

به نام خداوند جان و خرد

# تیم سرمایه‌گذاری

## مهم‌تر از پول

شاهکاری از رابرت کیوساکی

مترجم: سمانه فلاح



ادشواران ظاهریار

سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷-م..

Kiyosaki, Robert T

عنوان و نام پدیدآور: تیم سرمایه‌گذاری مهم‌تر از پول/شاهکاری از رابرت کیوساکی؛ مترجم سمانه فلاح..

مشخصات نشر: تهران: طاهریان..

مشخصات ظاهری: ۵۱۲ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۳۵-۹۷-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: More important than money : ...an entrepreneur's team.

موضوع: گروه‌های کار

موضوع: Teams in the workplace

موضوع: شبکه‌های کسب و کار

موضوع: Business networks

موضوع: کارآفرینی

موضوع: Entrepreneurship

شناسه افزوده: فلاح، سمانه، ۱۳۶۴-، مترجم

رده بندی کنگره: ۹۶۶/۶۶-ت۹۶۶/۹۶۶ HD۱۳۹۷

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۰۲

شماره کارشناسی ملی: ۵۱۳۷۷۲۳



## تیم سرمایه‌گذاری مهم‌تر از پول

- مترجم: سمانه فلاح ● ناشر: انتشارات طاهریان
- نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۷ ● تیراژ: ۱۰۰۰ جلد ● طرح جلد: آرزو خسروپور
- قیمت: ۴۰۰۰۰ تومان ● لیتوگرافی: امیر نقش
- شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۳۵-۹۷-۴

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱

[www.Taherianpress.com](http://www.Taherianpress.com) تلفن: ۶۶۶۷۰۷۶۷-۶۶۹۲۷۳۳-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲

با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای

بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین

شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً

عدد ۱ را به شماره ۶۶۴۹۲۷۳۳-۱۰۰۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

آنان که با افکاری پاک و فطرتی زیبا در قلب دیگران جای دارند  
را هرگز هراسی از فراموشی نیست چرا که جاودانند.  
«کورش کبیر»

به پاس قلب بزرگ و محبت بیکران با شایسته‌ترین و عالی‌ترین  
عبارات ماحصل تلاش‌هایم را به محضر ارزشمند مدیرعامل  
گرانقدر شرکت ایرانیان رهجو گستر

**جناب آقای بهمن فزونی**

تقدیم می‌نمایم.

سمانه فلاح (مترجم)

## فهرست:

- بخش ۱: اعضای تیم شما چگونه افرادی هستند؟.....۱۳
- بخش ۲: زندگی واقعی صاحبان تجارت.....۶۳
- فصل ۱: ثروتمندان هرگز برای پول کار نمی‌کنند.....۹۳
- بخش ۳: چه کاری می‌توانم انجام دهم؟.....۱۴۳
- فصل ۲: قدرت تشخیص آنچه که قابل رؤیت و مشاهده نیست.....۱۸۵
- فصل ۳: افسانه و جادو.....۲۱۱
- فصل ۴: ایده‌های ارائه شده برای فروش اجباری.....۲۷۱
- فصل ۵: چرا به افتخارات نیازمند هستید؟.....۳۰۱
- فصل ۶: هفت گام برای دستیابی به مسئولیت محدود.....۳۲۹
- فصل ۷: مشاوران مالیاتی آگاه و باتجربه را انتخاب کنیم.....۳۶۹
- فصل ۸: معرفی سرمایه‌گذاری چهارگانه.....۳۹۹
- فصل ۹: انتخاب راه درست و صحیح.....۴۲۵
- فصل ۱۰: شناخت و درک سرمایه‌گذاران و سرمایه‌داران اجتماعی.....۴۶۷
- فصل ۱۱: تسلط بر مثلث B-I.....۵۱۲

## مقدمه

در این کتاب می‌آموزیم که چرا آموزش‌های مدارس خالی از موضوعات پولی و سرمایه‌گذاری است. و مهم‌تر اینکه چگونه می‌توان روح خود را حتی سالها پس از اتمام وقت دوباره تعالی بخشید. همه ما می‌توانیم و قادریم که صاحب تجارت برتر باشیم و می‌توانیم آن را آنطور که می‌پسندیم بسازیم. این کتاب به معرفی و توضیح تجارت‌های ساده و کوچک و چگونگی تبدیل آنها به تجارت‌های برتر جهان مانند اپل و فیس‌بوک می‌پردازد. هرگز نمی‌توان به آنچه پیش رویمان است اعتماد کنیم. بلکه می‌بایست بنای خود را بر آنچه که به حقیقت پیوسته و از گذر زمان عبور کرده بگذاریم. باید به حقایق دل ببندیم که اکنون ما را به آینده پیوند دهند. باید به هر چیزی مانند جرأت، سرنوشت، زندگی و هر چیزی شبیه آنها پایبند بمانیم و اعتماد کنیم. این طرز فکر هرگز مرا نمی‌آزارد. این است بزرگترین تفاوت در زندگی من.

«استیو جابز»

## پیشگفتار

### رابرت کیوساکی

بسیاری از مردم ایده‌های چند میلیون دلاری دارند. آنها معتقدند که تولید محصولات جدید یا خدمات ویژه باعث ثروتمندتر شدن آنها می‌شود و تمامی آرزوهای آنان به حقیقت می‌پیوندند. اما مشکل این است که آنها نمی‌دانند که چگونه باید ایده‌های میلیون دلاری خود را به چند میلیون دلاری تبدیل کنند.

سؤال: چرا مردم در تبدیل ایده‌های میلیون دلاری خود به چند میلیون دلاری ناتوان هستند؟

پاسخ: زیرا آنها برای اینکه کارمند و کارگر باشند آموزش دیده‌اند و راه و روش صاحب تجارت شدن را نمی‌دانند.

به همین دلیل است که اغلب مردم به یکدیگر توصیه می‌کنند: «به مدرسه برو تا بتوانی شغل مناسبی پیدا کنی.» ولی به آنها هرگز نمی‌گویند: «به مدرسه برو تا شغل مورد علاقه‌ات را ایجاد کنی.» و در نهایت به یک صاحب تجارت تبدیل شوی. بسیاری از مردم به مدرسه می‌روند تا بیاموزند که چگونه باید برای کسب پول و درآمد کار کنند و حقوق ثابتی دریافت نمایند. اما شمار اندکی از همان مردم نیز هستند که فقط به دنبال یادگیری روش‌های اشتغال‌زایی و کسب درآمد هستند و هرگز به کسب پول ناچیز به عنوان درآمد نمی‌اندیشند. اگر کتاب «پدر پولدار، پدر بی‌پول» را مطالعه کرده باشید حتماً به خاطر دارید که درس اول پدر پولدار این بود که «ثروتمندان هرگز برای پول کار نمی‌کنند.» در حقیقت

ثروتمندان معنا و مفهوم این جمله را به خوبی درک می‌کنند و برای جستجو و یافتن راه‌های مناسب آن تلاش بی‌پایانی از خود نشان می‌دهند و هدف نهایی خود را رونق گردش مالی خود می‌دانند.

### دیوید، گولیته و پی‌وی

در دنیا سه نوع متفاوت و متمایز از سرمایه‌گذار وجود دارد: دیویدها، گولیته‌ها<sup>۱</sup> و پی‌وی هرمان‌ها.

### گولیته‌ها

گولیته‌ها سرمایه‌گذارانی نظیر استیو جابز، مؤسس شرکت اپل هستند. این شرکت یکی از ثروتمندترین شرکت‌ها در آمریکاست. دیگر افرادی که در این گروه از افراد قرار می‌گیرند لری ایسون، مؤسس شرکت اوراکل، هنری فورد مؤسس شرکت فورد موتور، بیل گیتس، مؤسس شرکت مایکروسافت، توماس ادیسون، مؤسس شرکت جنرال الکتریک، ریچارد برنسون مؤسس شرکت ویرجین و والت دیسنی مؤسس شرکت والت دیسنی هستند.

نکته مهمی که باید به خاطر بسپاریم این است که این گولیته‌ها کار خود را همانند پی‌وی هرمان‌ها آغاز کرده‌اند.

مطلب مهم دیگر در مورد دیویدی‌هاست که با گولیته‌ها وارد جنگ شده‌اند. اگر فیلم دزدان دریایی دره سیلیکون را دیده باشید دریافته‌اید که این فیلم درباره دو تفنگدار جوان، IBM و Xerox است که به بیل

<sup>۱</sup>- گولیته (Goliath): جنگجویان افسانه‌ای که نماد قدرت و فناوری بودند و در مقابل فقر، نادانی و جهل مخالفت می‌کردند.

گیتس و استیو جابز تشبیه شده‌اند. این فیلم توضیح می‌دهد که چگونه بیل گیتس توانست بازار تجاری کامپیوترها را از آن خود کند و به نوعی آن را از IBM به سرقت ببرد و دیگر اینکه چطور استیو جابز موفق شد بازارهای جهان را به محصولات خود اختصاص دهد و در آن برای سالهای متمادی بدرخشد. لازم است بدانید که تماشای این فیلم برای همه پی‌وی هرمان‌ها و دیویدها ضروری است تا ببینند که شخصیت‌های مختلف فیلم چگونه با جرأت و جسارت خود هر آنچه می‌خواهند را به چنگ می‌آورند.

داستان ریچارد برنسون نیز تم و یا به اصطلاح حال و هوای مشابهی دارد. او یک سرمایه‌گذار گروه موسیقی بود و زمانی که می‌خواست برای افتتاح یک خط هوایی در بریتانیای کبیر اقدام کند به گروه دیویدها پیوست. او نام ویرجین را برای خط هوایی خود انتخاب کرد که امروزه یکی از بزرگترین و گرانقیمت‌ترین خطوط هواپیمایی است. او حتی وقتی دریافت که فروش موبایل و گوشی‌های تلفن همراه در مجلات چه غوغایی به پا کرده‌اند تصمیم گرفت که تجارتي به نام ویرجین موبایل نیز راه‌اندازی کند. امروزه این تجارت در تمام آمریکا شناخته شده و معروف است و برترین برندها و جدیدترین محصولات را به سراسر ایالات متحده آمریکا ارسال می‌کند.

با توضیحات ارائه شده هرگز نمی‌توان گفت که دیویدها عواملان مرگ گولیت‌ها هستند. برخی از پی‌وی هرمان‌ها نیز با طراحی و تولید محصولات جدید و ارائه آن‌ها به تمام نقاط دنیا سعی می‌کنند که گولیت‌ها شوند. برای مثال، توماس ادیسون ابتدا یک پی‌وی هرمان بود. سپس به



دیویدها و در نهایت به گولیتها پیوست. در حقیقت اختراع لامپهای الکتریکی و انرژی برق باعث شد که او به یک گولیت تبدیل شود. مارک زاکربرگ نیز کار خود را همانند یک پی‌وی در اتاق خوابگاه خود در دانشگاه هاروارد آغاز کرد و تجارت خود را با فیس‌بوک پایه‌ریزی نمود. وقتی او شغل و یا به اصطلاح تجارت خود را به دانشگاههای دیگر و به همه مردم معرفی کرد و به تدریج در فیس‌بوک رونق داد به یک دیوید تبدیل شد و در نهایت نیز او با معرفی تجارت خود به همه جهان به یک گولیت تبدیل گشت. الون ماسک نیز تجارت خود را به عنوان یک پی‌وی، سپس دیوید و در نهایت یک گولیت راه‌اندازی کرد و در نهایت تجارت خود با نام Space X را در ناسا آغاز نمود. کمی بعد الون با تولید اتومبیل‌هایی گوناگون توانست دو شرکت جنرال موتور و تسلا را تأسیس کند و به حدّ اعلاّی مورد انتظار خود برساند.

### پی‌وی‌ها دنیا را متحول کردند

برای تغییر و تحول در دنیا هرگز به دیویدها یا گولیتها نیاز نخواهیم داشت. اگر پی‌وی‌ها به عنوان یک تلنگر یا یک محرک درونی به کار گرفته شوند می‌توانند دنیا را متحول کنند. در یکی از کتابهایم با نام «شانس دوباره» که در سال ۲۰۱۵ به چاپ رسید چنین نوشتم که دکتر باک مینستر فولر چگونه دنیای مرا زیر و رو کرد. اگر او و توصیه‌هایش (که همگان او را به دکتر بکی می‌شناختند) نبود شاید مؤسسه پدر پولدار هرگز به وجود نمی‌آمد. شاید در صنعت موسیقی مشغول به کار بودم مانند ریچارد برنسون. اینکه روزی بخواهم به تدریس و آموزش تجارت بپردازم برایم به امر محالی تبدیل می‌شد.

در طول زندگی‌ام دریافتم که من بسیار خوش‌شانس بوده‌ام که سه بار تحت آموزش‌های دکتر فولر قرار گرفتم. تابستان سال‌های ۱۹۸۱، ۱۹۸۲ و ۱۹۸۳ بود که دکتر فولر مرا با آموزش‌های بسیار خاص خود آشنا می‌نمود. چند هفته پس از برگزاری کلاس‌هایم در تابستان ۱۹۸۳ او درگذشت. در واقع درگذشت او باعث شد که من برای تبدیل شدن به یک تلنجر در زندگی خود تحریک شوم و به عبارت ساده‌تر برای تبدیل شدن به یک آموزش‌دهنده مباحث و مسائل پولی و مالی راه و رسم یک پی‌وی را در پیش بگیرم. شرکت پدر پولدار یک فیلم ویدیویی با نام «مردی که قادر بود آینده را ببیند» ساخت. این فیلم مستند امور مالی اکثر بحران‌های مالی را ابتدا به تصویر می‌کشید و مخاطبان اصلی آن را تمام افرادی که قصد دارند از آینده خود بیشتر مطلع شوند و خود را در مقابل هر گونه خطر احتمالی و ورشکستگی بیمه نمایند معرفی نمود. اگر شما خواننده گرامی نیز قصد دارید این فیلم را تماشا کنید به وبسایت [RichDad.com/RDTV](http://RichDad.com/RDTV) مراجعه کنید.

امروزه، شرکت پدر پولدار در گذر سالیان طولانی به یک شرکت قدیمی و ارائه‌کننده آموزش‌های از تب و تاب افتاده گران تبدیل شده است. با این وجود ما هرگز درصدد آن نیستیم تا گولیته‌ها را بکشیم و از میان برداریم، بلکه وظیفه اصلی و حقیقی ما این است که تلنگری باشیم به بزرگی و عظمت کشتی تایتانیک برای ایجاد تحولی عظیم در سیستم آموزشی.

سؤال: در اینجا منظور اصلی از تلنجر چیست؟

پاسخ: در معنای دقیق لغوی این واژه می‌توان گفت که این حرکت یا تکان کوچک در لبه بیرونی قایق یا هواپیما است که توسط سکان کشتی، فرمان قایق و یا هواپیما کنترل می‌شود. هر چه این لبه روی آب و یا در میان جریان‌های باد در هوا ثابت‌تر بماند میزان تکان یا تلنگر وارد شده به قایق و یا هواپیما بسیار کمتر خواهد بود.

دکتر فولر اغلب از خود می‌پرسید: چه کاری می‌توانم انجام دهم؟ من بسیار کوچک هستم که ...

با گفتن چنین جملاتی کاملاً مشخص بود که او در حال وارد ساختن تکان یا تلنگری به خود است. او به جای اینکه مانند جمهوری خواهان و یا دموکرات‌ها به دنبال امور رسمی و اداری باشد، دوست دارد که همانند سکاندار یک کشتی خود و مسیر حرکت خود را متحول کند. اگر چه ممکن است این حرکت و تلنگر خیلی کوچک‌تر از آن چیزی باشد که بتوان نام آن را تحول نامید اما می‌تواند هر گونه تغییر جهت و تغییر مسیر به سمت موفقیت‌ها و پیشرفت‌ها را تحت تأثیر قرار دهد. در سال ۱۹۲۷، دکتر فولر یک پی‌وی بود. همان شخص کوچکی که در نهایت قادر شد دنیا را متحول سازد. در فیلم ویدیویی «مردی که قادر بود آینده را ببیند» می‌توانید پیشرفت‌ها و دستاوردهای زندگی دکتر فولر را مشاهده کنید، دستاوردی مانند طراحی و ساخت سازه گنبدی شکل او در شهر مونت‌ریال کانادا. همچنین شما می‌توانید تحت تأثیر تلنگرهای فراوانی از نوع انتخاب‌ها و تصمیم‌گیری‌های او قرار بگیرید.

شرکت پدر پولدار نیز در سیستم آموزشی مدارس نیز کاربرد دارد، زیرا نمونه عملی از آموزش بهره‌گیری از تلنگرها و تحول‌ها خواهد بود.

زیرا این کار درست همان کاری است که صاحبان تجارت‌های بزرگ از آن بهره می‌گیرند. بازی گردش مالی نیز که صدها و یا هزاران بار نام آن را شنیده‌اید نیز درست همین هدف را دنبال می‌کند.

لازم است در همین قسمت از کتاب اعلام کنم که این کتاب برای تمامی افرادی که به دنبال ایجاد تلنگری کوچک در زندگی خود هستند تا آن را به یک تحول در زندگی خود و یا در دنیای پیرامون خود تبدیل کنند، نوشته شده است. آنها دقیقاً همان افرادی هستند که علاقه فراوانی به کسب پول و ثروت دارند. نه تنها برای آنها بلکه برای همگی ما ایجاد یک قلمروی امن و مطمئن که قادر باشیم با تکیه بر آن به هر موقعیتی دست پیدا کنیم هرگز کار آسانی نیست. این کار به قدرت، جرأت و جسارت، نظم، اعتماد به نفس و تکیه بر یک تیم مشاوره‌ای قوی نیازمند است. هر چه اعضای این تیم قدرتمندتر، باتجربه‌تر، هوشیارتر و قابل اعتمادتر باشد احتمال پیروزی صاحب آن تجارت بیشتر و بیشتر خواهد بود.

تصور می‌کنیم که تاکنون دریافته‌اید بهره‌گیری از یک تیم مشاوره‌ای قوی مهم‌ترین سرمایه‌ی یک صاحب تجارت در هر مرحله‌ای از کسب و کار خود خواهد بود. زیرا افراد چنین تیمی هستند که باعث ایجاد تمایزات در تجارت‌ها و بهره‌گیری از ایده‌های میلیون دلاری و تبدیل آنها بر تجارت‌های چند میلیون دلاری خواهند بود.

# بخش ۱

## اعضای تیم شما چگونه افرادی

### هستند؟

«تجارت و سرمایه‌گذاری مانند تیم‌های ورزشی عمل می‌کنند.»  
پدر پولدار (رابرت کیوساکی)

#### مقدمه

ماها پیش با پزشکم که با غرور تمام می‌گفت: «من میلیونر هستم.» قدم می‌زدم. پس از مدتی واقعاً یک میلیون دلار پول به دست آورد. سرانجام به او تبریک گفتم و از آن روز به بعد ما با هم رابطه‌ی دوستی صمیمانه‌ای آغاز کردیم. بنابراین به راحتی هر سؤال‌ی از او می‌پرسیدم، مانند اینکه «چقدر مالیات می‌پردازید؟!»

او با حالتی معصومانه جواب می‌داد: حدود ۷۰۰ هزار دلار. من با حالتی محکم و ریشخند می‌گفتم: پول بسیار زیادی است. او پرسید: مگر شما چقدر می‌پردازید؟ من می‌دانم که درآمدتان از من بیشتر است.

من هم جواب دادم: کمتر از این مبلغ می‌پردازم، البته با اینکه درآمدم بیشتر از شماست. ولی فقط یک مقدار بیشتر. او پرسید: پیشنهاد شما به من چیست؟ جواب دادم: لطفاً حسابداری را سریعاً اخراج کن.

### توصیه‌های نامناسب

پس از سالها فعالیت در نهایت مجبور شدم بسیاری از اعضای تیم مشاوره‌ای‌ام مانند حسابداران، وکلا، مدیران ارشد، رؤسا و بسیاری از مشاوران حرفه‌ای خود را اخراج کنم. لازم است بگویم که حسابداران و وکلای تیم مشاوره‌ای‌ام در شرکت‌های تجاری بزرگی مشغول به فعالیت بودند و همگی سوابق درخشانی داشتند اما با همان نظر خود که به پزشکم توصیه کردم، «حسابداری را اخراج کن.» کاملاً موافق بودم. اگر کتابهای دیگر را خوانده باشید، می‌دانید که تاکنون چقدر درباره اهمیت یک تیم مشاوره‌ای حاذق و قوی برایتان توضیح داده‌ام. در این کتاب نیز شما خواهید دانست که داشتن یک تیم با تجربه و ماهر مانند تیم مشاوره‌ای من مانند سرمایه‌گذاری برای حفظ یک تجارت بزرگ است.

مشاوران تیم مشاوره‌ای من بر اساس تجربیات بسیار خوب خود توانسته‌اند تجارت مرا با موفقیت‌های پی‌درپی، چالش‌ها و شکست‌ها روبرو سازند و در نهایت پیکره آن را مستحکم‌تر سازند.

از نظر من، تیم مشاوره‌ای‌ام بسیار مهم‌تر از پول و سرمایه من است، زیرا اگر آنها نباشند هرگز قادر نخواهم بود پولی به دست آورم و یا ذره‌ای از آنها را حفظ کنم.

در این کتاب، من هرگز قصد ندارم از زبان تیم مشاوره‌ای‌ام به شما بگویم که چه کارهایی را انجام دهید و یا آنها چه کارهایی انجام می‌دهند. در واقع، آنها درصدد آن هستند تا به شما بگویند که چرا کارهایی که آنها انجام می‌دهند بسیار مهم و حائز اهمیت هستند. برای مثال، حسابدار من، تام ویل رایت، به شما خواهد گفت که چرا ثروتمندان مالیات‌های کمتری می‌پردازند و شما نیز چگونه می‌توانید از این رویکرد استفاده کنید. دلیل اینکه می‌گویم دانایی و نکات تام ویل رایت از پول و سرمایه‌ام مهم‌تر است این است که توصیه‌های او تاکنون توانسته مرا از پرداخت میلیون‌ها دلار مالیات مُعاف سازد. بسیار جالب است که او این معافیت را کاملاً به طرز قانونی و مشروع برایم میسر می‌سازد. گرت ساتن نیز در همین مسئله موفقیت‌های بزرگی برای من به ارمغان آورده است.

ممکن است با خود بگویید: «من هرگز میلیونر نخواهم شد.» در حقیقت من قابلیت کسب پول و سرمایه را نخواهم داشت. آیا با چنین طرز فکری این کتاب برای شما مفید خواهد بود؟ جواب این است: برای بسیاری از مردم یکی از دلایلی که افراد نمی‌توانند صاحب پول و سرمایه شوند این است که آنها هرگز نمی‌توانند از شرّ پرداخت مالیات‌ها رهایی یابند و این عامل به فقدان یک تیم مشاوره‌ای ماهر و باتجربه در تجارت‌شان و یا به کارگیری از توصیه‌های بسیار بد و نامناسب باز می‌گردد.

### مهم‌ترین مسئله

با تکیه بر نظرات بسیاری از متفکران اجتماعی، مهم‌ترین چیز در زندگی هر شخصی ارتباط او با شبکه‌های اجتماعی و حرفه‌ای است. به عبارت دیگر، افرادی که در اطراف شما هستند یا همان افرادی که در گروهتان با آنها کار می‌کنید و به فعالیت‌های گوناگون مشغول هستید می‌توانند درون این شبکه قرار بگیرند. اگر همین افراد، افرادی بسیار ضعیف و فقیر باشند شما نیز تحت تأثیر آنها قرار خواهید گرفت. همانطور که مثل قدیمی به ما می‌گوید: «کبوتر با کبوتر، باز با باز». جدول چهارراه پولسازی نیز اقشار مختلف مردم را در دنیای تجارت به نمایش می‌گذارد. به خاطر داشته باشید که هر سرمایه‌دار و سرمایه‌گذاری می‌تواند در هر یک از چهار خانه جدول چهارراه پولسازی زیر قرار بگیرد:



گروه E معرف کارمندان و کارگران است.

گروه S نیز کارفرمایان و صاحبان تجارت کوچک را در خود جای می‌دهد.



گروه B متشکل از افرادی است که دارای سرمایه هستند و حدود ۵۰۰ نفر کارمند و یا کارگر را در شغل خود تحت پوشش دارند. گروه I نیز گروه سرمایه‌داران و سرمایه‌گذاران است. پزشک من یکی از سرمایه‌گذاران خانۀ S جدول فوق است. همانطور که می‌دانیم این گروه می‌تواند شامل تمامی متخصصان، صاحبان تجارت یا ورزشکاران حرفه‌ای و بازیگران سینما باشد. من قبل از اینکه حسابدارم را اخراج کنم، از خود پرسیدم: اگر حسابدارم را اخراج کنم، به جای او با چه کس دیگری باید صحبت کنم؟! من احساس می‌کردم که سه شخص مهم در تجارتم دارم: تام ویل رایت، حسابدارم. گرت ساتن، وکیل و کن مک‌الروی، شریک در زمینۀ خرید و فروش املاک و مستغلات. همان دوست پزشکم از من پرسید: چرا از این سه نفر در تجارتت استفاده می‌کنی؟

جواب دادم: چون تجارت درست همانند یک تیم ورزشی است و این سه نفر مهم‌ترین اعضای آن هستند. ما سالهاست که با یکدیگر به کار و فعالیت مشغول هستیم و میلیون‌ها دلار با کمک یکدیگر سرمایه به دست آورده‌ایم. من در طول تمام سالهای فعالیتیم در هر زمینۀ‌ای به آنها اعتماد کرده‌ام و آنها قدردان چنین اعتمادی بوده‌اند. او پرسید: حال چرا این سه نفر را انتخاب کرده‌ای؟

جواب دادم: چون برای رهایی از مالیات هنگام کسب پول و سرمایه فقط و فقط به چنین مشاغلی نیازمند هستیم. این افراد با تکیه بر تخصص خاص‌شان قادرند که از سرمایه‌های کسب شده به خوبی محافظت کنند.

در حقیقت بدون کمک این دست از افراد به طور ناگهان سرمایه خود را از دست می‌دهیم و یا دیگران به راحتی آن را از چنگمان درآورند. او پرسید: آیا منظورت سیستم‌های حقوقی و قانونی دولتی است که گاهاً افراد را مجبور به پرداخت مالیات‌ها و کاهش ناگهانی سرمایه‌هایشان می‌کنند؟ سرم را به نشانه تأیید تکان دادم و گفتم: بله، همان مالیات‌ها و سیستم‌های دولتی و دادگاه‌هایشان را می‌گویم. کاملاً می‌توانی متوجه شوی که اگر برنامه‌ای برای پولدار شدن طراحی کنی، باید بدانی که چگونه از خودت قبل از اینکه ثروتی به دست آوری، محافظت کنی.

پزشکم سؤال دیگری پرسید: پس چرا حسابدار من هرگز چنین مسائلی را برای من توضیح نداده است؟

من نه تنها به او حق می‌دادم که چنین سؤالی بپرسد، بلکه توقع داشتم که سؤالاتی در ذهن داشته باشد که هر کدام ارزشی حدود میلیون‌ها دلار داشته باشند. آیا در مورد شما نیز واقعیت این طور نیست؟! بسیار جالب است که اگر کسی چنین سؤالاتی را از شما بپرسد، فقط با جمله «نمی‌دانم» از زیر بار فکر کردن و پاسخ دادن پفره خواهید رفت. به راحتی می‌توانستم درک کنم که دوستم با وجود سواد و تحصیلات بسیار خوب و بالا چقدر دلش می‌خواست که تمام سؤالات ذهن خود را از حسابداری که بابت فعالیتش حقوق به او می‌پردازد، بپرسد و با پاسخ‌های بسیار عاقلانه قانع شود و در جهت تصمیم‌گیری‌های هر چه بهتر و سازنده‌تر گام بردارد. البته به حسابدار او نیز حق می‌دهم. چون تمامی حسابداران هر آنچه که تام ویل رایت، حسابدار من، می‌دانند، نمی‌دانند. من تا به حال حسابداران بسیاری داشته‌ام اما به محض اینکه

دریافتم هیچ یک از آنها دربارهٔ من و نوع تجارت‌م چیزی نمی‌دانند، همکاری خود را با آنها قطع نمودم. حتی حسابداران دیگری در شرکت‌های حسابداری و حسابرسی به من پیشنهاد دارند که با فروش تمامی املاکم در سرمایه‌گذاری‌های بورس و اوراق بهادار شرکت کنم باز هم نتوانستم آنها و ایده‌هایشان را درک کنم. من حتی حسابداران بسیار باهوشی در خانهٔ E جدول چهارراه پولسازی نیز دیده‌ام، اما کاملاً مشخص بود که آنها هرگز توانایی‌های حسابداران خانه I را کسب نکرده‌اند.

در این کتاب، شما از تیم مشاوره‌ای من خواهید آموخت که چگونه و بر چه اساس تیم مشاوره‌ای خود را تشکیل دهید. باید بدانید که صاحب تجارت شدن چندان کار مهمی نیست و تقریباً همه می‌توانند بدان دست یابند. در همسایگی ما دختر جوانی به کار نگهداری و پرستاری از کودکان مشغول بود. پدر و مادر او به دخترشان اجازه داده بودند که از خانهٔ خودشان برای نگهداری کودکان استفاده کند و پدر و مادران کارمند و پُر مشغله نیز فرزندان‌شان را از صبح تا عصر به آن خانم می‌سپردند. حتی برخی از پدر و مادران نیز به منظور رهایی از فرزندان‌شان حاضر بودند به او حق‌الزحمه بالایی برای نگهداری بدهند. یک شب هنگامی که اکثر کودکانی که به او سپرده شده بودند، در خواب بودند، او آرام در کنار آنها نشست و به انجام تکالیف خود مشغول شد. فراموش کردم که بگویم او بابت نگهداری هر کودک ۱۰ دلار دریافت می‌کرد. شب یکی از تعطیلات آخر هفته، هنگامی که او سرش بسیار شلوغ بود و درگیر هفت نفر از کودکانی بود که باید از آنها مراقبت

می‌کرد او توانست ساعتی ۷۰ دلار به دست آورد و مقداری نیز انعام بگیرد. این مبلغ پول به عنوان درآمد برای یک دختر ۱۵ ساله مبلغ بسیار خوبی بود.

او تمامی درآمدهای خود را پس‌انداز می‌کرد تا شهریه‌های دانشگاهش را بپردازد. به عبارت دیگر، او برای پولی که به دست می‌آورد سرمایه‌گذاری می‌کرد تا روزی بتواند یک صاحب تجارت ثروتمند شود. من نمی‌دانم که او برای شغلی که داشت و درآمدی که کسب می‌کرد مالیاتی پرداخت می‌کرد یا خیر. هر آنچه که هست میان او، سازمان مالیات و وجدان اوست.

حال نکته اینجاست که بدانیم هر کسی، حتی یک دختر ۱۵ ساله نیز می‌تواند صاحب تجارت باشد. مشکل اینجاست که هر صاحب تجارتي نمی‌تواند یک ثروتمند واقعی باشد. آمارها نشان داده‌اند که اکثر صاحبان تجارت ثروتمند نمی‌شوند. در واقع، بسیاری از صاحبان تجارت‌های کوچک درآمدی کمتر از کارمندان و یا حتی کارگران خود دارند. آنها به این دلیل درآمد پایینی دارند که مجبور هستند حتی در ساعات غیراداری و یا حتی تمام ساعات شبانه‌روز کار کنند. هنگامی که ساعات کاری آنها را با ساعات کاری کارمندان و کارگران‌شان محاسبه و مقایسه می‌کنیم درمی‌یابیم که درآمد بسیار پایین‌تری نسبت به کارمندان و کارگران خود دارند.

یکی از دوستانم که به کار سرمایه‌گذاری مشغول است اخیراً مقاله‌ای درباره‌اش نوشته شده بود. روزنامه‌ها ادعا می‌کردند که او حدود ۸۰ هزار دلار در ماه درآمد دارد. من مطمئن هستم که مردم چنین میزان

درآمدی را بسیار دوست می‌داشتند. کمی بعد وقتی من با آن خانم ملاقات کردم از او پرسیدم: چگونه ماهیانه حدود ۸۰ هزار دلار به دست می‌آوردید؟ او لبخندی زد و گفت: روش خاصی ندارم، فقط اینکه با هر پول اندکی که درمی‌آورم دوباره در سرمایه‌گذاری‌ها شرکت می‌کنم در حالی که هزینه‌های زندگی‌مان را همسرم می‌پردازد.

لازم است به یاد داشته باشیم که تجارت شغلی است ۲۴ ساعته که هفت روز هفته باید بدان پرداخت. حتی زمانی که از نظر فیزیکی و ماهیچه‌ای نیز مشغول به کار نیستیم باید از نظر ذهنی و یا حتی روانی به بسط و گسترش محدوده تجارت خود بپردازیم. کارمندان و کارگران می‌توانند به خانه بروند و استراحت کنند و یا به تعطیلات و گردش بروند، اما بسیاری از سرمایه‌گذاران نمی‌توانند. شنیده‌ام که بیل گیتس حدود هشت سال است که اصلاً به مسافرت نمی‌رود و درست از روزی که مایکروسافت را افتتاح کرده دائماً در محل کارش حاضر است.

تأکید می‌کنم که اکثر کارمندان و کارگران تصور می‌کنند که رئیس و مدیر بودن بسیار آسان است و آنها می‌توانند تمامی کارها و فعالیت‌های مدیران و رؤسای خود را انجام دهند و به آسانی می‌توانند پول و سرمایه به دست آورند. به این دلیل که آنها تصور می‌کنند مدیران و رؤسا هرگز کار نمی‌کنند و هیچ‌گونه سخت‌کوشی را از خود نشان نمی‌دهند و این خودشان هستند که فقط به کار و فعالیت مشغول می‌باشند و به مهارت‌های گوناگونی نیازمند هستند.

آمار حاصل از تحقیقات نشان داده است که از هر ده نفر که قدم در راه تجارت می‌گذارند حدود ۹ نفر از آنها در طول ۵ سال اولیه فعالیت خود

شکست می‌خورند و کسب و کار خود را از دست می‌دهند. می‌دانید چرا؟. زیرا اکثر آنها همان کارمندان و کارگرانی هستند که در رشته‌های مختلف و یا اختصاصاً MBA فارغ‌التحصیل شده‌اند و بدون هیچ‌گونه مهارت و تجربه‌ای از تجارت با دلگرمی بی‌جا وارد آن می‌شوند. مطلب مهم‌تر این است که از هر ده نفر فقط یک نفر قادر خواهد بود تجارت خود را وارد ۵ ساله دوم کند و از هر ده نفر که وارد ۵ ساله دوم تجارت خود می‌شوند ۹ نفر آنها حتماً تجارت خود را از دست می‌دهند. من واقعاً مطمئن هستم که چنین ادعاها و آمار و ارقام کاملاً درست و صحیح می‌باشند. من هم خودم تا چند سال گذشته جزء همان افراد بودم که میزان شکست‌هایم خیلی بیشتر از موفقیت‌هایم بود.

اکنون کاملاً اطمینان دارم دلیل اصلی اینکه کارمندان و کارگران قادر نیستند به صاحبان تجارت تبدیل شوند این است که هر گونه کمبود و کاستی آنها را به شدت می‌ترساند. چون آنها نمی‌توانند ترس‌های خود را کنترل کنند و موقعیت‌های شغلی خود را حفظ نمایند سود و بهره و حتی سرمایه خود را از دست می‌دهند. از این رو کاملاً می‌توان دریافت که آنها فقط عادت کرده‌اند در زندگی خود ساعت ۵ بعدازظهر به خانه بروند، غذا بخورند، تلویزیون تماشا کنند، از تعطیلات خود در کنار خانواده لذت ببرند و دائماً با یادآوری امنیت شغلی خود در ذهن هر لحظه شاد شوند و امیدوار گردند.

## یک صاحب تجارت واقعی چه ویژگی‌هایی دارد؟

واژه «صاحب تجارت» واژه بسیار بزرگی است که برای افراد مختلف معانی متفاوتی در بردارد. مجموعه بارونز کتابی با نام «خودآموز پول و سرمایه‌گذاری» به چاپ رسانده است که واژه صاحب تجارت را از جهات مختلف تعریف نموده است:

صاحب تجارت: شخصی که برای شروع تجارت خود هر گونه ریسکی را بی‌قید و شرط می‌پذیرد. بسیاری از صاحبان تجارت اطلاعات و آگاهی‌های فنی و تخصصی در این باره دارند و قادر هستند یک محصول خاص یا چندین محصول را طراحی، تولید و برای خدمات جدید برای آنها برنامه‌ریزی و تعیین عملکرد و وظایف نمایند.

تلاش‌های بارونز واقعاً ستودنی است. واقعاً نوع تعریف او از این واژه بی‌نظیر است. هنوز هم به نظر من می‌توان معنای این واژه را از همین دیدگاه عمیق‌تر تعریف کرد. همانطور که قبلاً بدان اشاره شد، اکثر صاحبان تجارت در ۵ سال نخست تجارت خود شکست می‌خورند، فقط به این دلیل که آنها هیچ مهارت و توانایی خاصی در این زمینه کسب نکرده‌اند. یکی از همسایگان ما که به شغل پرستاری و نگهداری کودک مشغول است مهارت‌های بسیار خوبی در زمینه پرستاری و نگهداری از کودکان کسب کرده است که باعث شده بود در سن بسیار پایین، وارد دنیای تجارت شود و درآمدی حدود صاحبان تجارت واقعی داشته باشد. او با اینکه دوران تحصیل در مدرسه را سپری می‌کرد درآمد بسیار خوبی داشت اما وقتی تحصیلات خود در دانشگاه را به اتمام

رساند، به دلیل کمبود آگاهی‌ها و مهارت‌های لازم هرگز نتوانست دامنه تجارت خود را گسترده‌تر کند. در حال حاضر او یکی از کارمندان یک مؤسسه پزشکی و بهداشتی است که بی‌آنکه صاحب تجارت باشد فقط درآمد قابل قبولی دارد.

با خواندن مطالب گوناگون درباره افراد مختلف در این کتاب دریافتیم که مدارس به دانش‌آموزان فقط و فقط یاد می‌دهند که در آینده به کارمند و کارگر تبدیل شوند. آنها فقط از ما خواستند که تکرار کنیم و یاد بگیریم. همانطور که سگ‌های پاولو نیز یاد گرفته بودند که به محض شنیدن صدای زنگوله به طرف ظرف غذا بروند و غذایشان را بخورند. ما نیز از مدرسه فقط آموختیم که هر روز رأس ساعت مشخص در مدرسه حاضر شدیم شویم در نهایت شغل خوبی پیدا کنیم. هیچ‌کس نبود که به ما بگوید: به مدرسه برو تا روزی بتوانی صاحب تجارت شوی و شغل‌های مختلفی ایجاد کنی.

یکی از دوستان بسیار جوان من اخیراً می‌گفت که در رشته مدیریت و تجارت در مقطع کارشناسی ارشد فارغ‌التحصیل شده است. او می‌گفت که بسیاری از کارشناسان ساعت‌ها در تلاش بودند تا به او یاد دهند که چگونه یک رزومه شغلی بسیار خوب طراحی و تدوین کند تا بتواند درآمد بالاتری به دست آورد. آیا واقعاً چنین است؟ صاحبان تجارت واقعی هرگز روی رزومه تمرکز نمی‌کنند بلکه آنان فقط به رزومه‌هایی توجه می‌کنند که شخص صاحب آن توانایی‌هایی بالقوه‌ای کسب کرده باشد و آن توانایی‌ها بتواند در تیم کاری آنها نمود و بازتاب پیدا کند.



## صاحبان تجارت مختلف

صاحبان تجارت در اندازه‌ها، شکل‌ها و مدل‌های گوناگون ظاهر می‌شوند. یکی از آنها یکی از همسایگان ماست که پزشک است و حیطة تجارتش مشخص است.

او واقعاً یک صاحب تجارت است. شخص دیگری نیز در کمی آنطرف‌تر خانه‌مان نیز پزشک است که از ادامه فعالیت در بیمارستان و کار طبابت استعفا داده و در زمینه خرید و فروش داروهای بیماری‌های مغزی صاحب تجارت شده است. او و همسرش حدود ۶ سال درگیر پرونده‌های دریافت تأییدیه‌های دولتی برای این کار بوده‌اند. سه نفر دیگر از همسایگانمان نیز در زمینه خرید و فروش املاک و مستغلات نیز گام‌های بلندی برداشته‌اند و صاحب تجارت شده‌اند.

یکی دیگر از همسایگان نیز دلال یا کارگزار امور املاک و مستغلات است که اغلب در زمینه فروش آنها فعالیت می‌کند. اگر چه او فقط خانه‌ها و املاک کوچک خریدای می‌کند، اما در زمینه فروش آنها عملکرد قوی‌تری از خود نشان می‌دهد. دو نفر دیگر از همسایگانمان نیز در رشته‌های ورزشی بیس‌بال و بسکتبال فعالیت می‌کنند بدین شکل که ورزشکاران بسیار معروف و مربیان بسیار باتجربه و بین‌المللی را در طول یک سال استخدام می‌کنند و از طریق طراحی تیم‌های ورزشی کسب درآمد می‌کنند.

بسیار جالب است که حتی هنرمندان نیز ترجیح می‌دهند صاحب تجارت شوند. حتی دیده شده است که بسیاری از نقاشان، طراحان،

موسیقی‌دانان و بازیگران سینما و تلویزیون نیز صاحب تجارت هستند. حتی گروه‌های موسیقی بزرگ و معروف را دیده‌ایم که از راه تجارت در موسیقی کسب درآمدهای خوبی دارند.

بسیاری از افراد با انتخاب راه تجارت سعی می‌کنند نشان دهند که چقدر از کارمند یا کارگر شدن متنفر هستند. آنها می‌خواهند رئیس و یا مدیر خود باشند و آنچه را که خودشان صلاح می‌دانند انجام دهند. شاید به این دلیل که آنها از اینکه از دیگران دستور بگیرند که چنین کار و چنان کاری انجام دهند به شدت متنفر هستند. برخی دیگر نیز هستند که چون تصور می‌کنند نمی‌توانند کار پر درآمد و ثابتی برای خود پیدا کنند و یا آن را برای تمام سالیان عمر خود حفظ نمایند سعی می‌کنند وارد دنیای تجارت شوند.

برخی دیگر از افراد هستند که صاحبان تجارت سریالی نامیده می‌شوند. بدین شکل که آنها تجارتي را افتتاح و پس از گذشت مدتی آن را می‌فروشند و یا به دیگری واگذار می‌کنند و پس از آن دوباره نوع دیگر تجارتي را آغاز و مجدداً آن را پس از مدتی می‌فروشند و مشغول انواع دیگر آن می‌شوند. آنها درست شبیه سرمایه‌گذارانی هستند که ملکی را خریداری و پس از اندک زمانی آن را با کمی تغییر در ارزش و قیمت می‌فروشند و سراغ ملک دیگری می‌روند.

تعداد معدودی از صاحب تجارت نیز هستند که درصد آن هستند تا دنیا را تغییر دهند، مانند هنری فورد، توماس ادیسون، والت دیسنی، استیو جابز، بیل گیتس، اپرا وینفیری، سرجی برین، جف بزوس، ریچارد

برنسون و مارک زاکربرگ. آنها در طول دهه‌های گذشته دنیا را دستخوش تغییر و تحول نموده‌اند.

در رابطه با این کتاب مهم است بدانیم که هنری فورد، والت دیسنی، توماس ادیسون، استیو جابز، بیل گیتس، اپرا وینفری، مارک زاکربرگ و ریچارد برنسون هیچ‌کدام تحصیل در مدرسه‌شان را به اتمام نرساندند. این صاحبان تجارت هرگز نمی‌خواستند به مدرسه بروند تا نمره خوب بگیرند و در نهایت شغل پر درآمدی برای خود پیدا کنند. در حقیقت، آنها می‌خواستند صاحبان تجارت‌هایی شوند که دنیا منتظر تغییر و تحول از سوی آنهاست.

آیا ما همگی صاحب تجارت به دنیا آمده‌ایم؟

یکی از سؤالاتی که اکثر مردم از ما می‌پرسند این است: آیا ما از همان ابتدای تولد صاحب تجارت به دنیا آمده‌ایم و خصوصیات و ویژگی‌های لازم برای آن را به طور غریزی کسب کرده‌ایم؟

من معتقد هستم که همگی ما انسان‌ها از همان ابتدا صاحب تجارت به دنیا آمده‌ایم. به همین خاطر بود که من این فصل را با داستانی از یک پرستار کم‌سن و سال و تجارت نوپایش آغاز کردم. همه ما دیده‌ایم که گاهی در کوچه و خیابان بچه‌ها و کودکان کم‌سن و سال خوراکی‌ها و نوشیدنی‌ها را در دست می‌گیرند و به رهگذران می‌فروشند. پس می‌توان به راحتی نتیجه گرفت که هر کسی می‌تواند از ابتدای کودکی صاحب تجارت باشد و همه ما ویژگی‌های لازم آن را به طور غریزی در ابتدای تولد کسب نموده‌ایم. بسیار جالب است بدانیم که با گذر عمر و یا حتی

تلاش برای تقویت این مهارت درونی (شرکت در کلاس‌های آموزشی) ما این استعداد و مهارت را به حالت بالفعل درمی‌آوریم. در زمان کشاورزان و رعیت‌ها، اکثر کشاورزان صاحب تجارت بودند. آنها زمین‌های زراعتی و کشاورزی کوچکی داشتند که با شخم و کشت و کار محصولاتی را پس از مدتی از آنها برداشت می‌کردند و مخارج زندگی خود را تأمین می‌نمودند. پس از عصر انقلاب صنعتی میلیون‌ها نفر از کشاورزان و زمین‌داران مزرعه‌ها و زمین‌های زراعتی خود را ترک کردند و به کارخانه‌ها و شرکت‌های بزرگی تبدیل نمودند و خودشان کارمند و کارگر آنجا شدند.

امروز، مدارس تلاش می‌کنند تا مردم را در راهی به پیش ببرند که آنها در انتها یک کارمند یا کارگر شوند. مشکل این است که اکنون در عصر ارتباطات و تکنولوژی‌های وسیع و گسترده هرگز نمی‌توان نسبت به پیشرفت علم و دانش بی‌تفاوت بود و به کارمندی یا کارگری بسنده کرد. زمانی که کارگران و یا کارمندان برای دریافت حقوق و درآمد بیشتر اعتصاب به راه می‌اندازند و یا برای شغل‌های بهتر به کشورهای دور دست سفر یا مهاجرت می‌کنند کاملاً می‌توان عقب‌افتادگی آنها از ویژگی‌های دنیای تکنولوژی امروز را به وضوح باور کرد. سر و صدا و همه‌های که پیدایش ربات‌ها به راه انداخته‌اند نیز گوش تمامی مردم دنیا را پُر کرده است. امروزه در سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌ها نیز پیشرفت تکنولوژی روی دیدگاه‌های مردم تأثیر گذاشته به طوری که مشتریان می‌توانند بدون نیاز به یک کارگر اجناس مورد نیاز خود را از قفسه‌ها بردارند و به طرف صندوق‌هایی که با دستگاه‌های دیجیتال محاسبات را

انجام می‌دهند و قبض پرداخت صادر می‌نمایند به راه بیفتند. ایده امنیت شغلی نیز همچنان زندگی مردم را تهدید می‌کند و آنها را از مسیر یادگیری چگونگی تبدیل شدن به یک صاحب تجارت دور می‌سازد. بسیاری از صاحب‌نظران که مسئولیت پیش‌بینی دنیای اقتصادی روز را به عهده دارند نیز معتقدند که صاحبان تجارت‌های جدید و تازه قدرت و استحکام پایدار صاحبان تجارت‌های قدیم را ندارند. این بدین معناست که میلیون‌ها نفر از کارمندان و کارگران برای شرکت ما و کارگاه‌های تولیدی کار می‌کنند که نسبت به آنها هیچ دانش و تجربه‌ای ندارند و این مسئله روی روند پیشرفت شغلی صاحبان تجارت نیز مؤثر خواهد بود.

ممکن است استیون سانس کارمند شرکت استمن گُداک را که عکاسی دیجیتال را در سال ۱۹۷۴ ابداع نمود، به خاطر آورید. کمتر از ۴ دهه بعد در سال ۲۰۱۲ شرکت گُداک با ۱۳۱ سال سابقه توانست برای جلوگیری از خسارات مالی خود برنامه‌هایی را در پیش بگیرد که منجر به بیکاری هزاران نفر از کارمندان و کارگران خود شد.

امروزه، ایده و تکیه کلام همیشگی همه مردم «به مدرسه برو تا شغل خوبی پیدا کنی و به امنیت شغلی برسی» کاملاً منسوخ شده و دیگر کسی به دنبال چنین ایده‌هایی نیست و اگر هم بشنود آن را به تمسخر می‌گیرد. تکنولوژی در قالب‌های جهانی قادر است تا جایی پیش برود که حتی روزی کارمندی و کارگری را نیز به زوال بکشاند، تا جایی که دیگر کسی را به عنوان کارمند و یا کارگر مشغول به کار مشاهده نخواهیم کرد. شاید به همین خاطر است که اکثر افراد مستعد و نابغه از خوابگاه دانشجویی خود بیرون می‌آیند تا با همکاری دوستانشان به جای ادامه

تحصیل به تأسیس شرکت‌های تجاری بزرگ مانند فیس‌بوک بپردازند. مشخص است که این گونه تجارت‌های آگاهانه جهان را متحول و مردم را بیدار می‌سازند. تنها مشکل این است که به دلیل افزایش تمایل افراد مختلف به راه‌اندازی تجارت‌های شخصی هرگز نمی‌توان فرق میان صاحبان تجارت واقعی و صاحبان تجارت‌های شکننده و رو به افول را تشخیص داد.

حقیقت این است که اکثر صاحبان تجارت تفاوت‌های بسیاری با کارمندان و کارگران ندارند و فقط با حقوق و درآمد بسیار پایین خود قادرند گذران زندگی کنند و تنها چالش زندگی آنها رسیدن به یک تجارت واقعی است.

### از صاحبان تجارت پرسید

بخش زیر اقتباس کوچکی از مجله فوربز است که به اهمیت تحصیلات دانشگاهی و راه‌اندازی تجارت اشاره دقیقی کرده است.

در حال حاضر ۶۹ درصد صاحبان تجارت برای رفتن به دانشگاه و ادامه تحصیل در آن تلاش کرده‌اند (طبق آمار جمع‌آوری شده از سراسر جهان) که از بین همه آنها حدود ۶۸ درصد آنها معتقدند که تحصیلات دانشگاهی قادر است برای آنها تفاوت‌های دیدگاهی و نگرشی مثبتی در ذهن‌شان ایجاد کند. حال نسبت به جمعیت کل جهان تصور کنید که ۶۸ درصد آنها بر این باورند که سرمایه‌گذاری برای تحصیلات دانشگاهی می‌تواند موفقیت‌های چشمگیری به همراه داشته باشد. حتی ۶۱ درصد از صاحبان تجارت‌های موفق نیز معتقدند که تحصیلات