

به نام  
پروردگار  
یکتا



# روحیه‌ی پرنده

۱۶ اصل بی‌انتهاگه منجر به بهتر شدن عملکرد می‌شود

جوهرنتانا

تام میچل

بروس هندرسون

ترجمه

کیارش ملک‌قراپلو




# روحیه برنده


جو مونتانا، تام میچل


کیارش ملکی قرابلو



در شبکه های مجازی  
هم ما را دنبال کنید

 goalgasht

 goalgasht

 goalgasht

goalgasht.ir

ویراستار علمی: دکتر ابراهیم نوروزی

صفحه آرایی: گرافیک گلگشت

طرح جلد: گرافیک گلگشت

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۹

تیراژ: ۳۰۰ جلد

قیمت: ۳۳۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۴۸۹-۱۴-۰۰

## نقل و چاپ نوشته ها منوط به اجازه ی رسمی از ناشر است.

سرشناسه: مونتانا، جو، ۱۹۵۶-، Montana, Joe، ۱۹۵۶-  
عنوان و نام پدیدآور: روحیه ی برنده: ۱۶ اصل بی انتها که منجر به بهتر شدن عملکرد می شود/ جو مونتانا،

تام میچل؛ ترجمه کیارش ملکی قرابلو.

مشخصات نشر: تهران: گلگشت، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۱۶۰ ص ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۴۸۹-۱۴-۰۰

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: The winning spirit : ۱۶ timeless principles that drive performance excellence.

عنوان دیگر: ۱۶ اصل بی انتها که منجر به بهتر شدن عملکرد می شود

موضوع: رهبری/Leadership/موفقیت -- انگیزش/Achievement motivation/انگیزش (Psychology/Motivation)/گروه های

کار/Teams in the workplace/فوتبال آمریکایی -- مربیگری -- فلسفه/Philosophy -- Coaching -- Football

شناسه افزوده: میچل، تام/Mitchell, Tom

شناسه افزوده: ملکی قرابلو، کیارش، ۱۳۷۱-، مترجم

رده بندی کنگره: HD۵۷/۷

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۳۴

شماره کتابشناسی ملی: ۵۷۵۱۲۴۷

فکس: ۴۳۸۵۲۹۳۳ (+۹۸۲۱)

تلفن: ۳۳۹۸۲۸۸۸ (+۹۸۲۱)

۹۲۱۳۹۰۲۲۵۰ (+۹۸)

www.galgasht.ir



نشر گاکشت



تیم فورتی ناینرز به تنهایی جام‌ها را برنده نشدند. ما دارای یک نگرشی هستیم. من آن را ”روح برنده شدن می‌نامم،“ و این بخش بزرگی از موفقیت ما می‌باشد. شما چطور روح برنده شدن را می‌یابید؟ از کجا می‌آید؟ هیچ فرمول جادویی وجود ندارد. این همان سختکوشی است، با روشی که هر یک از ما برای موفقیت بصورت روزانه آماده می‌شویم شروع می‌شود. هرچند، این یک رژیم و نظم روزانه‌ای است که می‌تواند یاد داد و آموخت، که هم شخصی و هم مسری است.

# مقدمه

## جو مونتانا

از زمان بازنشستگی از فوتبال حرفه‌ای از یک دهه پیش، در کشور سفرهایی انجام داده‌ام و سخنرانی‌هایی در مورد عملکرد انفرادی و تیمی داشته‌ام و در حوزه‌های علایق کسب و کارم شرکت کرده‌ام. اغلب از من درخواست نکاتی برای رسیدن به اوج عملکرد و 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 به‌عنوان 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 به‌عنوان اسطوره فوتبال برگزیده شدم.

پدرم 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 تیم چهل و نه، رونی لات و هریس بارتون و من پس از بازنشستگی بدون تجربه قبلی یک بنگاه سرمایه‌گذاری در حوزه‌ی رو به رشدی با ۵۰۰ میلیون دلار دارایی ایجاد کردیم. ما با گشودن درب‌هایی که به‌ظاهر بسته بودند به موفقیت رسیدیم - منعکس‌کننده نوع پایداری، انضباط و اعتماد به نفسی که ما در زمین ورزش آموخته بودیم. مطمئناً راهبردهای نوین و قوانینی وجود داشت تا آموخته شود، اما مبانی و اصولی که ما از آن پیروی می‌کردیم یکسان بود و آن‌ها را به طرز شگفت‌انگیزی سهل یافتیم 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 رشد برای نوازش سرشان و گفتن، "خوب بود، همه امروز برنده شدند"، و آویزان کردن روبان‌های مشترک برای تمام کسانی که از تخت خواب خارج شدند و بازی کردند، شدم. این روشی نبود که من با آن بزرگ شدم، و من آن پیغام را در نقش خودم به عنوان والدین انکار نمی‌کنم. فکر می‌کنم برای والدین ناعادلانه است تا مشاهده‌کننده غیر انتقادی یک فرد جوان باشند که می‌خواهد ارتقا یابد و در سطح بالاتری 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 بعدگفته شود که تنها برای نشان دادن خودشان تشویق خواهند شد. ورزش‌های رقابتی یکی از بهترین آماده‌سازی‌ها برای زندگی می‌باشند، همان‌طور که هستند، ذاتاً 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 شغلم 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 چیز 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 شغلم را به عنوان مشاور اجرایی شروع کردم، با کار با رهبران تجاری، پی بردم که این یک انتقال طبیعی در اعمال بسیاری از اصول یکسانی است که من به عنوان مربی بسکتبال دانشگاه و پروفیسور روانشناسی ورزشی فکر می‌کردم، وجود دارد. در جهان ورزش و نیز در جهان تجارت، هدف من همیشه کار دقیق 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 اشخاصی علاقمند هستم که دارای عطش - یعنی یک علاقه عمیق برای بهترین حالت خود بودن - هستند. هر چند تمام ورزشکاران حرفه ای 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 افسانه‌ای 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 موتانا طیف وسیعی از اصول موفقیت: یعنی آماده سازی، توجه به جزئیات، تحمل عقب نشینی، مسئولیت 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 معتقدیم در محیط‌های خانوادگی و تجاری و همچنین ورزشی عمل می‌کنند، بحث کردیم. ما ادغام تلاش‌های خودمان را به صورت گسترش طبیعی از آن چه که تاکنون انجام می‌داده‌ایم - یعنی سخنان جو و 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](http://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 آن را به شش اصل کلی تحت سه دسته عمومی تقسیم کرده‌ایم. (جو و من موافق هستیم که شانزده اصل کافیت، زیرا شماره‌اش روی لباس ورزشی تیم چهل و نه ۱۶ 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.



# بخش اول

## آماده سازی فردی

افراد با روش‌های مختلفی آماده می‌شوند. آن چه که برای یک نفر عمل می‌کند ضرورتاً برای فرد دیگر عمل نمی‌کند. برخی تا آخرین دقیقه صبر می‌کنند. برخی نیازمند درجه‌ای از ترس به عنوان انگیزه هستند. برخی می‌خواهند تمام حواس پرتی‌ها را حذف کنند، دارای سکوت کامل باشند، و خودشان را از بقیه دنیا جدا کنند. بقیه با موسیقی در پس زمینه یا با همراهی افراد دیگر آماده می‌شوند. برخی نیاز دارند تا بارها و بارها تکرار کنند تا زمانی که احساس اطمینان داشته باشند. روش هر چه که باشد، هدف از آماده سازی خوب یکسان است: یعنی آماده ساختن خودمان برای عملکرد بهینه، برای بازی کردن یا کار کردن در بهترین حالت خودمان می‌باشد. آماده سازی ایده آل بیشتر از یک تکرار فیزیکی می‌باشد. این آماده سازی باید شامل ذهن، قلب و بدن باشد، بدین معنی که ما در سطوح بسیاری - مانند تعادل، نقطه مطلوب، و اطمینان آماده می‌شویم.

شش اصل بیان شده در این بخش اهمیت آماده سازی را بیان می‌کند. ما مثال‌هایی از اینکه چه چیزهایی برای افراد عمل می‌کنند را ارائه می‌کنیم، در حالیکه به کلی تأکید می‌کنیم که هر کسی باید روش منحصر به فرد خودش را برای آماده شدن پیدا کند.

ما شدیداً معتقدیم و یاد می‌دهیم که تکرار پادشاهان جهان آماده سازی است. چه در ورزش با اجرای تمرین‌های یکسان تکراری، یا در تجارت، تمرین جذب مشتری یا اصلاح ارائه، ما از طریق تکرار به حسی از سلطه و اعتماد به نفس دست می‌یابیم که می‌تواند به بازی واقعی تعمیم داده شود.

تکرار می‌تواند یک تلاش فیزیکی در زمین ورزشی یا در رشته خاص باشد. تکرار همچنین می‌تواند تکرار ذهنی باشد که در سکوت در هر مکان یا زمانی انجام می‌شود. دراز کشیدن در تخت خواب، ایستادن زیر دوش، نشستن در یک مکان ساکت، فکر کردن و تکرار کردن آن چه که ما می‌خواهیم تا اتفاق بیافتد. هرچند این کار انجام شده باشد، تکرار درباره متصل کردن ذهن با بدن برای رسیدن به اوج عملکرد می‌باشد.

در حالیکه همه ما مایل هستیم تا به تکنیک‌های آماده سازی که بصورت موفقی برای سال‌ها انجام داده‌ایم تکیه کنیم، ما همه را دعوت می‌کنیم تا خودشان را تحت فشار قرار دهند و برخی از انواع مختلف آماده سازی در این بخش را امتحان کنند.

برای آماده شدن، ضروری است تا بصورت منظم عملکرد و پیشرفت فردی خودمان را بررسی کنیم. آیا به اندازه کافی می‌خواهیم؟ آیا تغذیه مناسبی داریم و مواد مغذی لازم را دریافت می‌کنیم؟ آیا از عملکرد خودمان راضی هستیم؟ آیا نیاز به تغییر داریم؟ ما این را می‌دانیم؛ عملکرد عالی به خودی خود اتفاق نمی‌افتد. آماده سازی مورد نیاز است.

ما همچنین نیاز داریم تا برخی انتخاب‌های شخصی درباره اینکه چگونه زمان انرژی خودمان را صرف خواهیم کرد داشته باشیم. چگونه می‌خواهیم خوب گرد شده باشیم؟ آیا می‌خواهیم یک اینچ عرض و یک مایل عمق داشته باشیم؟ آیا ما آماده هستیم تا تمام تلاشمان را برای برتری داشتن در یک حوزه انجام دهیم، در حالیکه در بقیه کمتر باشیم؟

یک چیز قطعی است: این بستگی به هر یک از ما دارد تا انتخاب کنیم و یک مسیر منحصر به فردی را بیماییم و، در این فرایند، نقشه راهی برای عملکرد ممتاز طراحی کنیم.

# اصل یک

بدانید چه می خواهید

گفته می شود که شفافیت قدرت است، درست است، اما شفافیت که به آن عمل شود یک قدرت نهایی می باشد. غیر ممکن است که برای چیزی تلاش کنیم تا زمانی که ندانیم این چه چیزی است که دنبال می کنیم. شما باید بدانید که چه می خواهید.

شفافیت یک نقشه راه و آزادی برای دنبال کردن آن چه که علاقه داریم را ارائه می کند. شفافیت همچنین یک فیلتر درونی برای کاهش حواس پرتی هایی که ممکن است در انجام دادن نیازهایی که باید انجام شود خلل ایجاد کند، فراهم می کند.

شناسایی آنچه که ما واقعاً می خواهیم نیازمند زمان و تمرکز است. نوشتن هر چیزی که ما می خواهیم به آن برسیم و انجام دهیم می تواند مفید باشد. حتی ایجاد یک فهرست ساده می تواند کمک کند. ما بصورت معمول یک لیست خرید داریم؛ نوشتن آنچه که در زندگی می خواهیم می تواند به عنوان یک یادآوری کننده به همان صورت عمل کند.