

به نام خداوند جان و خرد

# خودتان را اخراج کنید!

نویسنده: رابرت کیوساکی

مترجم:

فاطمه قمری



سرشناسه: سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷-م..

Kiyosaki, Robert T

عنوان و نام پدیدآور: خودتان را اخراج کنید/نویسنده رابرت کیوساکی؛ مترجم فاطمه قمری.

مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۸۸ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۵۶۲۰-۲-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: Fire Yourself: Be Your Own Boss & Get Ahead Financially

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Success in business

موضوع: کارآفرینی

موضوع: Entrepreneurship

شناسه افزوده: قمری، فاطمه، ۱۳۷۴- مترجم

شناسه افزوده: Gamari, Fatemeh

رده بندی کنگره: HF ۵۲۸۶

رده بندی دیویی: ۶۵۰/۱

شماره کارشناسی ملی: ۵۷۶۳۳۲۰



## «خودتان را اخراج کنید»

● نویسنده: رابرت کیوساکی ● مترجم: فاطمه قمری ● ناشر: انتشارات طاهریان

● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۸ ● تیراژ: ۳۰۰ جلد

● طرح جلد: آرزو خسروپور ● قیمت: ۱۸۰۰۰ تومان

● شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۵۶۲۰-۲-۴

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

تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ [www.Taherianpress.com](http://www.Taherianpress.com)

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.

تقدیم به تمام کسانی که  
به دنبال استقلال مالی هستند

## فهرست:

- فصل ۱: آزادی از انسانیت..... ۷
- فصل ۲: مثلث B-I..... ۱۷
- فصل ۳: کسب و کار یک تیم ورزشی است..... ۲۵
- فصل ۴: هر تیمی نیاز به رهبر دارد..... ۳۵
- فصل ۵: مدیریت جریان نقدی..... ۳۹
- فصل ۶: باید بسیار خوش بیان باشید..... ۴۹
- فصل ۷: مدیریت سیستم‌ها..... ۶۱
- فصل ۸: مدیریت قانونی..... ۶۷
- فصل ۹: مدیریت تولید..... ۷۵
- فصل ۱۰: نتیجه‌گیری..... ۷۹

## مقدمه

در ده سال گذشته در وضعیت اقتصادی زندگی انسان‌ها تغییراتی صورت گرفته است و شما بر سر یک دوراهی قرار دارید، این دوراهی همان: ادامه کار برای شخص دیگر و یا بازنشسته کردن خودتان است. به‌عنوان کارآفرین، من و شین می‌دانیم به منظور پیاده‌سازی ایده و طرح برای کسب‌وکاری کاملاً مفید، چالش‌های زیاد اما قابل پیش‌بینی وجود دارد. هدف ما تعلیم کارآفرینان آینده است چرا که این افراد ظرفیت و توانایی تغییر و تحول در دنیا را دارند. این تعلیمات نکاتی فوق‌العاده هستند که آنها را به شما پیشنهاد می‌کنم. من و پدرپولداری این کتاب را به ۸ بخش پیوسته و مرتبط با مثلث B-I تقسیم کردیم و پدرپولداری هم تعلیماتش در شراکت را بر مبنای این مثلث قرار داد. هر بخش از این مثلث بیانگر عاملی مهم و حیاتی در کارآفرینی است. این بخش‌ها را در مدرسه آموزش ندیدم بلکه پدر پولداریم از سنین پایین به من یاد داد. من و شین به خوبی می‌دانیم اگر یک عنصر در کسب‌وکار کم باشد و یا اگر همه بخش‌ها یکپارچه عمل کنند چه اتفاقی می‌افتد. همچنین کتاب را به زیربخش‌هایی تقسیم کردیم. در ابتدا، فلسفه پدرپولداری درباره ۸ بخش همبستگی و تجربیاتم را بازگو می‌کنم سپس شین در ادامه درس‌های تجربی و اندیشه‌هایش که از این تجربیات شکل گرفته‌اند را شرح می‌دهد.

مهم‌ترین مسئله‌ای که در حین خواندن این کتاب باید به خاطر بسپارید این است که وجود تمامی این عناصر برای موفقیت در کسب‌وکار واجب و ضروری است.



امضا

*Robert Kiyosaki*

## فصل ۱

### رهایی از رئیس خودتان



رابرت

آیا همه می‌توانند کارآفرین باشند؟

جواب کوتاه، بله است.

جواب مفصل‌تری هم وجود دارد.

پدر پولدار می‌خواست پسرش و من به این نکته برسیم که هر کسی می‌تواند کارآفرین باشد و این که کارآفرین بودن آنقدرها هم موضوع خاصی نیست. نمی‌خواست که خیال کنیم با تبدیل شدن به کارآفرینی

موفق، نسبت به بقیه در درجه بالاتری قرار می‌گیریم و یا از دیگران بهتر می‌شویم.

برای همین هم پدر پولدار می‌گفت: «هر کسی می‌تواند کارآفرین شود. پرستار بچه همسایه خودتان هم کارآفرین است. هنری فورد، بنیان‌گذار کمپانی فورد هم کارآفرین بود. با کمی ابتکار عمل هر کسی می‌تواند کارآفرین شود. پس فکر نکنید کارآفرین‌ها از دیگران خاص‌تر و یا بهتر هستند. شما باید تصمیم بگیرید به کدام کارآفرین دوست دارید تبدیل شوید- پرستار بچه یا هنری فورد؟ هرکدام به یک اندازه محصول و یا خدمات باارزشی ارائه می‌دهند و برای مشتریان خود مهم هستند اما در بخش‌های مختلفی از کارآفرینی فعالیت دارند. این مسئله شبیه تفاوت بین فوتبال دستی، فوتبال مدرسه، فوتبال دانشگاه و فوتبال حرفه‌ای است.»

با این مثال منظورش را کاملاً فهمیدم.

همه ما می‌توانیم کارآفرین باشیم و این مسئله چندان هم خاص و ویژه نیست. بلکه مسئله مهم تصمیم‌گیری در این مورد است که در کدام سطح این مثلث می‌خواهید بازی کنید.

امروز که مسن‌تر و واقع‌بین‌تر شده‌ام، دیگر مثل گذشته خیال نمی‌کنم که بتوانم مثل توماس ادیسون، هنری فورد و یا استیو جابز کارآفرین موفق‌تری شوم. من هم مثل شما همچنان از آن‌ها درس می‌گیرم و در مسیر کارم آنها را الگو و سرمشق خود قرار می‌دهم.



## برنامه‌ریزی کسب‌وکار خودتان

بیشتر کارآفرینان از محصول و یا فرصتی که آنها را ثروتمند کند، استقبال می‌کنند اما مسئله اصلی اینجاست که موفقیت یک کسب‌وکار، قبل از شروع خود طرح کسب‌وکار آغاز می‌شود.

قبل از استعفا از کار خود بهتر است درباره کارآفرینان و حرفه‌های مختلفی که ایجاد کرده‌اند تحقیق و مطالعه کنید. همچنین بهتر است راهنما و استادی را پیدا کنید که خودش کارآفرین باشد. بیشتر اوقات مردم از کسانی که تنها تجربه و موفقیت آنها محدود به کارمندی است خواهان مشورت و راهنمایی‌های کاری و تجاری هستند. در ادامه، درباره عوامل ضروری آغاز و شکوفایی کسب‌وکار چه کوچک و چه بزرگ، نمایندگی، شرکت خصوصی، کسب‌وکار؛ خانوادگی و یا عمومی در هر بخش مثلث B-I مفصلاً توضیح می‌دهم. اگر این عوامل را یاد بگیرید، ایجاد طرح کسب‌وکار و ارزیابی شراکت‌های خوب از بد، برایتان بسیار آسان‌تر می‌شود.

توصیه می‌کنم با شروع کار نیمه‌وقت - نه برای پول بلکه برای کسب تجربه - شغلی تمام‌وقت فعلی خود را حفظ کنید. با این کار نه تنها درباره کسب‌وکار بلکه درباره خودتان هم مسائل زیادی خواهید آموخت.

## شعین

**تلاش کنید تا جهان را به مکانی بهتر تبدیل کنید**

اکثر کارمندان و حقوق بگیران پس از مدتی کارکردن به این نتیجه می‌رسند که علاقه‌ای به کارشان ندارند.

دوست ندارید برای شرکتی کار کنید که با فقدان پرسنل روبرو است. احساس می‌کنید تلاش‌هایتان به چشم نمی‌آید و از شما قدردانی نمی‌شود، ارزش‌های آن شرکت با معیارهای شما همخوانی ندارد و بدتر اینکه احساس می‌کنید در همان چرخه‌ای که والدینتان رفته‌اند، خودتان هم گرفتار شده‌اید و از همین حالا می‌توانید آینده پیش روی خودتان را هم پیش‌بینی کنید: بدون بازنشستگی، مزایا، امنیت و احتمال بیکار شدن در حین کار تا روزی که بمیرید.

شما قصد داشتید که دنیا را به مکانی بهتر تبدیل کنید اما متوجه می‌شود همان دنیایی که در آن هستید را دوباره می‌سازید. پس هدف انسان چیست؟

تا به حال پیش آمده صبح از خواب بیدار شوید و احساس کنید امروز باید به مدیرعامل شرکت در جهت تغییر رویه و اولویت‌های شرکت کمک کنید؟ خوشبختانه چون این کتاب را می‌خوانید، امروز صبح بیدار شدید و تصمیم گرفتید افسار زندگی خودتان را به دست بگیرید. شاید فهمیده باشید شرکتی که در آن کار می‌کنید پیشرفتی نخواهد کرد.

بدون هیچ تغییری از درون خود؛ نمی‌توانید تحولی در دنیا ایجاد کنید. امیدوارم مردم در شرکتی کار کنند که روسایش برای جهان ارزش قائل باشند و اینکه بدانند باید خودشان کسب‌وکاری ایجاد کنند.

فرصت در هر زمان و مکانی منتظر شماست و این فرصت در زمان‌های دشوار، نه تنها از بین نمی‌رود بلکه ارزشمندتر می‌شود. وقتی که جهان مشکلات بیشتری را برای حل کردن پیش رو می‌گذارد، کسی که قابلیت، دانش و خلاقیت حل مشکل را داشته باشد فرصت‌های زیادی را بیش از هر زمان دیگری در اطرافش خواهد یافت.

با ظهور دنیای دیجیتالی، به تنهایی و با داشتن لپ‌تاپ و اینترنت می‌توان یک شبه، قدرت را به دست گرفت. بنابراین در اینجا بحث فرصت و توانایی مطرح است. تنها چیزی که اکنون به آن نیاز دارید، ایده و جرات عمل کردن است.

## رؤیای جدید آمریکایی

رؤیای آمریکایی به سرعت در حال تغییر است. دستیابی به شغلی مطمئن، دیگر واقعیت نیست. در عوض این رؤیای دستیابی به شغلی عالی بوده که باعث خلق حرفه‌ای عالی شده است.

کن مک‌الروی<sup>۱</sup> در کتابش تحت عنوان «غول خفته آ» می‌نویسد:

---

<sup>۱</sup>-Ken McElroy

<sup>۲</sup> - The Sleeping Giant

«کارآفرینی و شغل آزاد، رؤیای جدید آمریکایی می‌شوند. طبق گزارش‌های سازمان پول/آمریکا و گزارش جهانی، نیمی از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی اکنون معتقدند داشتن شغل آزاد از شغل تمام‌وقت مطمئن‌تر است و بر اساس گزارشات دانشکده و دانشگاه‌ها بیش‌تر از ۸۰ درصد مؤسسات آموزش عالی اکنون دوره‌های کارآفرینی برگزار می‌کنند.

طبق نظرسنجی *CNN/USA Today/Gallup Poll*، هفتاد و دو درصد افراد ۱۸ تا ۲۹ ساله می‌خواهند کسب‌وکار خودشان را داشته باشند. این کارآفرینان آینده به ناجیان خود تبدیل می‌شوند چون در دهه گذشته شاهد از دست رفتن ثروت، سوء مدیریت مالی و عدم وفاداری کارفرمایان بوده‌اند. راه‌حل این است که شخصاً وارد میدان شده و مشکلات را حل کنند.»

نمی‌توانید روی کمک والدین و یا دولت حساب باز کنید: ۱۵۲ میلیون نفر از نسل Y (کسانی که در اواخر ۱۹۷۰ و یا اوایل ۱۹۸۰ تا سال ۲۰۰۰ متولد شده‌اند) یا همان نسل هزاره، میراث کمی و یا حتی هیچ میراثی به ارث نمی‌برند. تمامی نسل Y در آینده زیر بار قرض‌های سنگینی دولتی می‌روند چرا که بیمه پزشکی سالمندان ورشکسته شده و تأمین اجتماعی هم در شرف از بین رفتن است، باید به مسئله ثبت بدهی‌های نزدیک به یک تریلیون دلار به صورت کمک‌های دولتی و وام‌ها (بیشتر وام‌های دولتی پیشین ادغام شده‌اند) و آزادسازی کمی (برای افزایش نقدینگی در جامعه بانک مرکزی با خرید اوراق قرضه دولتی، پول نقد وارد جامعه می‌کند.) هم اشاره شود.

پیدا کردن شغلی مطمئن و آینده دار برای نسل بعد از جنگ تحقق نیافت و این «سراب» برای نسل Y هم قطعاً اتفاق رخ نمی‌داد.

وضعیت بد اقتصادی و ریاستان نباید باعث شود وضعیت بد شغلی خود را به اجبار تحمل کنید. مجبور نیستید برای مدیری که دانش کمتری نسبت به شما دارد و قابل‌اعتماد نیست و برای شخصی که تنها مهارتش چاپلوسی فرد مافوقش است کار کنید.

می‌توانید مسیر زندگی خود را عوض کنید و در این راه به افراد بسیاری هم کمک کنید. در این اقتصاد، ضعیف عمل نکنید و به جای اتکا به شرکتی که نه به شما و نه به کارکنانش اهمیت می‌دهد روی پای خودتان بایستید.

این که خود رئیس خودتان شوید و تمام امور را شخصاً به دست بگیرید شاید هیجان‌انگیز و کمی هم ترسناک باشد اما به این فکر کنید که در صورت شکست و یا مشکلی در شرکت، کسی مسئول و مقصر نیست، کسی نیست تا مسئولیت‌ها را به او واگذار کرد، چرا که این کار با خودتان شروع و پایان می‌یابد.

خطرناک به نظر می‌رسد؟ آیا خطرناک‌تر از اعتماد به شرکتی است که برای شما ارزشی قائل نیست؟ خطرناک‌تر از داشتن رئیسی است که حداقل حقوق را می‌دهد و توقع کار بیشتر دارد؟ و با همه این موارد تضمینی هم نیست که اخراجتان کنند یا نه.

## وفاداری قبیله‌ای

از آن زمان که استخدام و وفاداری به کار و رئیس پا به پای هم حرکت می‌کردند زمان زیادی نگذشته است. در گذشته اهداف مردم اتمام دانشگاه، شروع به کار در شرکتی مناسب، طی کردن پله‌های ترقی و در نهایت رسیدن به حقوق بازنشستگی فوق‌العاده‌ای بود تا بعد از آن باقی عمرش را با خوشحالی زندگی کند.

زمانی که والدینم در کار ترفیع می‌گرفتند، شرکت‌ها بر اساس سختی کار مبلغ دستمزد را اضافه می‌کردند. برای کارکنان شرکت؛ مزایای پزشکی و امتیازهای شرکتی مثل دادن ماشین به کارمندان را در برنامه‌های خود در نظر می‌گرفتند. گاهی هم به پاس وفاداری به کارکنان هدایایی می‌دادند تا از کارشان تقدیر کنند. در آن زمان اگر کارمند بودید حس می‌کردید که عضوی از یک خانواده یا قبیله خاصی هستید. شما از آن قبیله جدا نمی‌شدید چون آن قبیله شما را دوست داشت و شما را حمایت می‌کرد.

دنیای کار دیگر امن و مطمئن نیست اما اگر کارآفرینان کسب‌وکاری ایجاد کنند و بار دیگر بر قبیله خودشان ارزش بگذارند، شاید این جهان بار دیگر تبدیل به مکانی امن و بهتر شود. قدم اول را خودتان بردارید و این جهان را تبدیل به مکانی بهتر برای زندگی کنید.

## طمع قبیله را از بین می‌برد

وفاداری به کار مختص گذشته بود و در دنیای جدید کسب و کار، دیگر معنایی ندارد. وقتی برای کسب سود بیشتر، بسیاری از فرصت‌های شغلی به خارج از کشور آمریکا فرستاده شدند، بیکاری گسترده‌ای آغاز شد.

آنهایی که برای حفظ شغل خود به اندازه کافی خوش شانس بودند، با همان مقدار حقوق، به اندازه دو نفر شروع به کار کردند. مزایای شغلی در دنیای جدید کار موضوعی عجیب محسوب می‌شود اما این موضوع به نفع سهامداران تمام شد. در عوض، صاحبان کار دیگر سزاوار وفاداری کارکنان نبودند و کارکنان هم شغل خود را برای کسب درآمد حفظ کردند تا بعد از آن بتوانند شغل پر درآمدتری پیدا کنند.

آیا این موضوع شما را متعجب کرد؟ خودتان هم می‌دانید دیگر قرار نیست به خاطر وفاداری به قبیله از شما قدردانی کنند. اگر شما کارمند وفاداری هستید - چون به ما گفته‌اند که باید این‌طور باشیم - در این صورت هر سال بخاطر تورم دچار ضرر و زیان می‌شوید چرا که فقط در گذشته بود که با بالا رفتن تورم حقوق دستمزدها را اضافه می‌کردند. در دنیای جدید کسب و کار چنین برنامه‌ای دیگر اجرا نمی‌شود.

## لزومی ندارد وضع این‌طور بماند

امروزه جنبشی مردمی تشکیل شده که در آن اشخاص برای حل مسائل و مشکلات شخصاً و به عنوان کارآفرین وارد عمل می‌شوند و برای حل

مشکلات اقدام می‌کنند. این کار آفرینان تازه‌کار می‌دانند که روال قدیمی کار و تجارت برای دنیای امروز دیگر جوابگو نیست. مایلید خودتان هم سوار بر موج تغییر و تحول در دنیا شوید؟ آنهایی که از خودشان شروع کردند و کسب‌وکار خود را آغاز کردند و مزه آزادی و مستقل بودن را چشیدند، اکنون بدون هیچ ترسی به دنبال تغییر وضع کنونی کسب‌وکار هستند، جایی که در آن همه امور در دستان خودشان است.

قوانین بازی دیگر عوض شده و اگر نتوانید نگرش خودتان را به پول و چگونگی کسب پول را تغییر دهید، در این اقتصاد جدید با مشکلات بزرگی مواجه می‌شوید.



## فصل ۲

### مثلث B-I



رابرت

#### تشریح مثلث B-I

پدر پولدار مثلث B-I را رمز اصلی کسب ثروت بیکران می‌دانست. این مثلث برای او بسیار مهم بود چون برای ایده‌هایی که در ذهن داشت راهکار پیدا می‌کرد. پدر پولدار اغلب می‌گفت: «آدم‌های زیادی هستند که ایده‌های عالی دارند اما مردم کمی با ثروتی عالی در این دنیا وجود دارند. با این مثلث B-I می‌توان ایده‌های معمولی را به ثروت بی‌حد و حصر تبدیل کرد و پول درآورد.»



آن زمان پدر پولدار ۴۰ سال سن داشت و من بسیار تعجب می‌کردم که چطور می‌تواند هم‌زمان شرکت‌های مختلفی که همگی در صنایع مختلف بودند را اداره کند. فرقی نداشت کار رستوران باشد یا شرکت باربری و یا راهنمای خرید و فروش املاک، چرا که برای او قوانین بازی یکی بودند، او بخش‌های مختلف مثلث B-I را برای موفقیت در هر کاری به کار می‌برد.

امروز با استفاده از مثلث B-I به عنوان راهنمایی برای خود، سهامدار شرکت‌ها و بخش‌های کاملاً متفاوتی هستم. اگرچه مثل پدر پولدار مالک شرکت‌های مختلفی نیستم اما می‌توانستم با دنبال کردن همین مثلث به اندازه او صاحب شرکت‌های بیشتری شوم.

## برنامه هدفمند

پدر پولدار می‌گفت: «برای موفقیت کسب‌وکار مخصوصاً در ابتدای راه به برنامه هدفمند<sup>۱</sup> معنوی و برنامه هدفمند محرک کار نیازمند است.» پدر پولدار وقتی این الگو را به من و پسرش آموزش می‌داد، جمله‌اش را با برنامه هدفمند شروع می‌کرد چون معتقد بود برنامه هدفمند، مهم‌ترین بخش این مثلث است. به همین دلیل هم برنامه هدفمند در قسمت زیرین مثلث قرار گرفته است.

یک روز پدر پولدار گفت: «اگر برنامه هدفمند شفاف و ثابت باشد، از مشکلات ده سال اول کار به راحتی عبور می‌کند. اگر برنامه هدفمند فراموش شود و یا دیگر به آن نیازی نباشد، کار با شکست مواجه می‌شود.»

پدر پولدار برای توصیف برنامه هدفمند از کلمات «معنوی» و «کسب‌وکار» استفاده می‌کرد و معتقد بود موفقیت شرکت‌ها به این دو عامل بستگی دارد. بسیاری از کارآفرینان تازه‌کار از کسب‌وکار به عنوان ابزاری برای پول درآوردن استفاده می‌کنند. صرف پول درآوردن برنامه هدفمند پابرجایی نیست چون پول به تنهایی باعث انگیزه، تمایل و رغبت به کار نمی‌شود.

وقتی صحبت از معنویت برنامه هدفمند شد، پدر پولدار می‌گفت: «هدف نخست هنری فوراً معنویت و بعد هدف تجاری بود، او می‌خواست تمام قشر جامعه نه فقط ثروتمندان به اتومبیل دسترسی داشته باشند. برای

---

<sup>1</sup>-Mission

همین هم اسم برنامه هدفمندش را (همگانی کردن اتومبیل) گذاشت. وقتی برنامه هدفمند معنوی و کاری هر دو به یک اندازه مشخص و در یک راستا باشند، کسب و کارهای خارق العاده‌ای را می‌سازند.»

اگرچه سنجش برنامه هدفمند کاری دشوار، دیدنش غیرممکن و برای اهداف عملی نامحسوس است اما با همه این تفاسیر، اکثرمان آن را تجربه کرده‌ایم. وقتی کسی برای گرفتن کمیسیون محصولی را به ما می‌فروشد، به راحتی می‌شود عملش را به شخصی که نیازهای ما را برآورده می‌کند تشبیه کرد.

در حالیکه بازار جهانی شاهد محصولات بیشتر و بیشتری می‌شود، شرکت‌هایی بقا پیدا می‌کنند و از نظر مالی هم عملکرد خوبی خواهند داشت که به جای افزایش درآمد توجه خود را به خدمات بهتر برای مشتری و تکمیل برنامه هدفمند معنوی شرکت معطوف می‌کنند.

شرکت پدر پولدار، همان شرکتی که من و کیم تأسیس کردیم چنین برنامه هدفمندی دارد:

”ارتقا رفاه

مالی بشر.“

کمپانی پدر پولدار