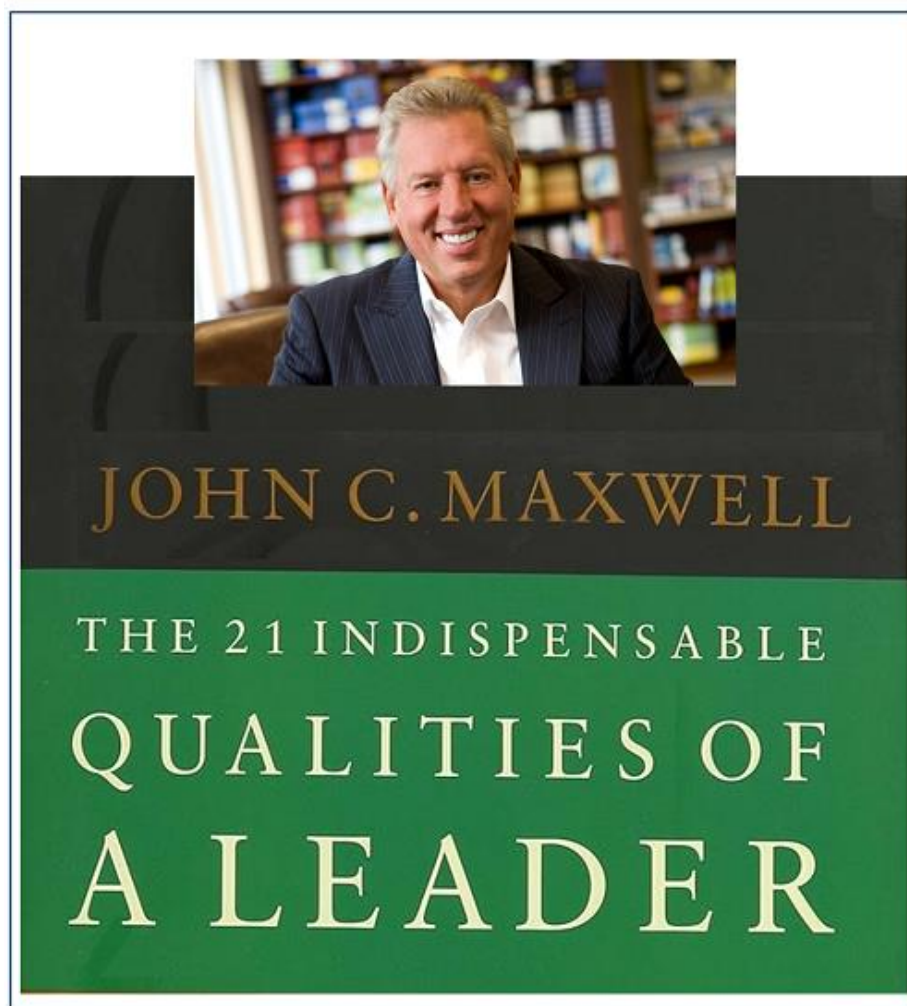




بیست و یک صفت بایسته یک رهبر

جان سی. ماکسول

فصل ۱۲

اشتیاق: به استقبال زندگی بروید و آن را عاشقانه دوست بدارید.

به نام خداوند بخشنده و مهربان

وقتی رهبری مشتاقانه با دیگران برخورد می‌کند آن‌ها هم متقابلاً با اشتیاق به او جواب می‌دهند.

جان ماکسول

همه می‌توانند کارهای‌شان را جدی بگیرند، اما وقتی شما متعهد می‌شوید چنان شور و اشتیاقی در درون رگ‌های‌تان به جریان می‌افتد که کسی نمی‌تواند سد راه‌تان بشود.

بیل کازبی، کم‌دین

سس پیتزا در خون اوست

در کتاب ۲۱ قانون بی‌چون و چرای رهبری به حکایت پیتزا "پاپا جونز" اشاره کرده و توضیح داده‌ام که چگونه این شرکت که در سال ۱۹۸۴ به دست "جان اشناتر" تأسیس شد در همان هفت سال اول از یک فروشگاه به ۴۶ فروشگاه و در هفت سال بعدی از ۴۶ به ۱۶۰۰ فروشگاه افزایش یافت. رشد سال‌های فعالیتش تابعی از قانون رشد خیره‌کننده این شرکت در نیمه دوم انفجاری بود. این قانون می‌گوید اگر خواهان رشد هستید پیروان را رهبری کنید اما برای چند برابر کردن رشد، رهبران را رهبری کنید. اما کلید موفقیت "پاپا جونز" در نیمه اول چه بود؟

جواب این است اشتیاق. "جان اشناتر" نه تنها پیتزای "پاپا جونز" می‌خورد بلکه با آن تنفس می‌کند، با آن می‌خوابد و با آن زندگی می‌کند. او تمام فکر و ذکرش در این پیتزا خلاصه شده است. "مایکل اسپایزر" تحلیل‌گر "لمان برادرز" در مجله موفقیت درباره او چنین می‌گوید: پیتزا در حکم زندگی "اشناتر" است. او آن را به شدت جدی می‌گیرد.

فلسفه "اشناتر" بسیار ساده و صریح است. او در مقام توصیه می‌گوید: به خوبی روی کاری که می‌کنید متمرکز شوید و آن کار را بهتر از هر کس دیگری انجام دهید. کاری که او می‌کند و خوب هم انجام می‌دهد، رهبری و هدایت پررشدترین تجارت جهانی است. او به قدری از این کار لذت می‌برد که همیشه در اوج قرار دارد. اخیراً او به یکی از پیتزافروشی‌هایی که همسرش آن را اداره می‌کرد رفت و متوجه شد که مشتریان سفارش بسیار زیادی داده‌اند. فکر می‌کنید چه کرد؟ به عجله دست به کار شد و یک ساعت و نیم تمام در کار تهیه و پخت پیتزای مشتریان کمک کرد. این کاری است که او از انجام دادن آن لذت می‌برد. او هفته‌ای چهار یا پنج بار به فروشگاه‌ها سر می‌زند. سر زدن به پیتزا فروشی‌ها اغلب بدون اطلاع قبلی است. او می‌خواهد مطمئن شود که همه چیز مرتب است.

"اشناتر" گفته است: وقتی در ۲۲ سالگی درباره پیتزا حرف می‌زدم مردم گمان می‌کردند که خل شده‌ام. وقتی به فروشندگان، بانک‌داران و حتی دوستانم می‌گفتم ماهی پنج یا شش فروشگاه دایر خواهم کرد به من می‌خندیدند. او حالا ماهانه ۳۰ فروشگاه و به عبارتی هر روز یک پیتزا فروشی جدید افتتاح می‌کند. او قصد دارد برای تعداد هم بیفزاید. شعبه‌ای از این پیتزا فروشی در مکزیک دایر شده است و حالا قصد دارد در ونزوئلا، پورتوریکو و سایر بازارهای خارجی هم شعبات خود را دایر کند. او زمانی آرام خواهد گرفت که تبدیل به بزرگترین پیتزافروش دنیا شود.

موشکافی

متخصصان وقت زیادی صرف می‌کنند تا بدانند چه عواملی اشخاص را به موفقیت می‌رساند در اغلب موارد به شعور، هوش و فراست، تحصیلات و عوامل دیگر توجه می‌شود اما در این میان شور و اشتیاق است که حرف اول را می‌زند. "دیوید سارنوف" معتقد است کسی نمی‌تواند موفق باشد مگر اینکه کارش را دوست داشته باشد.

اگر به زندگی رهبران مؤثر دقیق شوید می بینید که آن‌ها معمولاً در شکل و شمایل کلیشه‌ای قرار نمی‌گیرند. برای مثال بیش از ۵۰ درصد مدیران عامل شرکت‌های "فورچون ۵۰۰" در کالج نمراتی در حد (ج) می‌گرفتند. حدود ۷۵ درصد رؤسای جمهور آمریکا در کلاس‌های درس خود اشخاص متوسطی بودند و بیش از ۵۰ درصد کارفرمایان میلیونر حتی کالج را تمام نکردند. چگونه است که اشخاص عادی می‌توانند به موفقیت‌های بزرگ برسند؟ جواب را باید در شور و اشتیاق پیدا کنید. چیزی نمی‌تواند در زندگی یک رهبر جای شور و اشتیاق را بگیرد.

اکنون به چهار حقیقت درباره شور و اشتیاق توجه کنید و ببینید که برای شما به عنوان رهبر چه می‌توانند بکنند.

- اشتیاق، قدم اول برای موفق شدن است

سرنوشت و تقدیر شما را خواست و اشتیاق شما رقم می‌زند. به رهبران بزرگ فکر کنید مطمئناً تحت تأثیر شور و اشتیاق آن‌ها قرار خواهید گرفت. شور و شوق "گاندی" برای حقوق بشر، "وینستون چرچیل" برای آزادی، "مارتین لوتر کینگ" برای برابری و مساوات و "بیل گیتس" برای تکنولوژی هر کس که خواهان زندگی‌یی بالاتر از حد متوسط است، از میل و اشتیاق زیادی برخوردار است. این مطلبی است که در هر زمینه‌ای مصداق دارد. هر چه آتش اشتیاق شما فروزان‌تر باشد میل شما بیشتر است و امکان موفقیت شما افزایش می‌یابد.

- اشتیاق، اراده شما را تقویت می‌کند

می‌گویند روزی جوان بی‌اشتیاق و دل‌مرده‌ای به نزد سقراط رفت و گفت: ای سقراط بزرگ آمده‌ام تا چیزی از تو بیاموزم. "سقراط" مرد جوان را به کنار دریا برد و به مدت ۳۰ ثانیه سر او را زیر آب فرو برد. وقتی "سقراط" سر مرد را رها کرد تا نفس بکشد، از او خواست آن‌چه را خواسته بود تکرار کند. مرد جوان گفت من دنبال دانش

می‌گردم. "سقراط" بار دیگر سر او را زیر آب برد و این بار کمی بیشتر سر او را زیر آب نگاه داشت. بعد از چند تکرار فیلسوف بزرگ پرسید چه می‌خواهی؟ مرد جوان در حالی که نفسش گرفته گفت: هوا، هوا می‌خواهم. "سقراط" جواب داد: عالی است. **وقتی دانش را به اندازه هوا بخواهی به آن دست پیدا می‌کنی.** چیزی جای اشتیاق را نمی‌گیرد. **اشتیاق در حکم سوخت اراده ماست. اگر چیزی را با تمام وجود بخواهید اراده دست‌یابی به آن را پیدا می‌کنید.** تنها راه رسیدن به خواسته‌ایجاد شور و اشتیاق است.

• شور و اشتیاق، شما را تغییر می‌دهد

اگر به تبعیت از شور و اشتیاق خود رفتار کنید، به انسان مخلص‌تر و مولدتری تبدیل می‌گردید و این توانایی شما را در تأثیرگذاری بر دیگران افزایش می‌دهد. در پایان، اشتیاق شما تأثیری بیشتر از شخصیت شما بر جای می‌گذارد.

• شور و اشتیاق، «غیر ممکن» را به «ممکن» تبدیل می‌کند

انسان موجودی است که وقتی آتش اشتیاق در او شعله ور می‌شود، غیر ممکن باقی نمی‌ماند. اشتیاق همه چیز زندگی را دگرگون می‌کند. به همین دلیل است که رهبران پر شور و اشتیاق تا این حد مؤثرند. رهبری که از شور و اشتیاق بهره دارد همیشه از رهبری که دارای مهارت فراوان است اما شور و شوق ندارد موفق‌تر ظاهر می‌شود.

به این موضوع فکر کنید

به رغم قدرت شور و اشتیاق به نظر می‌رسد در فرهنگ ما بسیاری از مردم معتقدند که شور و اشتیاق موضوعی است که باید درباره‌اش جانب احتیاط را رعایت کرد. "تونی کامپولو" جامعه شناس می‌گوید: ما در شرایطی

زندگی می‌کنیم که نه تنها ماتریالیست هستیم بلکه بدتر از آن به عنوان یک انسان به لحاظ احساسی مرده‌ایم، نه رقصی نه آوازی.... حتی مرتکب گناه هم نمی‌شویم. آیا شور و اشتیاق در زندگی شما وجود دارد؟ آیا با شور و نشاط از خواب بیدار می‌شوید و روزتان را آغاز می‌کنید؟ آیا روز اول هفته، روز مطلوب شماست؟ یا نه از تعطیل آخر هفته تا تعطیل آخر هفته بعدی به کارهای روزمره می‌پردازید و در خواب راه می‌روید؟ آخرین بار که از فرط هیجان خواب به چشم‌هایتان راه نیافت کی بود؟ اگر شور و اشتیاق یکی از مؤلفه‌های کیفی زندگی شما نیست به عنوان یک رهبر در زحمت هستید. واقعیت این است که اگر نسبت به اشخاص شور و شوقی نداشته باشید نمی‌توانید آن‌ها را رهبری کنید. تا آتش در درون نداشته باشید نمی‌توانید شعله‌های سازمان خود را برافروزید.

راه دست‌یابی

برای افزایش شور و اشتیاق خود اقدامات زیر را صورت دهید.

• شور و حرارت خود را بسنجید

درباره زندگی و کارتان از چه شور و شوقی برخوردارید؟ آیا شور و شوق شما خودش را نشان می‌دهد؟ از چند نفر از همکاران و نیز از همسران درباره میزان میل و رغبت خود سؤال کنید. تا زمانی که ندانید شور و اشتیاق چه نقشی در زندگی شما بازی می‌کند نمی‌توانید به شور و اشتیاق برسید.

• به عشق و علاقه اولیه بازگردید

خیلی‌ها می‌گذارند که زندگی و شرایط آن بر آن‌ها حکومت کند. به یاد زمانی بیفتید که به تازگی کارتان را شروع کرده بودید و یا حتی به عقب‌تر بروید به یاد دوران کودکی خود بیفتید. چه عواملی شما را به نشاط

می‌آورد؟ کدام کار بود که ساعت‌های متمادی بدون وقفه انجام می‌دادید؟ سعی کنید اشتیاق گذشته را بازیابید. بعد بر اساس آن، عشق‌های اولیه زندگی و وحرفه خود را ارزیابی کنید.

• با اشخاصی که شور و اشتیاق دارند، معاشرت کنید

به نظر حرفی معمولی می‌رسد اما معمولاً کُند همجنس با همجنس پرواز، کبوتر با کبوتر باز با باز. **شور و اشتیاق** واگیردار است. با کسانی معاشرت کنید که شما را به این بیماری خوشایند آلوده کنند.

نمونه موردی

ژنرال "بیلی میشل" یکی از افسران ارتش در سال ۱۹۱۶، به بخش هواپیمایی انتقال یافت. او در این بخش پرواز را آموخت و پرواز شور و اشتیاق زندگی او شد. هر چند هواپیماها نقش بسیار ناچیزی در جنگ جهانی اول ایفا کردند اما او احساس می‌کرد که هواپیما می‌تواند در عملیات نظامی نقش تعیین‌کننده‌ای داشته باشد و بنابراین بعد از جنگ تلاش کرد تا ارتش را به تشکیل نیروی هوایی متقاعد سازد. او درباره قابلیت‌های جنگی هواپیماها برنامه‌های مفصلی اجرا کرد اما با مقاومت شدیدی روبه‌رو گردید. او در سال ۱۹۲۶ از کارش استعفا داد. تنها بعد از جنگ جهانی دوم بود که تبرئه شد و سرانجام پس از مرگ به دریافت مدال افتخار نایل آمد. **او برای انجام کاری که می‌دانست درست است به هر اقدامی دست می‌زد.**

درباره شما چه می‌توان گفت؟

دکتر علی اصغر صفری فرد

نویسنده، مشاور و مدرس

توسعه مهارت‌های مدیریتی

۰۹۱۲۲۱۳۷۱۴۴