

۱۵۱
۲۰۴۱۸۷۷

روحیه‌ی برنده

تجرباتی از نگاه منجر به بهتر شدن عملکرد می‌شود

نام: پچل

بروس هندرسون

ترجمه

کیارش ملک‌قزابلو



کیارش ملکی قرابلو



goalgasht.ir

شایک: ۰۰-۱۴-۶۴۸۹-۶۲۲-۹۷۸

نقل و چاپ نوشته‌ها منوط به اجازه‌ی نویسنده از ناشر است.

شماره کتابخانه: ۵۷۵۱۳۴۷

www.goalgash.t.ir

از زمان بازی‌های حرفه‌ای از یک دهه پیش، در کشور سفیدایی انجام داده‌ام و سخنرانی‌هایی در مورد عملکرد انفرادی و تیمی داشته‌ام و در حوزه‌های علاقه مندی کسب و کارم شرکت کرده‌ام. اغلب از من درخواست نکاتی برای رسیدن به اوج عملکرد پیروزی - در ورزش، کسب و کار و زندگی روزانه - می‌شود.

من زیاد در مورد واژه "پیروزی" فکر کرده‌ام - در مورد اینکه معنای آن برای من به عنوان نوجوانی که در پنسیلوانیا بزرگ شده است چیست، زمانی که توپ بسکتبال، فوتبال یا بیسبال را در ۳۶۰ روز سال در دست داشتم - در نوتردام فوتبال بازی می‌کردم و مسابقات ملی را بردم، مهاجم تیم چهل نه سان فرانسیسکو بودم که چهار قهرمانی فوق‌العاده در دهه ۱۹۸۰ به دست آوردم، و بعدتر به عنوان اسطوره فوتبال برگزیده شدم.

بدرم اغلب در جوانی‌ام به من می‌گفت تنها راه دستیابی به هر چیزی در ورزش برنده بودن

است. نه فقط بردن، بلکه برنده بودن. دقت کنید اینجا یک تفاوت وجود دارد. او مرتب به من نمی‌گفت که برنده شو، برنده شو، به هر قیمتی برنده شو. چیزی فراتر از فرایند آموزش عمومی؛ همان‌طور که توپ را در زمین عقب و جلو می‌انداختیم و درس همواره تلاش برای بهترین بودن را می‌آموختیم. برنده بودن!

اکنون، خارج از زمین مسابقه، هنوز در مورد برنده بودن فکر می‌کنم. دو تا از هم‌تیمی‌های من، چهل و نه، رونی لات و هریس بارتون و من پس از بازنشستگی بدون تجربه قبلی یک برنامه سرمایه‌گذاری در حوزه‌ی رو به رشدی با ۵۰۰ میلیون دلار دارایی ایجاد کردیم. ما با گشودن درجه‌ای که به‌ظاهر بسته بودند به موفقیت رسیدیم - منعکس‌کننده نوع پایداری، انضباط و اعتماد نفسی که ما در زمین ورزش آموخته بودیم. مطمئناً راهبردهای نوین و قوانینی وجود داشت اما نکته اصلی این بود، اما مبانی و اصولی که ما از آن پیروی می‌کردیم یکسان بود و آن‌ها را به طرز شگفت‌انگیزی سهل‌یافتیم تا از ورزش به سمت کسب و کار سوق دهیم.

برنده شدن چقدر مهم است؟

وقتی که من در طول سال‌ها رقابت فرزندانم را در ورزش‌های رقابتی نوجوانان تماشا می‌کردم، متوجه یک تمایل رو به بالا در عواطف سرشان و گفتن، "خوب بود، همه امروز برنده شدند"، و آویزان کردن روبان‌های مشترک بران تمام کسانی که از تخت خواب خارج شدند و بازی کردند، شدم. این روشی نبود که من آن را برگزیده‌ام، و من آن پیغام را در نقش خودم به عنوان والدین انکار نمی‌کنم. فکر می‌کنم برای والدین ناآشنا دلائل است تا مشاهده‌کننده غیر انتقادی یک فرد جوان باشند که می‌خواهد ارتقا یابد و در سطح دیگری بازی کند. به عنوان والدین، شما نباید فقط تشویق‌کننده باشید بلکه باید مربی نیز باشید و من معتقدم که این درست نیست که به نسل بعد گفته شود که تنها برای نشان دادن خودشان تلاش‌های خود را بکنند. ورزش‌های رقابتی یکی از بهترین آماده‌سازی‌ها برای زندگی می‌باشند، هم برای بزرگسالان و هم برای نوجوانان. ذات شدیداً رقابتی جهان اطراف ما را نشان می‌دهند. هیچگاه نمی‌خواستم کسی در تیم من، در ورزش یا تجارت، باشد که هیچ شوری درباره پیشرفت در رقابت و برنده شدن در آنها باشد. اگر برنده شدن مهم نبود، افراد امتیازها را حفظ نمی‌کردند.

چه دوست داشته باشید چه نه، ما در جهانی زندگی می‌کنیم که امتیازها را حفظ می‌کند.

مقدمه - تام میشل

من یک مشاور عملکرد ورزشی و تجاری برای مراجعه کننده‌ها می‌باشم، و شغل کمک به افراد برای رسیدن به اوج عملکردشان می‌باشد. با ورزشکاران المپیک، حرفه‌ای، دانشگاهی، دبیرستانی، و جوان و همچنین با مدیران اجرایی صنفی و کارآفرینان در طیف گسترده‌ای از صنایع کار کرده‌ام. در ورزشگاه‌ها و هیئت‌های مدیره، به ندرت با شخصی ملاقات می‌کنم که به دنبال چالش بیشتری در زندگی؛ یعنی موفقیت‌های حرفه‌ای بیشتر و ثروت، پیشرفت فردی، یا تنها سلامت و خوشحالی، نباشد. من پی برده‌ام که، مدیران اجرایی و نیز ورزشکاران، هر بار باید تحت فشار، انتقاد و ارزیابی شدید عمل کنند.

زمانی که من به مدیران مشاور اجرایی شروع کردم، با کار با رهبران تجاری، پی بردم که این یک انتقال طبیعی از عملکرد بسیاری از اصول یکسانی است که من به عنوان مربی بسکتبال دانشگاه و پروفسور، و دانشمند ورزشی فکر می‌کردم، وجود دارد. در جهان ورزش و نیز در جهان تجارت، هدف من همیشه با دقت با اشخاص، پشتیبانی، تشویق، و به چالش کشیدن آن‌ها برای رسیدن به بهترین عملکرد در زمینه انتخابی‌شان بوده است. در طول زمان، پی بردم که من بیشتر به مشاوره شخصی علاقمند هستم که دارای عطش - یعنی یک علاقه عمیق برای بهترین حالت خود بود - هستند. هر چند تمام ورزشکاران حرفه‌ای نیستند، و هر تاجری تبدیل به یک CEO نمی‌شود، اما هر کسی می‌تواند در شیوه منحصر به فرد خودش بهترین شود - یعنی بهتری کارمند ممکن، بهترین والدین ممکن، بهترین دوست یا همکار ممکن.

در طول کارم، با تعدادی از افراد جالب توجهی در تجارت، ورزش، و در مقیاس بزرگتر در جامعه ملاقات کرده‌ام؛ داستان‌های آن‌ها و درس‌هایی که من از آن‌ها یاد گرفته‌ام. در این کتاب آورده شده است. در طی سال‌ها، اطراف رهبران فاضلی بودم، و می‌توانم بگویم که جو مونتانا یکی از بهترین رهبران زمان ما می‌باشد. من در این ارزیابی تنها نیستم. ورزشی نویس‌های مشهور اخیراً او را بزرگترین بازیکن فوتبال پنجاه سال گذشته نامیده‌اند.

هر چه زمان بیشتری با جو صرف می‌کردم، بیشتر متوجه می‌شدم که چقدر دارای روح برنده شدن است. برخی از این صفت‌های برنده شدن ممکن است بصورت طبیعی و ارثی به جو داده شده باشد، اما بسیاری از آن‌ها را از طریق کار سخت بدست آورده باشد. با کمک والدینش،

مربیانش، و هم تیمی‌هایش، تمرین‌هایی در زمینه خودش و تمریناتی درونی را نیز انجام داد. شما می‌توانید این موضوع را از روشی که او ارتباط برقرار می‌کند، هنگامی که خودش را معرفی می‌کند، و درباره موقعیت‌ها فکر می‌کند، مشاهده کنید. برای مثال، نگرشی مسری از خوش بینی و اعتماد به رسیدن به آن چه که ممکن است را توسعه داده است، که منجر به اطمینانش به توانایی خودش برای موفق شدن می‌شود. من معتقدم این موضوع خودش را در خونسردی او، آن‌هایِ جو در زیر آتش آشکار می‌کند، زمانی که معمولاً تیم خودش را از افت در لحظات نهایی، یک بازی عقب می‌کشد. همیشه انتظار دارد که چیزهای خوبی رخ بدهد. همیشه انتظار دارد تا برنده باشد.

جو ریتانا طبعاً وسیعی از اصول موفقیت: یعنی آماده سازی، توجه به جزئیات، تحمل عقب نشینی، مسدودیت شخصی، صداقت، وفاداری، و اتحاد را درک می‌کند.

چندین سال پیش، من و جو روی تشکیل شرکتی برای مشاوره و یاد دادن اصول آزمایش شده توسط زمان که مبتنی بر مدلهای خانوادگی و تجاری و همچنین ورزشی عمل می‌کنند، بحث کردیم. ما اقدام تازمانی خودمان را به صورت گسترش طبیعی از آن چه که تاکنون انجام می‌داده‌ایم - یعنی سخنران، نویسنده، مشاوره عملکردی، من، بررسی کردیم. همراه با هم، می‌توانیم این را به سطح دیگر یا بالاتری ببریم. سرانجام، جو و من، همراه با هیلاری هاکینسون، انستیتو عملکرد (MVP) (www.MVPperformance.com) تشکیل دادیم. این انستیتو برای مشاوره و تعلیم مدیران اجرایی تجاری و سایرین برای ارتقا عملکرد فردی، تیمی، و سازمانی تشکیل شد.

در این کتاب، پیام اصلی خودمان را مرتب می‌کنیم، که ما را به شش اصل کلی تحت سه دسته عمومی تقسیم کرده‌ایم. (جو و من موافق هستیم که سبزه اصل کلاسیک است، زیرا شماره‌اش روی لباس ورزشی تیم چهل و نه بود.) هر فصل مستقل است و شامل یک پیام جداگانه و خاص می‌باشد. فرصت بدهید تا این پیام به درون شما نفوذ کند. همراه با هم، آن‌ها بصورت یک راهنمای کاری برای نشان دادن این هستند که چگونه به بهترین صورت برای بهترین عملکرد تلاش کنید. خواندن و فهمیدن اصول عملکردی به اندازه کافی آسان است، اما در اینجا توقف نکنید. کسانی که بیشتر به دست می‌آورند آن‌ها را اعمال کرده و آن‌ها را تمرین می‌کنند.

اعتقاد واقعی من این است که روح برنده شدن در همه وجود دارد. در غیر اینصورت، ما تنها برنامه طراحی شده برای انسان‌های برجسته داشتیم که با استعدادهای خاصی به دنیا آمده بودند، بدین معنی که بقیه ما تنها مردم عادی می‌باشیم که هیچ شانس برای یافتن عظمت خودمان نداریم. نه من و نه جو هیچ گاه به آن اعتقاد نداشته‌ایم.

www.ketab.ir