا مدتی نفت خام را مستقیماً بفروشیم و وقتی بازار فرآورده بهتر می‌شد، نفت خام را تصفیه و سپس مشتقات آنرا برای فروش عرضه کنیم.

بر مبنای این گونه نظرات و احتمالات دستورات لازم برای خرید فوری پالایشگاه صادر کردم، سال بعد وقتیکه ما مجتمع پالایشگاه را تحویل گرفتیم یک تیم کارآمد از مدیران منتخب را به آنتورپ اعزام کردیم. نام مجتمع را به نام جدید «جهانی» تغییر دادیم تا این نام با «دیوو» که به معنای «جهان بزرگ» است هم سازی و انطباق داشته باشد. همه چیز طوری تنظیم شد تا یک جو مناسب جدید به این مجتمع داده شود.

در مدتی کمتر از یکسال، نتایج تلاش ما نه تنها کاملاً ملموس بلکه بسیار سازنده و مثبت و سودآور بود. کارکنان نیرو و انرژی تازه‌ای گرفته بودند تا با مدیریت جدید همکاری نمایند. من فکر می‌کنم آنها دو سه مطلب را به عنوان نمونه و الگو از افراد «دیوو» آموخته بودند. ظرف

تصمیم‌گیری

یکسال پالایشگاه به سودآوری رسید، و پس از آن فروش بعدی بالا رفت که ما پیشنهادی از مالک قبلی دریافت کردیم که حاضر است پالایشگاه را به پنج برابر قیمتی که به ما فروخته بود، خریداری نماید. در نتیجه این موفقیت، من یک اعتبار و حیثیت بین‌المللی کسب نمودم و به یک «متخصص جهت ساز» شرکتهای ضرری شهرت یافتم.

دلیل اینکه تا این حد موضوع پروژه آنتورپ را به رخ می‌کشم نه برای شهرتی است که از آن بدست آورده‌ام و نه برای سود حاصل از آن بلکه از اینجهت روی آن تأکید می‌کنم که به ما می‌آموزد اهمیت تصمیم‌گیری صحیح را درک کنیم.

در هر صورت مالک اسبق و دیگران برخلاف ما ارزیابی خاصی انجام دادند و نتیجتاً فرصت درآمد قابل ملاحظه‌ای را از دست دادند.

من تجربه مشابهی در کشور کره با «شرکت ماشین‌سازی کره» داشتم. این شرکت ابتدا در زمان اشغال کره توسط ژاپنی‌ها تأسیس شده بود تا در آن زیر دریائی ساخته شود. وقتی ما مالکیت شرکت را به دست آوردیم، مشاهده نمودیم که این موسسه طی ۴۰ سال گذشته هرگز سودآور نبوده و کلاً در وضعیت بسیار بدی قرار داشته است.

قبل از اینکه به ما مراجعه کنند دولت کره به دو شرکت مختلط بزرگ دیگر بنامهای، سامسونگ و هوندائی، هم پیشنهاد واگذاری این موسسه را کرده بود و این شرکتها تحقیقات و ارزیابی وسیعی به عمل آورده بودند، دو شرکت مزبور بر مبنای تحقیقات دورنمای آینده ماشین‌سازی کره هر دو جواب منفی داده بودند. سپس پیشنهاد بمن داده شد، و من تقریباً همان بررسی و تحقیقات آنها را به عمل آوردم، ولی طبق این

سنگفرش هر خیابان از طلاست

بررسیها، تصمیم گرفتیم این شرکت را خریداری کنیم. ما اسم آنرا به «صنایع سنگین دیوو» تغییر دادیم.

وقتی یک کار تجاری می‌خواهد انجام بشود شما با تصمیم‌گیریهای مختلفی روبرو می‌شوید. بعضی اوقات این تصمیمات خیلی ساده هستند، و بعضی اوقات هم یک تصمیم می‌تواند تمام آینده شرکت را تحت الشعاع قرار بدهد.

مهم نیست که موضوع چه باشد، این از وظایف مدیران سطح بالای اجرایی است که تصمیم‌نهایی را بگیرند. طی سالیان دراز، من با همکاران بی‌شماری کار کرده‌ام، ولی تنهاترین لحظات زندگی، زمانیست که می‌خواهم تصمیم‌گیری کنم، البته دوستان و همکاران و حتی کارکنان عادی همیشه کمک‌ها و انواع اطلاعات لازم را در اختیارم قرار داده‌اند. اما به دلیل داشتن مسئولیت اصلی، آنها نمی‌توانند تصمیم‌نهایی را برای من بگیرند. همچنانکه من نمی‌توانم دیگران را مسئول تصمیمات خود بدانم.

تصمیم‌گیری تنها در مسائل تجاری حائز اهمیت نیست، بلکه در تمام مراحل زندگی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. زندگی هم شامل یکسری تصمیمات می‌شود. یک تصمیم غلط می‌تواند زندگی انسان را به نابودی بکشاند. گاهی اوقات من فکر می‌کنم ما برای این زنده‌ایم که قادر باشیم در فرصت مناسب یکسری تصمیم صحیح بگیریم که نهایتاً بموفقیت منجر شود. برای موفق شدن، شما تا حد ممکن باید از انتخابهای قابل دسترس مختلف و متنوع برخوردار باشید. هرچه انتخاب محدودتر باشد بهمان اندازه فرصت تصمیم‌گیری نیز محدودتر می‌گردد.

تصمیم‌گیری

قدم بعدی اینست که قدرت درونی خود را تقویت و عزم خود را جزم کنید تا بتوانید یک تصمیم صحیح اتخاذ کنید. در اثر مطالعه باید قدرت تصمیم‌گیری خود را تقویت کنید، و این دلیل اصلی تحصیل علم است. تصمیم‌گیری بین غلط و صحیح، سره از ناسره، حق از باطل، خوب از بد، مفید از مضر و توانا هائی که بتوان چنین تصمیماتی را به نحو مطلوب اتخاذ کرد فقط از طریق تحصیل علم امکان‌پذیر است. شما ممکن است فرصتهای مختلفی را بدست آورید، اما یک تصمیم غلط می‌تواند همه این فرصت‌ها را نابود کند. هیچکس نمی‌تواند برای شما تصمیم بگیرد، این خود شما هستید که باید برای خودتان تصمیم بگیرید.

من امیدوارم شما همیشه عده زیادی راهنما و مشاور داشته باشید تا بتوانند در جریان تصمیم‌گیری‌ها به شما کمک کنند. شما برای یافتن مشاورین خود نیاز ندارید که راه دوری بروید. راهنماها و مشاورین شما باید همان کسانی باشند که شریک زندگی شما هستند. آنهائیکه بشما عشق می‌ورزند و نگران سرنوشت شما هستند، پدر و مادر شما، معلمین، اقوام، دوستان، همکلاسان سالهای بالاتر، اینها همه می‌توانند مشاورین شما باشند. اگر شما دلتان را برای آنهائیکه از همه بشما نزدیکتر هستند باز کنید و با آنها حرف بزنید شما به آنچه برای یک تصمیم‌گیری صحیح نیازمند هستید خواهید رسید.

www.KetabFarsi.com

[۴]

گامی فراتر از عارضه انجام کار در حد رفع تکلیف

هر بار که به اروپا سفر می‌کنم این سؤال به مغزم خطور می‌کند که چرا ملت‌هایی که در شمال اروپا زندگی می‌کنند، از شرایط اقتصادی قوی و پیشرفته‌ای برخوردارند در حالیکه در جنوب اروپا مردم وضع اقتصادی ضعیفتری دارند البته ممکن است هیچگونه توجیه علمی وجود نداشته باشد که بتواند این اختلاف وضع را بیان نماید، اما عقیده شخصی من اینست که دلیل ایجاد چنین اختلافی می‌تواند به عادت استراحت ظهر و خواب نیمروزی مردم این نواحی نسبت داده شود.

ملت‌های کرانه دریای مدیترانه چه شهری و چه روستائی به طور سنتی عادت کرده‌اند بعد از صرف ناهار یکی دو ساعت بخوابند، البته این موضوع برای ملت پرجنب و جوش کره خیلی عجیب بنظر می‌رسد، گرچه هر کس بعد از خوردن یک غذای کامل مقداری کسل و خواب‌آلود می‌شود گرچه هوای گرم چنین مناطقی نیز به این خواب‌آلودگی کمک می‌کند.

من هنوز نمی‌توانم بفهمم که چگونه فردی می‌تواند در اوقات مهم و

سنگفرش هر خیابان از طلاست

با ارزش روز بخوابد. شگفت‌آورتر اینکه گرچه تمام کارکنان از فرصت خواب نیمروزی استفاده می‌کنند معذک ساعت شروع و پایان کارشان مثل شروع و پایان کار شمال اروپاست و اغلب مغازه‌ها و فروشگاه‌ها قبل از ساعت ۸ بعد از ظهر تعطیل می‌کنند.

وقتی تمام مردم یک جامعه اینگونه عمل کند، مسلماً نیروی کار عظیمی از دست می‌رود. لذا من فکر می‌کنم این خواب نیمروزی مطلبی است که باید مورد ارزیابی مجدد قرار گیرد.

محققاً یک نوع تنبلی و کندی در پویش و روحیه این ملتها بوجود آمده و تا حدودی نیز به صورت احوال شخصی و حتی ملی ظاهر گردیده است. همچنین این مطلب می‌تواند انعکاس اعتقادات مردم از زندگی و سرنوشت باشد.

به هر حال به نظر من بی‌خیالی ملتهای جنوب اروپا نه در نتیجه روحیه رومانیتیک آنها و نه از مقوله راحت طلبی و تن آسائی آنان در زندگی است. در حقیقت من آنها را از علائم بیماری کار در حد رفع تکلیف می‌بینم یعنی انجام حجم معینی از کار در مقابل استفاده کردن از حد مناسبی استراحت و سرگرمی. من این موضوع را دلیل اساسی اختلاف وضعیت اقتصادی بین ملتهای شمال اروپا و جنوب آن می‌دانم.

مردمیکه تمام سعی و کوششان براینست که وقتشان بیهوده تلف نشود و برای کار حد و مرز نمی‌شناسند قطعاً موفق‌ترند از کسانیکه تنها در حد انجام وظیفه کار می‌کنند.

من هنوز یک خواب تکراری می‌بینم. این خوابی است که من در آن از دانشگاه فارغ‌التحصیل نمی‌شوم. در حقیقت تقریباً هم نزدیک بود که

گامی فراتر از عارضه انجام کار در حد رفع تکلیف

فارغ التحصیل نشوم، شاید بهمین دلیل این خواب را مرتب می بینم. در آخرین ترم تحصیلاتم در دانشکده بجای رفتن سر کلاس بصورت پاره وقت در یک آژانس دولتی کار میکردم. در آن روزها یکی از امتیازات شاگردان سال آخر که به آن مباحثات میکردند غیبت از کلاس بود.

البته دانشجویان سال آخر، مثل خود من اغلب فکرشان را برای پیدا کردن شغل آینده مشغول می کردند. تقریباً این نوع رفتار از همه شاگردان سال آخر قابل انتظار بود.

یکی از درسهای سال آخر من با استادی بنام «پروفسور وانگ - ایل - چانگ» بود که در حال حاضر در دانشگاه «هانیانگ» در شهر سئول تدریس می کند. در آن زمان او به تازگی پس از انجام یک رشته مطالعات جدید از آمریکا برگشته و به شدت تحت تاثیر انضباط و نظام آموزشی سیستماتیک آنجا قرار گرفته بود.

من متوجه نبودم که استاد «وانگ» هر روز در کلاس حضور و غیاب می کند و به کسانی که تعداد معینی از ساعات را سر کلاس حاضر نمی شوند نمره نمی دهد. خیلی دیر متوجه این موضوع شدم و وضعیت دشواری برایم پیش آمد زیرا اگر از درس او نمره نمی گرفتم نمی توانستم فارغ التحصیل شوم.

لذا تصمیم گرفتم «پروفسور وانگ» را ببینم و از او عذرخواهی کنم و خواهش کنم که اجازه دهد فارغ التحصیل شوم، اما او تغییر عقیده نمی داد. من فکر می کنم او وضع مرا درک نکرده و به اشتباه فکر می کرد که من شاگرد لاابالی هستم. در آن زمان من «رئیس انجمن دستداران

سنگفرش هر خیابان از طلاست

دانشجویان رشته بازرگانی» بودم. من حتی اعضای انجمن را بسیج کردم که به خاطر این موضوع از او تقاضای کمک کنند.

بالاخره پروفیسور «وانگ» تحت شرایطی مرا پذیرفت و از من خواست تا گزارش ویژه‌ای تهیه و ارائه دهم. اینکار را با موفقیت انجام دادم، و سرانجام فارغ‌التحصیل شدم. اما اینکار برای من درس خوبی شد و آن اینکه طرز تفکر تلاش در حد رفع تکلیف را از سر بیرون کنم. یک دانشجوی سال آخر باید همانقدر تلاش کند که دانشجوی سال اول، شاید هم بیشتر، من فکر می‌کردم آنچه را که تاکنون در دانشکده یاد گرفته‌ام کافی است ولی درسی که من از این تجربه آموختم چنان تاثیری در من گذارد که هنوز هم در خواب می‌بینم از دانشگاه فارغ‌التحصیل نشده‌ام.

روی این تجربه، از زمان شروع فعالیت تجاری شرکت «دیوو» من نتوانسته‌ام کارکنانی را که فقط برای رفع تکلیف انجام وظیفه می‌کنند تحمل کنم. این طرز فکر نه سودی برای خود شخص و نه برای جامعه دارد.

طی سالیان دراز، من در سطح بین‌المللی محصولات صنعتی بی‌شماری را عرضه کرده‌ام و کراراً با یک مسئله رنج‌آور روبرو بوده‌ام و آن پیرایش نهائی محصول است. کالاهای ساخت کره از لحاظ طراحی، کیفیت و قیمت مورد توجه قرار دارد ولی کیفیت پیدایش نهائی آنها همیشه مثل خاری در چشم بوده است و بهانه‌ای برای خریداران که قیمت را تا حد ممکن پائین ببرند که مفهوم آن نه فقط کاهش قیمت تولید در بازار است، بلکه به عنوان یک فرد کره‌ای تا حدی نیز مایه آبروریزی و سرافکنندگی بوده است.

گامی فراتر از عارضه انجام کار در حد رفع تکلیف

این موضوع همواره مرا پریشان و مضطرب کرده است، چرا که پیرایش نهائی محصول به صورت رفع تکلیف، تمام رنج و مشقت و تلاشی را که برای ساختن یک کالا صرف می شود به استهزا می گیرد و این امر موجب زیان بزرگی برای کشور شده است.

وقتی که من ابتدا به سراغ بازار مصرف آمریکا رفتم، یکی از اولین مشتریهایم فروشگاههای زنجیره ای «سی یرز» بود. رئیس امور تدارکات «سی یرز» بسیار از کیفیت محصولات کره ای نگران بود، و وظیفه من این بود که از شدت ترس او بکاهم. لذا من یک بخش داخلی کنترل کیفیت ایجاد کردم تا تمام تولیدات مربوط را دقیقاً مورد بازرسی قرار دهد و در برنامه کنترل کیفیت، استاندارد را بالاتر از حد انتظار فروشگاه «سی یرز» به وجود آوردم. سرانجام توانستم اعتماد و اطمینان مسئولین فروشگاه «سی یرز» را جلب کنم.

ما به آسانی می توانیم نمونه های دیگری از «ارائه کار در حد رفع تکلیف» پیدا کنیم. در سال ۱۹۶۷ وقتی که شرکت «دیوو» راه اندازی کردیم، تمام محصولات صادراتی هنوز توسط کشتی حمل می شد. صنعت حمل و نقل دریائی هنوز رشد چشم گیری نداشت، و در نتیجه رقابت تنگاتنگی برای ذخیره جا در کشتی و بارگیری بین صادرکنندگان وجود داشت. لذا اغلب شرکتهای صادر کننده نمایندگانی در شهر بندری «پوسان» داشتند. وقتی زمان تحویل کالا به خریداران خارجی فرا می رسید همه عصبی بودند و زود از کوره به در می رفتند. بخش های تولید کارخانه بیست و چهار ساعته در حال تولید بودند. بعد از آنکه کالاهای صادراتی به انبارهای گمرک می رسید نمایندگان شرکتهای می بایست

سنگفرش هر خیابان از طلاست

منتظر می ماندند تا نوبت بارگیری کالایشان فرا برسد. اگر ما نمی توانستیم سربزنگاه شخصاً یک کشتی برای حمل آماده کنیم، حداقل می بایست تا آمدن کشتی بعدی یک هفته صبر کنیم و تمام تلاشهای طاقت فرسای ما برای تولید به موقع کالایمان به هدر می رفت. در آن زمان شانس موفقیت یک شرکت کوچک تماماً در گرو ذخیره جا در یک کشتی خلاصه شده بود. بنابراین فشار و مسئولیت نمایندگان شرکتها در بندر و صف ناپذیر بود.

طبیعتاً در بین این نمایندگان رقابت و کشمکش خشونت آمیزی برقرار بود. اگر یک نماینده کاملاً هوشیار نبود به سادگی از رقبای دیگر شکست می خورد. گاهی اتفاق می افتاد که کالای یک شرکت در داخل کشتی بارگیری شده بود و وقتی نماینده اش با فراغت بندر را ترک می کرد اجناس او را از کشتی خالی و کالای شرکت دیگری را بار می زدند.

جالب است که بدانید در بندر «پوسان» سه گروه از نمایندگان مختلف شرکت های صادر کننده حضور داشتند. گروه اول آنهایی بودند که وقتی مطمئن می شدند که کالای مربوط به شرکتشان به انبار گمرک بندر وارد شده است بندر را ترک می کردند. گروه دوم کسانی بودند که صبر می کردند کالایشان در کشتی مورد نظر بارگیری شود، سپس از بندر خارج می شدند. اما نوع سوم افرادی بودند که پس از ورود کالا به بندر، ورود کشتی و اطمینان از بارگیری آن، باز هم در آنجا می ماندند تا کشتی بندر «پوسان» را ترک می کرد و از انظار دور می شد.

نمایندگان نوع اول اغلب بازنده بودند و با مشکلات روبرو می شدند. نمایندگان گروه دوم معمولاً از هر ۱۰ سفر یکی دوبار کالایشان جا

گامی فراتر از عارضه انجام کار در حد رفع تکلیف

می ماند اما نمایندگان گروه سوم چون تا انتهای کار در بندر حضور داشتند مسئله ای نداشتند و همیشه موفق بودند. نمایندگان گروه های اول و دوم در حدی کار کرده بودند که از نظر خودشان در آن زمان خوب و کافی بوه است، ولی خیلی وقتها اتفاق می افتاد که برای شرکتشان مشکلات بزرگی به وجود می آوردند.

من دستور دادم که نمایندگان شرکت «دیوو» آنقدر در بندر بمانند تا کشتی بارگیری کرده و در افق ناپدید شود. این خود یک نوع اقدام نهائی کار بود. همین کار ساده باعث شد که، ما در رابطه با حمل هیچ محموله ای مشکل پیدا نکنیم و تحویل کالاهایمان همواره به موقع انجام شود. این موضوع بسیار اساسی و ضروری بود که ما در مقابل مشتریان بین المللی خودمان اطمینان و اعتبار قابل توجهی کسب کنیم. دنیا این را پذیرفته بود که «شرکت دیوو» توانائی تحویل بموقع کالاهایش را دارد.

مهم نیست که من چه کاری را انجام می دهم، هر چه باشد دوست دارم آنرا به نحو احسن و تا انتها انجام دهم. این کلید رمز موفقیت است. من سعی کرده ام که این اصل را به پرسنل خودمان القا و تفهیم کنم که نه فقط برای تولید کالا بلکه تا انتهای کار دقت، ممارست و پی گیری کنند. این روش در «شرکت دیوو» بصورت یک سنت و فرهنگ گرانبها متجلی شده است.

بنابر این من از جوانان امروز انتظار دارم که همیشه خلاقیت نشان دهند، نه اینکه دنباله رو سیل جمعیت شده و مطالعاتشان را در حد «رفع نیاز» متوقف کنند.

راه صحیحی برای خود انتخاب کنید، توانائیهای خود را بیابید،

سنگفرش هر خیابان از طلاست

استعدادهای پنهان خود را کشف کنید، و همه آنها را تقدیم سازندگی جامعه‌تان کنید. فقط در سایه سختیها و مشقات و تلاشهای امروز ماست که فردائی نورانی در پیش رو خواهیم داشت. اگر شما تحصیل می‌کنید یا بهر نحو زندگی می‌کنید، سعی و تلاش خود را در حد رفع نیاز متوقف نکنید.

www.KetabFarsi.com

[۵] جادوگران^۱

می گویند جادوگری وجود دارد که هر وقت اراده کند می تواند با کمی جست و خیز تا بالای تپه ای به ارتفاع زیاد بپرد و با این کار خود، هم موجب شگفتی و حیرت مردم و هم باعث حسادت آنان گردیده است، ما را به حیرت وامیدارد که آیا ما هم می توانیم روزی به چنین قدرتی دست پیدا کنیم؟ با شگفتی فکر می کنیم شاید در یکی از روزها که در بحر مکاشفات خود غوطه ور بوده ناگهان این قدرت از آسمان لاجوردی به سوی او کمانه کرده و یا الهاماتی در کار بوده و از اینگونه خیالات. آنچه مسلم است در ابتدا این جادوگر بیش از مقداریکه اغلب مردم می پرند قدرت پرش نداشته است، و اگر هم داشته شاید مثلاً یک متر بیشتر می پریده، اما او یک هدف را برای خودش تعیین کرده، و آن اینکه بالاخره باید تا ارتفاع یک تپه مرتفع بپرد و هر روز تمرین کرده و اندک اندک مقدار پرش او بیشتر شده است. او تمام اوقات خود را وقف این

۱- داستان مردی است از کره که قادر بود از روی ارتفاعات بسیار بلند بپرد.

سنگفرش هر خیابان از طلاست

کار کرده و شاید اینقدر صبر و حوصله به خرج داده تا مثلاً گندم یک مزرعه که به تدریج بلند و بلندتر می‌شوند از روی آنها پریده و خود را اینچنین تمرین داده است. شاید هم در اثر یک رشته تمرینات دیگر به یک جادوگر تبدیل شده و در محدوده کار خودش به یک متخصص و کارشناس ماهر تبدیل گردیده است.

خیلی راحت است که به غلط چنین توجیه کنیم که جادوگران از ابتدا اینگونه دنیا آمده‌اند اگر این فرض و تصور درست باشد، پس به همین سیاق باید گفت که یک متخصص از اول متخصص متولد شده و یک رئیس هیئت مدیره در بدو تولد رئیس هیئت مدیره بوده است. اما آیا واقعاً متخصص و رئیس هیئت مدیره اینگونه خلق شده‌اند، خیر آنها تلاش کرده و زحمت کشیده و سخت کار کرده‌اند تا در رشته خودشان متخصص گردیده‌اند عیناً مثل یک جادوگر.

هر انسان دارای تواناییهای نامحدودیست. تنها اختلافی که بین یک فرد معمولی و یک جادوگر وجود دارد، اینست که فرد جادوگر قدرتهای پنهان خود را با تمرین و مشقت فراوان بکار گرفته و در کارهای خارق‌العاده‌ای که انجام می‌دهد متبحر شده است. برای هر معلولی علتی وجود دارد، و هر تلاشی را نتیجه‌ای است. فضائل و هنرها اتفاقی به دست نمی‌آیند، آنها تکامل تدریجی یک عمل معین هستند.

خلاف تواضع و فروتنی است اگر بگویم به من لقب «جادوگر» داده‌اند. شاید به این دلیل مرا جادوگر می‌دانند که اغلب در مورد قهرمان پرشی که به آن اشاره کردم صحبت می‌کنم، شاید برای اینکه من سرسختانه و بی‌امان همواره خواسته‌ام در هر کاری که وارد می‌شوم در

جادوگران

آن کار متخصص و باتجربه شوم. باید به این مطلب اعتراف کنم که از این لقب بدم نمی‌آید. زیرا در تمام دوران زندگی خواسته‌ام این بوده که یک متخصص و کارشناس باشم.

من فارغ‌التحصیل رشته اقتصاد هستم، اما برخلاف رشته تحصیلی‌ام، اولین کارم را در صنایع نساجی شروع کردم و بعد از ده سال کار در این رشته بعنوان یک جادوگر نساجی و پارچه بافی شناخته شدم، اکنون اگرچه سالهای دور و درازی است که از رشته نساجی دور بوده‌ام ولی هنوز با مشاهده هر نوع پارچه‌ای می‌توانم دقیقاً تمام مشخصات و کیفیت آن را بیان کنم، مثلاً چه الیافی برای بافتن آن مصرف شده، مراحل مختلف آن چگونه بوده، برای رنگ‌آمیزی از چه رنگهائی استفاده شده و قس علیهذا. من هنوز هم در انطباق رنگ با نوع و بافت پارچه یک جادوگر هستم.

اما جادوگری من تنها به صنعت پارچه بافی و نساجی محدود نمی‌شود، به نسبتی که فعالیت شرکت ما در رشته‌های مختلف توسعه پیدا کرد، من در رشته‌های جدید نیز زحمت فراوان کشیدم تا در آن رشته‌ها متخصص و صاحب نظر شوم. مثلاً در بخشهای ماشین‌سازی، انواع ماشین‌آلات متحرک، کشتی‌سازی، حتی هتلداری و غیره. در هر کدام خود را به سطحی رسانیده‌ام که در آن کارشناس و متخصص باشم. زود نتیجه این تخصصها ما توانستیم در سطوح مختلف کارهای خود را بسط و توسعه دهیم.

در نتیجه تلاشهایم در رشته‌های گوناگون به تدریج در ارزیابی افراد نیز صاحب نظر و کارشناس متبحری شده‌ام. وقتی با یک مدیر یا مسئول

سنگفرش هر خیابان از طلاست

زیر دست خودم بحث می‌کنم، از حرکات، جمله‌بندی، نحوه بیان، تغییرات چهره او فوراً می‌توانم درک کنم که او در امور مربوط به خودش، به چه سطحی از علم و تجربه رسیده است. فقط با پرسش یک یا دو سؤال می‌توانم حد و اندازه تبحر و تسلط او را بر کارش تعیین کنم.

ما در زمان تقسیم شدن علوم تخصصی زندگی می‌کنیم، در زمانی هستیم که امور روزمره در حال تغییر و تحول مستمر هستند، شرایط زندگی پیچیده‌تر و متنوع‌تر شده، و در سطوح مختلف نیاز بیشتری به افراد کارشناس و متخصص احساس می‌شود. دیگر آن زمانیکه یک نفر به تنهایی چندین کار مختلف را انجام می‌داد سپری شده است. حتی اگر هم شخصی قادر باشد کلیات و جزئیات کاری را توأمآً انجام دهد، کمی وقت به او اجازه چنین کاری نخواهد داد.

کارها کاملاً براساس تقسیم‌بندی ویژه توسعه یافته و به کارکنان و متخصصین بخشهای مربوطه واگذار شده‌اند. بدینوسیله راندمان کارها بسیار افزایش پیدا کرده نیازمند کارشناسان مختلف شده‌ایم و بنابراین در جهان امروز، شما در آن رشته و حرفه‌ای که انتخاب کرده‌اید باید یک متخصص با تجربه باشید.

البته، باید اینرا هم بگویم که این تقسیم‌بندیها، اهمیت و ارزش کارهای متنوع را از بین نمی‌برد و بدان معنی نخواهد بود که به استثنای رشته و یا حرفه انتخابیتان تمام چیزها را نادیده بگیرید. دنیا مکانی وسیع است و زندگی پر از تنوع و گوناگونی. اگر خود را در دنیای کوچک افکار خود محدود کنید از دنیای اطرافتان بی‌خبر خواهید ماند. مثل قورباغه‌ای خواهی بود که خود را در چاهی محصور کرده باشد.

جادوگران

چیزی که امروزه فکر مرا بخود معطوف کرده اینست که ما با سرعت تمام مشغول کردن یک چاله بزرگ هستیم، اما فراموش کرده‌ایم که قبلاً عمق این چاله را ارزیابی و در محاسباتمان منظور کنیم. زیرا قبل از شروع به کندن یک چاله عمیق شما به قطعه زمینی با وسعت کافی نیاز دارید. چنانچه عمق و قطر چاله با هم نسبت نداشته باشد و بخواهید در یک طول و عرض کم چاله عمیقی حفر کنید، مطمئن باشید که دچار مشکل خواهید شد.

کارها همیشه به اینصورت پیش نخواهد رفت، همواره اصول اولیه بر آنها حاکم است. اگر شما واقعاً نیاز به چاله عمیق دارید، از ابتدا باید با ابعاد بزرگی شروع به حفاری و کندن نمائید. اگر فقط به عمق آن فکر کنید، چنین بنظر می‌رسد که در برداشت اولین بیل پر از خاک می‌توانید به هر عمقی برسید. اما به محض اینکه قدری عمیقتر بروید، مشاهده خواهید کرد بدون عرض مناسب قادر به حفر عمیق‌تر نخواهید بود. بنابراین قبل از کندن چاله عرض و طول مناسبی برای کندن مد نظر قرار دهید. در آنصورت برای کندن چاه به عمق دلخواه احساس سهولت و آسانی خواهید کرد.

سعی کنید یک کارشناس، یک متخصص بشوید، البته نه در حدی که چیزهای دیگر از دیدتان محو گردد. علیرغم تخصصی که دارید، لازم است از کارهای متنوع و وسیعی سررشته داشته باشید. منظور از اینکه می‌گویند ما تحصیل کرده و فهمیده‌ایم اینست که ما از درک و حس و تشخیص بالائی برخورداریم، شخصی که در رشته میکروشناسی تحصیل کرده است لزوماً نیازی نیست که کارشناس روشهای مونتاز بال هواپیما

سنگفرش هر خیابان از طلاست

هم باشد، ولی چنانچه رشته تحصیلی شما میکرب‌شناسی، داروسازی یا ادبیات باشد، شما نیازمند به یک دانش وسیع در اطلاعات عمومی خواهید بود. دانش وسیعی را که من درباره‌اش صحبت می‌کنم این است که به صورتی منظم در وجود شما پرورش یافته و دیدگاه و عمق تخصص شما را افزایش دهد.

شما به یک درک و فهم وسیع از علوم چون فلسفه، آداب معاشرت و اصول اخلاق محتاج هستید. بنابراین وقتی می‌گوییم فرد باید متخصص باشد، خودبخود شامل این مطلب هم می‌شود که بینش صحیح، فهم و شعور و وسعت نظر جز لاینفک این تخصص نیز هست.

امروزه، قدرت و شخصیت انسان مجزا از یکدیگر نیستند، دیگر آن دوره که چنین بوده گذشته است. قدرت وقتی حاصل می‌شود که شما یک متخصص باشید و شخصیت و مقام وقتی به وجود می‌آید که شما تنها فردی باشید که بتوانید یک کار مشخص را انجام دهید. استاندارد و محک سنجش امروز تخصص است.

چرا پزشکان مورد احترام هستند؟ من از مشاهدات خودم اینطور می‌فهمم که آنها به این دلیل مورد احترام قرار گرفته‌اند که از یک تخصص ارزشمند برخوردارند. آنها بیمارانی را می‌توانند معالجه کنند که افراد غیر متخصص قادر نیستند. چرا نویسندگانی چون «داستایوسکی»، «کامو» و «کافکا» هنوز در خاطره‌ها هستند؟ زیرا آنها در ادبیات متخصص بوده‌اند، و نیز برای اینکه آنها به سطوحی از ادبیات رسیدند که دیگران به آن اوج نرسیده‌اند اینها همه کارهائی را انجام دادند که دیگران در آن زمان نتوانستند یا نخواستند انجام دهند.

جادوگران

بنابراین سعی کنید که یک متخصص، یک کارشناس و یک جادوگر شوید، و در هر رشته‌ای که وارد می‌شوید، تلاش کنید که بهترین باشید، علیرغم حرفه‌ای که انتخاب کرده‌اید. اگر تعجب می‌کنید که چگونه می‌شود اینکار را کرد، به شما پندی می‌دهم که هر کاری را که به دست گرفتید کاملاً خود را در آن غوطه‌ور کنید. ایده‌ها، هوش، ذکاوت، آگاهی و درک به کسانی داده شده است که با تمام وجود خود را در حرفه و یا هر کار سازنده غرق کنند. اگر بخواهید برای کسب ایده‌های جدید مدت زمانی دست از تلاش بردارید و به استراحت پردازید بسیار راه بیهوده‌ای را انتخاب کرده‌اید.

نوشته‌ها از انتها و نوک قلم متولد می‌شوند. و شما باید همواره نوشتن و نوشتن را تمرین کنید تا ایده‌ای را به دست بیاورید. بهمین طریق ذهن خلاق و افکار متعالی در رشته‌های دیگر نیز از غوطه‌وری و تعمق کامل حاصل می‌گردد. نابغه شدن ۹۹ درصد به تلاش بستگی دارد. برای اینکه در حرفه خود نابغه بشوید خود را در آن غوطه‌ور سازید، کوتاه سخن اینکه، درک و آگاهی صحیح کسب کنید و آنها را عمیق و عمیق‌تر سازید.