

انتشارات نسل نو اندیش 

نردبان جادویی

برای رسیدن

به موفقیت

ناپلئون هیل

مهمین خالصی



هیل، ناپلئون، ۱۸۸۳ - ۱۹۷۰م. / Hill, Napoleon  
نردبان جادویی برای رسیدن به موفقیت / نویسنده ناپلئون هیل : تجدیدنظر  
و به روز شده توسط پاتریشیا جی. هوران : مترجم مهین خالصی.

تهران : نسل نواندیش، ۱۳۹۲.

۱۸۴ص: ۵/۱۴×۵/۲۱س.م.

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۵۳۹-۵

عنوان اصلی: Your magic power to be rich!, 2007.

موفقیت در کسب و کار / موفقیت

هورن، پاتریشیا جی.، ویراستار / Horan, Patricia G

خالصی، مهین، ۱۳۳۴-، مترجم

۱۳۹۲ ۴ن ۵/۵۳۸۶HF

۶۵۰/۱

۳۳۴۲۸۱۹

## نردبان جادویی برای رسیدن به موفقیت

نویسنده: ناپلئون هیل

مترجم: مهین خالصی

ویراستار: پیرایه کلهر

صفحه آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۳۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۳

قیمت: ۸۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۵۳۹-۵

ISBN: 978-964-236-539-5

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

[www.naslenowandish.com](http://www.naslenowandish.com)

[info@naslenowandish.com](mailto:info@naslenowandish.com)

## فهرست مطالب

- پیش‌گفتار ..... ۱۱
- گذشته‌ی جالب ناپلئون هیل ..... ۱۷
- ابتدا این قسمت و آن‌گاه کتاب را بخوانید ..... ۲۱
- هفده اصل قانون موفقیت ..... ۲۳
- درس ۱. عقل کل ..... ۲۵
- درس ۲. اهمیت داشتن هدفی مشخص ..... ۸۵
- درس ۳. اعتماد به نفس ..... ۹۱
- درس ۴. عادت پس‌انداز کردن ..... ۹۷
- درس ۵. ابتکار عمل را به‌دست بگیرید و رهبری کنید ..... ۱۰۱
- درس ۶. تخیل ..... ۱۰۵
- درس ۷. اشتیاق ..... ۱۱۳
- درس ۸. خویشتن‌داری ..... ۱۱۷
- درس ۹. کار بیشتر از مزد دریافتی ..... ۱۲۱
- درس ۱۰. شخصیتی دلپذیر ..... ۱۲۵
- درس ۱۱. تفکر دقیق ..... ۱۳۳
- درس ۱۲. تمرکز ..... ۱۳۷
- درس ۱۳. همکاری ..... ۱۴۳
- درس ۱۴. درس گرفتن از شکست ..... ۱۵۱
- درس ۱۵. بردباری ..... ۱۵۹
- درس ۱۶. به‌کارگیری قانون طلایی برای جلب همکاری ..... ۱۶۳
- درس ۱۷. ترویج عادت نیک بهداشت ..... ۱۶۷

## گذشته‌ی جالب ناپلئون هیل

من در کوهستان‌های جنوب به دنیا آمدم؛ محصور در فقر و بیسوادی‌ای که در هر دو طرف خانواده‌ام مستحکم شده بود. نیاکان من، سه نسل پیش از من، قانع شده بودند تا فقیر و نادان باشند. اگر از موهبت داشتن نامادری تحصیلکرده‌ای بهره‌مند نبودم که از خانواده‌ای فرهنگی آمده بود، به‌یقین من هم پا جای پای آن‌ها گذاشته بودم. فقر و بیسوادی او را آزار می‌داد، و از گفتن این موضوع ابایی نداشت.

نامادری‌ام به‌عمد پذیرفت تا جاه‌طلبی را در خانواده‌ی ما جا بیندازد و این کار را با پدرم شروع کرد، چنان‌که در چهل‌سالگی او را به کالج فرستاد. سپس مصمم شد تا آنچه مزرعه و مغازه‌ی کوچک روستایی ما قلمداد می‌شد، بگرداند، و همچنین نگهداری کامل پنج بچه را به عهده گیرد: سه بچه‌ی خودش، برادرم، و من. راه و روش او تأثیری ژرف و پاینده بر من گذاشت.

او بود که، سی سال پیش، بذر تفکر دگرگون‌کننده‌ی زندگی را در ذهن جوان من کاشت. این تفکر به شکل تذکری ساده لیکن فراموش‌نشدنی ظاهر شد. همراه آن این تفکر آمد که من می‌توانم فقر و بیسوادی را، به‌رغم همه‌ی مشکلات، شکست دهم. آن بذر تفکر، جایگاهی دایمی در ذهن من پیدا کرد.

این نامادری‌ام بود که ارزش داشتن هدفی مشخص و مهم را در زندگی به من آموخت. آن‌گاه این اصل به عاملی چنان اساسی در کسب موفقیت تبدیل شد که در فهرست هفده اصول خلاصه‌شده در این کتاب، که نوشتن آن یک ربع قرن طول کشید، به آن مقام دوم دادم. این کتاب نتیجه‌ی بررسی زندگی کاری بیش از یکصد زن و مردی است که در حرفه‌های خود به موفقیت چشمگیر رسیده‌اند و نیز بیش از بیست هزار زن و مردی که در قالب «افراد ناموفق» طبقه‌بندی شده‌اند.

به چند دلیل این اثر نتوانست زودتر تکمیل شود. دلیل اول حیثه‌ی وظیفه‌ی خودگمارده‌ی من است: تا از طریق ده‌ها سال تحقیق، به‌طور دقیق بفهمم که دیگران در مورد شکست و موفقیت چه چیزی کشف کرده بودند.

دوم، و به‌همان اندازه مهم، این است که من باید ثابت می‌کردم که می‌توانستم کاری کنم تا قانون فلسفه‌ی موفقیت، پیش از آن‌که آن را به خوانندگان معرفی کنم، برای خودم مفید باشد.

وقتی سازماندهی اطلاعات را برای قانون موفقیت شروع کردم، قصد نداشتم فلسفه‌ای را ایجاد کنم که شما در این کتاب خواهید یافت. در آغاز نیتم این بود تا درباره‌ی این موضوع آگاه شوم که چگونه افراد دیگر ثروت اندوخته بودند تا بتوانم راه و روش آن‌ها را دنبال کنم.

ولی پس از گذشت سال‌ها، متوجه شدم به علم بیشتر از ثروت علاقه‌مند شده‌ام. تا این‌که اشتیاقم به علم آن‌قدر زیاد شد که در عمل انگیزه‌ی اصلی خود - کسب ثروت - را فراموش کردم.

علاوه بر نفوذ نامادری‌ام، به‌قدر کافی خوش‌اقبال بودم تا چنین اطلاعاتی را در اندرو کارنگی و الکساندر گراهام بل افسانه‌ای بیابم و آن را گردآوری کنم، که نه فقط مرا ترغیب کردند تا تحقیقاتم را ادامه دهم، بلکه بیشتر اطلاعات مهمی را در اختیارم گذاشتند که در فلسفه‌ی قانون موفقیت یافت می‌شود.

پس از آن افراد بسیار موفق‌تری را ملاقات کردم که تشویق‌م کردند تا به ایجاد فلسفه‌ی موفقیت ادامه دهم و مزایای کامل تجارب غنی خود را در اختیارم گذاشتند.

من به دلیلی بسیار مهم، از نظر خودم، این جزئیات را ذکر کرده‌ام، یعنی این حقیقت که تفاوت بین موفقیت و شکست را اغلب اوقات (اگر نه همیشه) تأثیرات محیطی معینی تعیین می‌کند که اغلب می‌توان منشأ آن‌ها را در یک شخص پیدا کرد.

در مورد من، این شخص نامادری‌ام بود.

به‌جز تأثیر او در کاشتن بذر بلندپروازی در ذهنم، هرگز نمی‌توانستم فلسفه‌ی موفقیتی را بنویسم که اینک خدمات مفیدی به میلیون‌ها نفر در تمامی کشورهای متمدن دنیا ارائه می‌دهد.

موقعی که قانون موفقیت هنوز در مرحله‌ی آزمایشی بود، درصدد بودم تا قبل از این که در کتاب‌های درسی چاپ شود، خودم آن را امتحان کنم. به‌این ترتیب، شخصاً از طریق سخنرانی‌ها، به بیش از صد هزار نفر آن را منتقل کردم. افراد بی‌شماری که می‌دانم اولین تکانه‌ی بلندپروازی خود را از این سخنرانی‌ها گرفته‌اند، از آن موقع ثروتمند شده‌اند؛ گرچه شاید برخی از آن‌ها علت موفقیت خود را فراموش کرده باشند.

قانون موفقیت به بسیاری از زبان‌های خارجی ترجمه و در سراسر دنیا تدریس شده است. میلیون‌ها نفر به‌علت بلندپروازی برای از بین بردن فقر و کسب موقعیت‌های اجتماعی بهتر در زندگی از کار اخراج شده‌اند. به‌علاوه، بدون تردید امروزه بیشتر از هر زمان دیگری دوره‌ی کشفیات علمی است، که پایه‌های محکمی در زیر هفده اصل قانون موفقیت قرار داده‌اند، و بدین‌سان جایگاهی به آن بخشیده‌اند که سال‌ها پیش از آن بهره‌مند نبود. امروزه تقاضایی بسیار روشن برای برنامه‌ی محکم نیل به موفقیت وجود دارد که

افراد دارای امیدها و آرزوهای رفیع را برای موفقیت شخصی ترغیب خواهد کرد.

در نگاه به گذشته، می بینم که با رنج و مشقت فراوان با فقر و شکست روبه‌رو بوده‌ام. ولی این چالش‌ها با شادی و کامیابی‌ای که به دیگران در کسب آن کمک کرده‌ام، جبران شده است.

چند وقت پیش، نامه‌ای از رئیس‌جمهور قبلی آمریکا دریافت کردم که در آن ضمن تبریک به علت وفاداری به شغلم در طول یک ربع قرن، گفت که من باید بسیار سربلند باشم، چون در زمانی به قله‌ی کوه موفقیت «رسیده‌ام» که می‌توانم از محصول زحماتم لذت ببرم. نامه‌ی او این فکر را به سرم انداخت که اگر انسان همچنان در جستجوی دانش باشد، هیچ‌وقت به آن «نمی‌رسد»، زیرا هنوز به قله‌ی یک کوه نرسیده‌ایم درمی‌یابیم که کوه‌های رفیع‌تری در دوردست هستند که باید از آن‌ها بالا رفت.

نه، من «نرسیده‌ام»، لیکن خرسندی فراوان و رفاه به‌اندازه‌ی نیازهایم را یافته‌ام، آن هم فقط از طریق وقف خودم در خدمت به دیگرانی که به‌طور جدی می‌کوشیدند تا خود را بیابند. شایان ذکر است که من چندان پیشرفتی نکردم تا این‌که به موضوعی بیشتر از انباشتن ثروت علاقه‌مند شدم: اشاعه‌ی فلسفه‌ی قانون موفقیت در جایی که به دیگران کمک می‌کرد.

## درس ۱

### عقل کل

**اصل** عقل کل را می‌توان به‌عنوان «ذهنی مرکب» تعریف کرد، متشکل از دو یا بیشتر از دو ذهن جداگانه که در هماهنگی کامل و با در نظرگیری هدفی مشخص با هم کار کنند.

وقتی این تعریف موفقیت را به ذهنتان بسپارید - نتیجه‌ی اعمال قدرت - معنای عبارت «عقل کل» را سریع‌تر درک خواهید کرد و فوری معلوم خواهد شد که گروهی شامل دو یا بیشتر از دو عقل، که با سازش و هماهنگی کامل کار کنند، قدرتی فراوان ایجاد خواهند کرد.

هر موفقیتی از طریق اعمال قدرت کسب می‌شود. هرچند نقطه‌ی شروع را می‌توان به‌عنوان اشتیاقی سوزان برای دستیابی به‌نوعی هدف قطعی و معین توصیف کرد.

درست همان‌طور که درخت بلوط در مراحل آغازین در دانه‌ی بلوط می‌خوابد، موفقیت به شکل اشتیاقی سوزان آغاز می‌شود. از اشتیاق‌های شدید نیروهای تحریک‌کننده‌ای می‌روید که افراد جاه‌طلب را وامی‌دارد امیدوار شوند، برنامه‌ریزی کنند، شجاعت یابند و ذهن خود را در تعقیب هدف یا طرحی قطعی تا میزان بسیار شدید عمل تحریک کنند.



## بخواید، آرزو نکنید

آن‌گاه اشتیاق، نقطه‌ی شروع هر نوع موفقیت بشر می‌شود. در دل اشتیاق انگیزه‌های نهفته است که اشتیاق را در شعله‌ی سوزان عمل باد می‌زند. این محرک‌ها معروف هستند و بعد به‌عنوان بخشی از فلسفه‌ی موفقیتی فهرست خواهند شد که در این کتاب توصیف شده‌اند.

گفته شده است، و نه بدون دلیل، که شخص می‌تواند هر آنچه می‌خواهد در حد معقول داشته باشد، به شرطی که آن را به‌شدت بخواند. هرکسی که بتواند ذهن خود را تا به‌درجه‌ی اشتیاق برساند، با پیگیری و پرورش آن میل می‌تواند بالاتر از حد تصورش موفق شود. باید به‌خاطر سپرد که آرزو کردن برای چیزی با خواستن آن چیز فرق دارد. آرزو شکل غیرفعال خواستن است. فقط از اشتیاق شدید است که نیروهای تحریک‌کننده‌ی عمل می‌رویند، شخص را وادار به برنامه‌ریزی می‌کند تا آن برنامه‌ها را اجرا کند. بیشتر مردم هرگز از مرحله‌ی آرزو کردن فراتر نمی‌روند.

## محرک‌های قدرت

یک مورد یا بیشتر از یک مورد از هشت نیروی تحریک‌کننده‌ی مقدماتی - محرک‌های نام‌برده - نقطه‌ی شروع هر نوع موفقیت انسانی به‌شمار می‌روند:

۱. میل به صیانت نفس
۲. میل به تماس جنسی
۳. میل به سود مالی
۴. میل به زندگی پس از مرگ
۵. میل به شهرت و داشتن قدرت
۶. میل به عشق (جدا و متمایز از میل به رابطه‌ی جنسی)

WWW.NASLENOWANDISH.COM

# YOUR MAGIC POWER TO BE RICH!

## NAPOLEON HILL

قانون موفقیت، همان طور که از طریق هفده عامل موفقیت خلاصه شده در این کتاب توضیح داده شد، کلیه شیوه‌های معروف تحریک ذهن را ارائه می‌دهد که بلندهمتی را به فرد القا و شهامت لازم را برای دستیابی به هدف تأمین می‌کند. کافی نیست بگویم اگر شخص مسؤولیت بیشتری بپذیرد، بیشتر موفق خواهد شد. هدف نویسنده این است که یک محرک ذهنی مفید، یا منبع الهامی در اختیار افراد قرار دهد که بتوان از آن برای ایجاد بلندهمتی بیشتر و ایجاد انگیزه برای اجرای آن بلندهمتی سود جست.

نودوپنج درصد انرژی انسان در طول زندگی دست نخورده باقی می‌ماند. هدف عمده‌ی این فلسفه‌ی موفقیت ایجاد انگیزه‌هایی است که این نودوپنج درصد خفته‌ی انرژی ذهن را بیدار کند و به کار گیرد. چگونه؟ با قرار دادن انگیزه‌ی قوی در ذهن که به عمل منجر شود؛ با تشدید کردن ذهن، از طریق تماس با ذهن‌های دیگر، و واداشتن آن به ارتعاش در سطحی بالاتر.

ISBN 964236539-1



9 789642 365395



www.naslenowandish.com  
mail: info@naslenowandish.com  
Tel: (+98-21)88942247-9

قیمت: ۸۵۰۰ تومان