[**خلاصه ای از شرح حال دکتر دنیس ویتلی**](http://www.parsnaz.com/news_detail_16265.html)

مجموعه : [ادبیات،شعر و داستان‌](http://www.parsnaz.com/news_cats_24.html)



دکتر دنیس ویتلی  را به عنوان استاد موفقیت های عالی و کمال فردی در دنیا می شناسند.

او با بیش از 10 میلیون نسخه فروخته شده نوارهای «ایجاد انگیزه» در 14 زبان ، پرفروشنده ترین فرد در زمینه پیشرفت های شخصی و حرفه ای است. احتمالاً او را بیشتر به عنوان نویسنده / گوینده  سِری ِ« روانشناسی پیروزی» می شنا سند که همواره در فهرست پر فروش ترین برنامه های بدون موسیقی بوده است .

این مجموعه نوارها در زمان اولین عرضه که سال 1978 بوده است 100000000 دلار در حراجی ها فروخته است .

او همچنین 10 عنوان کتاب در زمینه مدیریت خویشتن تألیف کرده است که دو عنوان از آنها جزء پرفروش ترین کتاب ها بوده اند: « سرآغاز مهارت» و« بهترین بودن» .

جدیدترین کتاب ویتلی « امپراطوران فکر» است که در فوریه 1995 توسط  ویلیام  مارو منتشر شد.

ویتلی که یکی از سخنگویان معروف و پر مشغله در شرکت ها، انجمن ها و مؤسسات امریکاست، حدود 180 سمینار نیم روزه را در سالهای 96-95 در سراسر این کشور برگزار کرده است .مدارس بازرگانی و دانشگاه های مهم برپا کننده این سمینارها برای مخاطبین در سطوح مختلف بودند.

همچنین این سری سخنرانی ها با عنوان « نکاتی در زمینه رهبری» چهرهایی چون استفن کوی و تام پیترز را معرفی کردند.

اخیراً ، انجمن مدیریت فروش و بازاریابی ،ویتلی را سخنران برجسته سال نامیده است .نام او همچنین به تازگی در تالار افتخار سخنرانان بین المللی در سِنت لوییس میسوری وارد شده است.

ویتلی بنیانگذار انجمن ملی خود باوری و مدیر کابینه رئیس جمهور در تحصیلات حرفه ای در سال 1991بود.

او جایزه نشاط جوانی را به خاطر کمک قابل ملاحظه اش در راهنمایی جوانان دبیرستانی از انجمن ملی رهبری جوانان دریافت کرد.

در دهه 1980 ، وی توسط  ویلیام سیمون به  سِمتِ ریاست کمیته المپیک امریکا منصوب شد، تا بعنوان اولین فرد غیر پزشک در انجمن پزشکی ورزشی المپیک خدمت کند.  او بعنوان رئیس کمیته روانشناسی مسئول ابداع برنامه های تمرینی برای ذهن بود تا عملکرد تمامی ورزشکاران المپیک امریکا را بهبود بخشد، بعلاوه او در این مدت در دانشگاه کالیفرنیای جنوبی  استاد میهمان بود.

 در دهه 1970 ویتلی رئیس انجمن بین المللی تحصیلات تکمیلی بود، مؤسسه ای غیرانتفاعی که توسط دکتر جوناس ساک و دیگر دانشمندان برجسته حفظ تندرستی تأسیس شده بود، به علاوه او اسیران جنگی ای را که از ویتنام به امریکا باز می گشتند مورد مشاوره قرار می داد.

در دهه 1960 هنگامی که تحصیلات تکمیلی خود را به پایان می رساند ،بعنوان مشاور رئیس ساک در زمینه تحقیقات بیولوژیکی در لاجولای  کالیفرنیا فعالیت می کرد .همچنین در این مدت سمینارهای کنترل استرس  را برای فضا نوردان موشک آپولوی ناسا برگزار کرد.

ویتلی کاپیتان سابق نیروی دریائی و فارغ التحصیل دانشکده دریانوردی امریکا در آناپولیس است.او دکترایش را در رشته رفتارشناسی انسان در سال 1970 از دانشگاه لاجولا دریافت کرد.

ویتلی و همسرش سوزان در رانکوسانتای امریکا زندگی می کنند و دارای 7 فرزند می باشند.

دکتر دنیس ویتلی  را به عنوان استاد موفقیتهای عالی و کمال فردی در دنیا می شناسند.

او با بیش از 10 میلیون نسخه فروخته شده نوارهای «ایجاد انگیز» در 14 زبان پرفروشنده ترین فرد در زمینه پیشرفتهای شخصی و حرفه ای است . احتمالاً او را بیشتر به عنوان نویسنده / گوینده  سِری ِ« روانشناسی پیروزی » می شنا سند که همواره در فهرست پر فروش ترین برنامه های بدون موسیقی بوده است .

این مجموعه نوارها در زمان اولین عرضه که سال 1978 بوده است 100000000 دلار در حراجی ها فروخته است .

او همچنین 10 عنوان کتاب در زمینه مدیریت خویشتن تأ لیف کرده است که 2 عنوان از آنها جزء پر فروش ترین کتابها بوده اند: « سرآغاز مهارت» و« بهترین بودن »

جدیدترین کتاب ویتلی « امپراطوران فکر » است که در فوریه 1995 توسط  ویلیام  مارو منتشر شد…

ویتلی که یکی از سخنگویان معروف وپر مشغله در شرکتها، انجمن ها و مؤسسات امریکاست، حدود 180 سمینار نیم روزه را در سالهای 96-95 در سراسر کشور برگزار کرده است ..

مدارس بازرگانی و دانشگاههای مهم برپا کننده این سمینارها برای مخاطبین در سطوح مختلف بودند..

همچنین این سری سخنرانی ها با عنوان « نکاتی در زمینه رهبری » چهرهایی چون استفن کوی و تام پیترز را معرفی کردند.

اخیراً ،انجمن مدیریت فروش و بازاریابی ،ویتلی را سخنران برجسته سال نامیده است …
نام او همچنین به تازگی در تالار افتخار سخنرانان بین المللی در سِنت لوییس میسوری وارد شده است.

ویتلی بنیان گذار انجمن ملی خود باوری و مدیر کابینه رئیس جمهور در تحصیلات حرفه ای در سال 1991بود..

او جایزه نشاط  جوانی را به خاطر کمک قابل ملاحظه اش در راهنمایی جوانان دبیرستانی از انجمن ملی رهبری جوانان دریافت کرد..

 در دهه 1980 ، وی توسط  ویلیام  سیمون به  سِمتِ ریا ست کمیته المپیک امریکا منصوب شد،تا بعنوان اولین فرد غیر پزشک در انجمن پزشکی ورزشی المپیک خدمت کند ، او بعنوان رئیس کمیته روانشناسی مسئول ابداع برنامه های تمرینی برای ذهن بود تا عملکرد تمامی ورزشکاران المپیک امریکا را بهبود بخشد ،بعلاوه او در این مدت در دانشگاه کالیفرنیای جنوبی  استاد میهمان بود.

 در دهه 1970 ویتلی رئیس انجمن بین المللی تحصیلات تکمیلی بود،مؤسسه ای غیرانتفاعی که توسط دکتر جوناس ساک و دیگر دانشمندان برجسته حفظ تندرستی تأسیس شده بود،به علاوه او اسیران جنگی ای را که از ویتنام به امریکا باز می گشتند مورد مشاوره قرار می داد.

در دهه 1960 هنگامی که تحصیلات تکمیلی خود را به پایان می رساند ،به عنوان مشاور رئیس ساک در زمینه تحقیقات بیولوژیکی در لاجولای  کالیفرنیا فعالیت می کرد .

همچنین در این مدت سمینارهای کنترل استرس  را برای فضا نوردان موشک آپولوی ناسا برگزار کرد.

ویتلی کاپیتان سابق نیروی دریائی و فارغ التحصیل دانشکده دریا نوردی امریکا در آناپولیس  است ..

او دکترایش را در رشته رفتارشناسی انسان  در سال 1970 از دانشگاه لاجولا دریافت کرد..
ویتلی و همسرش سوزان  در رانکو سا نتای امریکا زندگی می کنند و دارای 7 فرزند می باشند

رهبران حقيقي كسب و كار، جوامع حرفه اي، تعليم و تربيت و حكومت و خانه، در مقايسه با ديگر افراد جامعه برتريهايي دارند كه آنها را از ديگران متمايز مي كند. برتري آنها در ولادت استثنايي، هوشبهر بالا يا در استعداد خاص نيست. برتري آنها در ديدگاه و نگرش آنها است نه در شايستگي و استعداد آنها.

اگر مي‌خواهيم رويايي را برآورده سازيم ، نخست بايد رويايي داشته باشيم.

رويا، بينش خلاق شما براي آينده‌ي زندگي شماست. شما بايد از حيطه‌ي امن كنوني خود بيرون آييد و با ناآشناها و ناشناخته‌ها انس بگيريد.

هنگامي كه آدم هاي كامياب شكست مي خورند، به جاي اينكه شكست شان را نوعي گرفتاري و امري بازدارنده بدانند، آن را يك دشواري زودگذر، فرصتي براي يادگيري، جاي پايي براي پيشرفت، يا يك مسئله ي سراسر نامربوط مي دانند.

برنده، حواس خود را روي چيزي كه به دست مي آورد، متمركز مي كند و بازنده، روي چيزي كه از دست مي دهد؛ و همين گونه هم مي شود.

یادگیری مستمر ، حداقل شرط لازم برای کسب موفقیت در هر زمینه ای است.

..

انگیزه موتور بهبود است. اگر انگیزه زنده نگه داشته شود و تغذیه گردد، کیفیت بوجود خواهد آمد.

در آینده دو نوع شرکت وجود خواهند داشت : آنها که مدیریت کیفیت فراگیر را اجرا کرده اند و آنها که از دور خارج شده اند. شما ناچار به اجرا نیستید. زیرا بقا اجباری نیست

دو کتاب سرآغاز مهارت و بهترین بودن

هنری فورد، اين صنعتگر مشهور آمريكايي بيش از هر فرد ديگري براي ارائه روش‌هاي توليد انبوه صنعت نوين نقش داشته‌ است. با به كارگيري چنين روش‌هايي استاندارد زندگي را ابتدا در ميان مردم كشور خود و درنهايت در تمام كشورهاي جهان به طور وسيع افزايش داد.

 فورد كه در «ديربورن» ميشيگان متولد شده بود هيچ‌گاه به دبيرستان نرفت. او پس از خاتمه تحصيلات دبستاني به عنوان شاگرد ماشين كار در ديترويت به كار پرداخت. سپس تعمير كار و سرانجام استادكار شد. هنگامي كه در سال 1885 كارل بنز و گوتليب دايملر، هر كدام مستقل از ديگري، اتومبيل خود را اختراع كرده و روانه بازار كردند فورد جواني بيست و دو ساله بود.

"كالسکه بدون اسب" خيلي زود توجه فورد جوان را به خود جلب كرد. در سال 1896 اولين اتومبيلي را كه خود طراحي كرده بود، ساخت اما علي رغم استعدادي كه داشت اولين و دومين اقدام او در كسب و كار با شكست مواجه گرديد. اگر فورد در چهل سالگي مرده بود اكنون از او تنها به عنوان مردي شكست خورده ياد مي‌شد.

 اما فورد به آساني دلسرد نشد. در سال 1903 بار ديگر تلاش كرد و در نتيجه اين سومين اقدام، تشكيل كمپاني فورد، بود كه به ثروت، شهرت و اهميتي پايدار دست يافت. موفقيت سريع كمپاني فورد عمدتاً مرهون اين برداشت اصلي و اساسي فورد بود كه او آن را در يكي از آگهي‌هاي اوليه كمپاني خود چنين بيان مي‌كند: «ساخت و فروش اتومبيلي كه به ويژه براي استفاده روزمره شغلي، حرفه‌اي و خانوادگي طراحي شده است... ماشيني كه به خاطر فشردگي و جمع و جور بودن به طور يكسان از سوي مردان، زنان و كودكان مورد پسند و تحسين قرار گيرد. سادگي، ايمني، آسايش همه جانبه و بالاتر از همه بهاي فوق‌العاده مناسب آن، آن را در دسترس هزاران نفري قرار مي‌دهد كه هيچ‌گاه نمي‌توانستند در مورد پرداخت قيمت‌هاي افسانه‌اي كه براي اغلب ماشين‌ها خواسته مي‌شود، حتي فكر كنند.»

 فورد با مدل‌هاي اوليه خود، گرچه كاملاً مناسب بودند، نتوانست به آن اهداف بلند دست يابد. اما مدل مشهور T كه در سال 1908 روانه بازار شد به خوبي آن نظريات را تأمين كرد. بدون ترديد آن مدل نام‌آورترين اتومبيلي بود كه تا آن هنگام توليد شده بود و در نهايت بيش از پانزده ميليون دستگاه از آن فروخته شد.

مدت‌ها قبل از آن فورد دريافته بود در صورتي كه هزينه‌هاي توليد را كاهش دهد مي‌تواند محصولاتش را با قيمت پايين‌تري بفروشد. براي وصول به اين هدف مجموعه‌اي از روش‌هاي بسيار مؤثر توليد را در كارخانه‌هاي خود پياده كرد. اين روش‌ها عبارت بودند از:

 1. قطعات كاملاً قابل تعويض

2. حد اعلاي تقسيم كار

3. خط سوار كردن قطعات

تمام اينها به منظور افزايش كارايي كارگران صنعتي طراحي شده بود. فورد معتقد بود نبايد وقت كارگر با مجبور كردن او براي رفتن به دنبال مواد و ابزار مورد نياز، و يا حتي برداشتن آنها از روي زمين، تلف شود. به جاي آن فورد ترتيبي اتخاذ كرد تا با استفاده از نوار نقاله، سر سره و نقاله‌هاي متحرك بالاي سركار را نزد كارگر بياورد. مواد و ابزار در سطح وسيعي توزيع مي‌شد و كارگر مي‌توانست وظيفه خود را بسيار سريع‌تر انجام دهد. او بر اين باور بود كه در تلاش دائم براي يافتن تكنيك‌هاي برتر و كاراتر بايد روش‌هاي توليد به دقت تحليل گردد. كارهاي پيچيده و مركب را بايد به كارهاي ساده تجزيه نمود. به اين ترتيب انجام آن حتي از كارگر غيرماهر، كه ممكن است كم‌هوش، بي‌سواد و يا حتي معلول باشد، بدون نياز به گذراندن دوره‌هاي طولاني كارآموزي برمي‌آيد.

هيچ يك از اين نظريات در اصل متعلق به فورد نبود. «الي ويتني» بيش از يك قرن قبل از قطعات قابل تعويض استفاده كرده بود. «فردريك وينسلو تيلور» كارشناس معروف بهره‌وري تمام اين نظريات را در نوشته‌هاي خود آورده بود و چند كارخانه كوچك‌تر مدتها بود كه از خط سوار كردن قطعات استفاده مي‌كردند. اما فورد اولين توليدكننده بزرگ بود كه اين نظريات را يكجا و با تمام وجود به كار گرفت.

نتايج كار واقعاً خيره‌كننده بود: در سال 1908 ارزان‌ترين مدل‌ T به بهاي 825 دلار فروخته شد تا سال 1913 قيمت آن تا 500 دلار پايين آمد و در 1916 به 360 دلار تنزل كرد و بالاخره در سال 1926 قيمت خرده‌فروشي آن به 290 دلار رسيد. همچنان كه قيمت پايين مي‌آمد ميزان فروش بالا رفت. ايالات متحده به كشور مردم «سوار بر چرخ» بدل شد و فورد ثروتمندترين فرد بخش خصوصي جهان گرديد.

همچنان كه كارگران فورد بيشتر توليد مي‌كردند او نيز قادر شد دستمزد بالاتري به آنها بپردازد. در سال 1914 او حداقل دستمزد روزانه را در كارخانه‌هايش تا پنج دلار بالا برد و با اين كار دنياي صنعت را شگفت زده كرد. اين مبلغ براي آن زمان بسيار زياد و تقريباً دو برابر متوسط دستمزدي بود كه پيش از اين در همين كارخانه‌ها پرداخت مي‌شد. از سطح بالاي دستمزدي كه فورد معمول كرد به ناچار در سراسر كشور تبعيت شد و در نتيجه كارگران كارخانه‌ها از فقر و تنگدستي بيرون آمده و به طبقه متوسط راه يافتند.

اما ابداعات فورد اثر مبسوط‌تري نيز داشت. او در مورد روش‌هاي توليد انبوه خود پنهان‌كاري نمي‌كرد. برعكس بسيار مشتاق بود كه آنها را به اطلاع همگان برساند. ساير توليدكنندگان با مشاهده موفقيت فورد روش هاي توليد او را تقليد كردند. نتيجه اين كار افزايش چشمگير توليد در سراسر كشور و در نهايت در تمام جهان بود.