

به نام خداوند جان و خرد

# **چرا ثروتمندان دست به خاک می‌زنند ملاً می‌شود؟**

نویسنده:

رابرت کیوساکی

مترجم:

ابوالفضل طاهریان ریزی



سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م.  
 Kiyosaki, Robert T  
 عنوان و نام پدیدآور: چرا ثروتمندان دست به خاک می‌زنند طلا می‌شود؟! نویسنده رابرت کیوساکی؛ مترجم ابوالفضل طاهریان ریزی.  
 مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۹.  
 مشخصات ظاهری: ۹۶ ص: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.  
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۰۰۰-۶  
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا  
 عنوان دیگر: عنوان اصلی: Midas Touch  
 موضوع: موفقیت در کسب و کار  
 موضوع: Success in business  
 موضوع: رهبری  
 موضوع: Leadership  
 موضوع: خلافت در کسب و کار  
 موضوع: Creative ability in business  
 موضوع: اهل کسب و کار  
 موضوع: Businessmen  
 موضوع: امور مالی شخصی  
 موضوع: Finance, Personal  
 موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید - مدیریت  
 موضوع: New business enterprises -- Management  
 شناسه افزوده: طاهریان ریزی، ابوالفضل، ۱۳۵۲ - مترجم  
 رده بندی کنگره: HF ۵۲۸۶  
 رده بندی دیویی: ۶۵۰/۸  
 شماره کارشناسی ملی: ۷۳۴۹۲۴۵



انتشارات طاهریان

«چرا ثروتمندان دست به خاک می‌زنند طلا می‌شود؟!»

- مولف: رابرت کیوساکی ● مترجم: ابوالفضل طاهریان ریزی
- ناشر: انتشارات طاهریان ● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۹
- تیراژ: ۱۰۰ جلد ● تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور ● قیمت: ۲۵۰۰۰ تومان
- چاپ و صحافی: اسلامی ● شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۰۰۰-۶

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱  
 تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳-۶۶۹۷۰۷۶۷ تلفکس: 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 ۱۰۰۰۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

## فهرست

- فصل ۱: انگشت شصت: سرسختی..... ۹
- فصل ۲: انگشت اشاره: تمرکز..... ۳۱
- فصل ۳: انگشت میانی: مارک یا برند..... ۴۳
- فصل ۴: انگشت انگشتری: ارتباطات..... ۶۳
- فصل ۵: انگشت کوچک: نکات کلیدی..... ۷۳



## مقدمه

این کتاب را می‌توان نسخه‌ی طلایی از یکی از شاخص‌ترین کارآفرینان آمریکا و کسی که خودش در دنیای سرمایه‌گذاری سردی و گرمی زیادی را چشیده است، دانست.

رابرت کیوساکی از جمله افرادی است که همه او را با کتاب مشهور «پدر پولدار، پدر بی‌پول» می‌شناسند ولی او در واقع تجربیات واقعی خود را در کسب و کارهایی که انجام داده با سخاوت تمام در اختیار علاقمندان قرار می‌دهد. او تجربیات خود را از دل بازار سرمایه‌گذاری و در خلال شکست‌ها و به پا خاستن‌های مکرر با تکیه بر آموزش‌های پدر پولدار کسب کرده است.

او اعتقاد دارد روحیه کارآفرینی چیزی جز رؤیاپردازی، پیروزی، شکست و درس گرفتن‌های متوالی نیست که کارآفرینان همگی باید به آن دست یابند. این روحیه، ویژگی است که کارآفرینان بزرگ را از صاحبان مشاغل معمولی متمایز می‌کند.

اتفاقات مختلف سال‌های اخیر که در جهان و خاورمیانه مثل جنگ‌ها، اختلافات و شیوع بیماری‌های مهلکی مانند، کرونا ظهور ابرقدرت‌ها مثل چین و هند، بالا رفتن نرخ بیکاری و سقوط اقتصادی کشورهای مختلف مرا بر آن داشت که این کتاب را بنویسم.

کارآفرینان را می‌توانیم منجیبانی برای حل این مشکلات در سراسر جهان بدانیم. این واقعیتی است که فقط این طبقه توانایی بهبود وضعیت اقتصادی در سراسر دنیا را دارا هستند.

کارآفرینان با افق دید وسیعی که دارند می‌توانند با گره زدن آینده به دنیای کنونی؛ در بدترین وضع ظهور کرده و فرصت‌های مختلف و متعددی را در اختیار مردم جهان قرار دهند.

اقتصاد سنتی و عصر انقلاب صنعتی سال‌هاست که دیگر نخ‌نما شده است و حالا ما با نوع دیگر از اقتصاد به نام **عصر اطلاعات** مواجه هستیم.

برای ورود به این عصر طلایی، شما باید یک خانه تکانی اساسی در افکار کهنه خود در مورد مسائل مالی بدهید و گرنه خیلی زود از گردونه رقابت‌ها خارج می‌شوید.

شما امروز در مواجهه با ارزش‌های دیجیتال می‌توانید با گوشت و پوست خود عبارتی که من سال‌ها پیش در مورد دارایی واقعی می‌گفتم را حس کنید:

### **«ثروت و دارایی واقعی در واقع اطلاعات است.»**

در این دوره بسیاری از شغل‌هایی که در عصر صنعتی ظهور پیدا کرده‌اند به خاطره‌ها پیوسته‌اند. حالا اقتصاد یک واژه جهانی است که دولت‌ها قادر به کنترل طولانی مدت آن با ترفندهای مختلف نیستند.

در این کتاب من قصد دارم کارآفرینی را از منظری تازه به شما معرفی کنم، اینکه چرا نود درصد صاحبان مشاغل در آرزوی تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق می‌مانند و با همین آرزو می‌میرند.

بسیاری از مردم، کارآفرینان را افراد خوش‌شانسی می‌دانند که دست به هر کاری می‌زنند موفق می‌شوند. در واقع آنها از شکست‌ها و مشکلات یک کارآفرین که در رسیدن به موفقیت متحمل شده است به هیچ وجه اطلاعاتی ندارند.

آنها از اطلاعات و آموزش‌ها و هزینه‌هایی که کارآفرینان باید در این راه متحمل شوند اصلاً خبر ندارند و فقط موفقیت آنها را می‌بینند. در واقع آنها با خوش‌شانس نامیدن کارآفرینان، قصد دارند کم‌کاری خود را توجیه کنند.

دست‌های کارآفرینان موفق مثل همه ما ۵ انگشت دارد و هیچ چیز جادویی در آنها وجود ندارد. من برای روشن شدن مطلب در غالب ۵ انگشت دست، پنج قابلیت مهم کارآفرینان را به شما معرفی می‌کنم تا متوجه شوید که موفقیت این افراد اتفاقی نیست.

هر فردی، فارغ از زمان و مکانی که زندگی می‌کند با داشتن این ۵ قابلیت می‌تواند دست‌هایی جادویی داشته باشد که دست به هر چیزی بزند طلا شود.

«رابرت کیوساکی»

چرا ثروتمندان دست به خاک می‌زنند طلا می‌شود؟!

---

۸



## فصل ۱

### انگشت شصت: سرسختی



«زندگی مثل یک سنگ آسیاب است. تو می‌توانی زیر آن خُرد شوی و یا جَلا پیدا کنی.»

#### در آغوش گرفتن موفقیت

در ابتدای سال ۲۰۰۰ من به اتفاق دوستانم به یکی از مناطق بکر و دست نخورده استرالیا سفر کردیم و شاهد زیبایی‌های بی‌مثال این منطقه بودم که یکی از روزها همسرم کیم با موبایل من تماس گرفت و با هیجان

خاصی گفت که از برنامهٔ اُپرا<sup>۱</sup> تماس گرفته‌اند و از من برای شرکت در این برنامه دعوت کرده‌اند. از او پرسیدم چه شد که به فکر من افتاده‌اند؟! کیم گفت: «کتاب پدرپولدار و داستان آن نظرشان را جلب کرده و می‌خواهند در این مورد با تو صحبت کنند. اُپرا می‌خواهد در چند روز آتی تو در برنامه‌اش حضور پیدا کنی.»

من که حسابی دمق شده بودم گفتم: «من این طرف دنیا هستم و فقط با هواپیما ۲ روز طول می‌کشد تا به شیکاگو برسم!»

کیم پاسخ داد: «آنها بر حضور تو در این برنامه خیلی اصرار کردند. این برنامه فرصتی است که خودت و محصولاتت را به مردم معرفی می‌کند. بعداً هم می‌توانی مجدداً به استرالیا سفر کنی. خودت را برسان.»

من ۶ روز دیگر در استودیو هارپول برنامهٔ اُپرا حضور داشتم. مثل همیشه برنامه دارای تعدادی تماشاجی در سالن استودیو بود که بعضی مواقع سؤالاتی را مطرح می‌کنند. برنامهٔ اُپرا فقط در آمریکا ۲۰ میلیون نفر تماشاجی و در ۱۵۰ کشور دیگر به صورت زنده پخش می‌شود. وقتی به استودیو وارد شدم و فضای اجرای برنامه را دیدم کمی دلهره داشتم ولی دیگر برای پشیمان شدن خیلی دیر شده بود.

وقتی دوربین به طرف من چرخید، اُپرا با لبخندی گفت: «این شما و این نویسندهٔ کتاب مشهور پدرپولدار، پدربی‌پول؛ رابرت من همین حالا یک میلیون نسخه از کتاب تو را فروختم.»

---

<sup>۱</sup>. یکی از برنامه‌های پربینندهٔ آمریکایی که توسط اُپرا وینفلی مجری مشهور آمریکایی اجرا می‌شود.

یادم هست که کتاب پدرپولداری، پدربی پول را با سرمایه شخصی چاپ کردم زیرا هیچ ناشری حاضر نشد آن را چاپ کند. من در مدرسه هیچ وقت شاگرد اول نبودم ولی بازی با پول را خوب بلد بودم. سود من از هر جلد کتاب ۵ دلار بود. آن لحظه گفته اُپرا را جدی نگرفتم ولی بعدها فهمیدم که این برنامه مرا از یک فرد گمنام به یک شهرت جهانی رساند. ناشران پس از مطالعه پیش‌نویس کتاب هیچ علاقه‌ای به چاپ آن نشان نمی‌دادند و حتی بعضی از آنها گفتند این دست نوشته هیچ شباهتی به کتاب ندارد و یا باورپذیر نیست و یا حتی خود شما هم نمی‌دانی چه نوشته‌ای! ولی من و کیم در سال ۱۹۹۷ با سرمایه خود آن را چاپ کردیم و در جشن تولدم یک نسخه از آن را به همه مهمانان هدیه دادیم. این کتاب در سال ۲۰۰۰ به صورت سینه به سینه توسط مردم به هم معرفی می‌شد و کم‌کم توانست عنوان پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک‌تایمز را به خود اختصاص دهد.

نوار موفقیت این کتاب تا سال ۲۰۱۰ به لطف برنامه اُپرا توانست به فروش ۲۲ میلیون نسخه برسد.

بسیاری از مردم انگار داستان زندگی خود را در کتاب پدرپولداری یا پدربی پول می‌دیدند؛ بعضی دیگر انگار با من همزادپنداری می‌کردند و کتاب به نظرشان جالب به نظر می‌رسید.



### شکست مقدمهٔ پیروزی

بسیاری از رسانه‌ها در آن زمان به من عنوان «موفق یک شبه» را دادند و من تنها در مقابل عکس‌العمل آنها می‌خندیدم. در سال ۲۰۰۰ من ۵۳ سال سن داشتم و صدها بار شکست را تجربه کرده بودم و تعداد شکست‌ها آنقدر زیاد بود که برایم بسیار عادی شده بود. به قول ادیسون: «من در اختراع لامپ ۱۰۰۰۰ بار شکست نخوردم بلکه فقط ۱۰۰۰۰ بار راه را اشتباه رفته بودم.» حتماً شما با این گفته؛ دلیل عدم موفقیت تعداد زیادی از مردم را در مسیر موفقیت را درک می‌کنید. آنها در واقع اجازه می‌دهند که شکست‌هایشان آنها را شکست دهد. در دست افراد موفق، انگشت شصت نماد سرسختی است. بدون سرسختی شما توانایی پایداری و ماندن در مسیر را نخواهید داشت.

جاده کارآفرینی، مسیری پر از اتفاقات غیرقابل پیش‌بینی و ناگوار است که بدون سرسختی افراد فرار را بر قرار ترجیح می‌دهند.  
تقایص

بسیاری اعتقاد دارند که دو فاکتور مهم در عدم موفقیت کارآفرینان تازه‌کار به شرح زیر است:

۱. نداشتن سرمایه اولیه

۲. بی‌تجربگی و ناپخته بودن

اما من بنا بر تجربه، علت سومی را نیز به آنها اضافه کردم:

۳. عدم بلوغ احساسی و بی‌ثباتی شخصیت

امروزه دنیا پر از جوانان باهوش و تحصیل کرده‌ای است که قدر استعداد خود را نمی‌دانند و در برخورد با اولین مشکل و شکست، بنای آه و ناله را سر می‌دهند و عدم موفقیت خود را به گردن زمین و زمان می‌اندازند.

از طرفی افراد دیگر هم هستند که ایده‌های طلایی خوبی دارند ولی از عمل‌گرایی خبری نیست. یا کسانی که قدر لحظات جاری زندگی را نمی‌دانند و فقط در آینده سیر می‌کنند.

آدم‌های زیادی هم هستند که ادعای تغییر دنیا را دارند ولی حتی از تغییر وضعیت جاری زندگی خود نیز عاجز هستند.

راه درست این است که افراد برای قدم نهادن در این مسیر بزرگ شده و به بلوغ احساسی و ثبات شخصیت برسند.

## ای کاش می‌دانستم

من با افراد زیادی برخورد کردم که صحبت‌های خود را اینگونه شروع می‌کنند:

... ای کاش می‌دانستم که چقدر بی‌تجربه و تازه کار هستم آن وقت هیچ وقت این کار را شروع نمی‌کردم.

... و یا ای کاش می‌دانستم که این کار خیلی سخت است. آن وقت اصلاً سراغ آن نمی‌رفتم.

اما در معرفی آینده پیش رو اضافه می‌کنند که: چقدر خوب شد من نمی‌دانستم، چون اگر می‌دانستم، حالا به این موفقیت‌ها نمی‌رسیدم. این شکست‌ها باعث موفقیت‌های امروز من شده‌اند.



## هدف من

هدف اصلی من از شرح شکست‌هایم در صفحات آتی این کتاب آن است که شما تکلیف خود را در جاده کارآفرینی بدانید. اگر ترس وجود شما

را فرا گرفت و انصراف خود را اعلام کردید که در وقت و هزینه‌های خود صرفه‌جویی کرده‌اید.

ولی اگر در وجود خود به این نتیجه رسیدید که توانایی تبدیل شدن به یک کارآفرین را دارید، در زندگی غافلگیر نخواهید شد.

موفقیت در ظاهر رخدادی یک شبه است ولی لیستی بلند بالا از مشکلات و شکست‌های متوالی را پشت خود دارد. به قول پدرپولداریم که می‌گفت: «موفقیت و کامیابی نیاز به از خود گذشتگی دارد.»

همه افراد موفق مثل قهرمانان المپیک یا ستارگان مشهور سینما تمرینات مداوم، مستمر و مشکلات زیادی را پشت سر گذاشته‌اند و از بسیاری از خوشی‌های زندگی در راه رسیدن به آرمان و هدف خود چشم پوشیده‌اند. موفقیت بهایی دارد که برای دستیابی باید آن را سخاوتمندانه پرداخت.

اما بسیاری از مردم، از پرداخت این بها سر باز می‌زنند. زیرا معمولی بودن بسیار راحت‌تر است.

در اینجا یاد این ضرب‌المثل مشهور افتادم که:

«همه دوست دارند به بهشت بروند ولی هیچ‌کس دوست ندارد بمیرد.»

### داستان دیوانه‌بازی‌های من

آلبرت انیشتین می‌گوید:

«برای دو چیز نمی‌توان حدی قائل شد، یکی جهان هستی و

دیگری حماقت و نادانی نوع بشر. اما من در مورد اول شک

دارم.»

در تأیید این گفتهٔ انیشتین، من دیوانه‌بازی‌های زیادی را در طول زندگی خود مرتکب شده‌ام؛ مثلاً ابتدا من در تجارت تولید کیف‌های پلاستیکی وارد شدم که هیچ سررشته‌ای در آن نداشتم و حتی به آنها بی‌علاقه بودم.

### اولین داستان حماقت من

یکی از حیاتی‌ترین مهارتهایی که یک کارآفرین موفق باید داشته باشد مهارت فروش است. زیرا فروش است که امکان کسب درآمد را به شما می‌دهد.

برای کسب این مهارت، من به توصیه پدرپولدار در شرکت زیراکس شروع به کار کردم تا در کلاس‌ها و دوره‌های فروش آن شرکت کنم و مهارت فروش را به صورت عملی فراگیرم.

پس از ۳ سال و با تکیه بر مهارت‌های فروشی که کسب کردم تبدیل به بهترین مشاور فروش شرکت شدم و توانستم طی ۳ سال ۲۷۰۰۰ دلار پس‌انداز کنم.

از قدیم بزرگان گفته‌اند:

«احمق‌ها خیلی زود با پول‌هایشان خداحافظی می‌کنند.»

...و این اتفاق برای من رخ داد:

به تشویق یکی از دوستانم، من پول خود را در شرکت آنها سرمایه‌گذاری کردم تا در پایان ماه ۲۰ درصد سود بگیرم. من پس از یک ماه برای پس گرفتن اصل و سود پول با او تماس گرفتم. دوستم به من



گفت مدیرعامل به جای سرمایه‌گذاری آن ۲۷۰۰۰ دلار را برای پرداخت بدهی‌های قدیمی هزینه کرده است. من چاره‌ای به جز باور کردن حرف او نداشتم. عادت پرداخت صورتحساب‌ها در ابتدا و پس‌انداز کردن عبارتی بود که در بین بسیاری از مردم هنوز هم متداول است. غافل از اینکه عادت فوق باعث بی‌ارزش شدن دارایی در بحران‌های اقتصادی می‌گردد.

### دومین داستان حماقت من

با ترس و لرز از دوستم جان پرسیدم: «حالا من باید چه کار کنم؟! پول من چه می‌شود؟!» او گفت تنها راه این است که تو کمی دیگر سرمایه‌گذاری کنی. اشتباه می‌کنید من احمق‌تر از این حرف‌ها بودم و با قرض طی ۳ ماه آتی ۵۰۰۰۰ دلار دیگر در کسب و کار او سرمایه‌گذاری کردم. این ۵۰۰۰۰ دلار هم به باد رفت. حالا سؤال این است که من چگونه پولدار شدم؟!!

جواب این سؤال را من در دوره‌های عملی و نظری زیراکس فراگرفته بودم. تنها با فراگیری مهارت‌های جدید و تمرین و ممارست در آنها. من در زیراکس یاد گرفته بودم که از هر ۱۰۰ تماس جهت فروش، ۱۰ تماس موافق خرید بودند ولی در نهایت تنها ۱ تماس منجر به فروش می‌شد. پس من یک برنامه جهت فروش و تماس با مشتریان برای جان تدوین کردم و آن را بر روی دیوار نصب کردم.

محصول تولیدی جان یک صابون به شکل میکروفن بود و افرادی که عاشق آواز خواندن در حمام بودند از آن استفاده می‌کردند. من با تجربیاتی که داشتم افرادی را برای سرمایه‌گذاری در این پروژه متقاعد کردم.

هنگامی که جان پیشنهاد سود ماهانه ۲۰ درصدی را به من کرد من مانند سگ‌های شکاری چشم و گوش بسته، فقط سود سرمایه را می‌دیدم و بدون بررسی نوع سرمایه‌گذاری پول خود را دو دستی به او دادم. در واقع کسب و کار و شراکت با جان نوعی از کلاهبرداری رایج به نام طرح پونزی<sup>۱</sup> بود که از پول سرمایه‌گذاران جدید، سود سرمایه‌گذاران قدیم پرداخت می‌شد و همین رویه دنبال می‌شد. سرمایه‌گذاران جدید برای دریافت سود باید سرمایه‌گذاران جدیدتر را برای این شرکت دست و پا کنند.

### مرحله سوم: کار رایگان

بالاخره من از جان پرسیدم که چه کمکی از دستم برمی‌آید تا تو بتوانی پول مرا برگردانی؟ سؤال احمقانه‌ای بود ولی جان سریع پاسخ داد که باید برای سر پا ماندن کسب و کار وی به او کمک کنم تا بتوانم به پولم برسم.

پس من بعد از پایان ساعات کاری روزانه در زیراکس، به شرکت جان می‌رفتم و کار می‌کردم.

---

<sup>۱</sup> Ponzi: یک نوع کلاهبرداری رایج مورد استفاده در شرکت‌های هرمی که اولین بار توسط برنی مدوف ابداع گردید. وی میلیاردها دلار از این طریق کلاهبرداری کرد.

پدر پولدار همیشه به من توصیه می‌کرد که برای پولدار شدن سعی کنید که بعضی مواقع مجانی کار کنید. اکثر کارآفرینان در ابتدا و شروع کار به صورت شبانه‌روزی بر روی پروژه خود کار می‌کنند بدون اینکه حقوقی بگیرند. شاید این ویژگی تفاوت بزرگ حقوق‌بگیران با کارآفرینان است. بزرگی کارآفرینان بستگی به تعداد ساعاتی که مجانی کار می‌کنند دارد. برای مثال قهرمان بزرگ ورزشی که مدال‌های جهانی و المپیک را کسب می‌کنند سال‌ها بدون تعطیلی بی‌هیچ حقوقی کاملاً رایگان تمرین می‌کنند.

همه شما نام مایکل فلیس<sup>۱</sup> شناگر آمریکایی که به تنهایی در المپیک پکن هشت مدال طلا گرفت را حتماً شنیده‌اید. فلیس در خاطرات خود می‌گوید در ۱۰ سال گذشته مربی‌ام فقط دو بار اجازه داد تمرین نکنم یکبار برای تولد دوستم و دیگری تولد خواهرم بود.



موفق‌ترین ورزشکار بازی‌های المپیک در چهار دوره پیاپی

<sup>۱</sup> Michael Fred Phelps

توصیه من به افراد حقوق‌بگیر این است که شغل دومی بعد از شغل اول پیدا کنند و مجانی کار کنند و فقط هدفشان کسب مهارت‌های تازه باشد و بس.

### پرده چهارم: تجربه‌ای تازه

شریک جان تمام پول‌ها را به جیب زده و فرار کرد. من و جان در نقطه‌ای به نام شکست بودیم. در این شوک بودیم که ایده تولید کیف‌های پلاستیکی شنا و دریانوردی به ذهن ما رسید. این کاورها به صورتی بود که شما می‌توانستید مدارک خود را بدون اینکه خیس شود در آن قرار دهید.

من و جان با تلاش شروع به تولید این کیف‌های پلاستیکی کردیم و من تجربیات زیادی در مورد آن پیدا کردیم.

### قسمت پنجم: ترس و دلهره

تولید کیف‌های پلاستیکی شنا و دریانوردی زیاد موفق نبود بنابراین من ایده تولید یک کیف پلاستیکی مخصوص دومی‌دانی را دادم که به بند کفش‌های وی وصل می‌شد و ورزشکار می‌توانست مدارک خود را در جای امنی قرار دهد.

این محصول یکی از موفق‌ترین محصولات آن سال شد و در اکثر مجلات ورزشی از آن صحبت می‌شد.

من یاد گرفتم که پس از ترس و دلهره شکست خوردن، طرح‌های جدیدی را ارایه کنم. کارآفرینان نیز مثل بقیه آدم‌ها می‌ترسند و گاهاً دلهره

دارند و از آنها برای کشف چیزهای جدید و کسب تجربیات تازه استفاده کنند.

### پرده آخر: مراقب موفقیت‌های خود باشید

پروژه تولید کیف‌های پلاستیکی بسیار رونق گرفته بود ولی هنوز کفاف بدهی‌های ما را نمی‌داد. من هنوز برای تأمین سرمایه تلاش می‌کردم و یادم هست که روزی با چک ۱۰۰ هزار دلاری یکی از سرمایه‌گذاران به دفتر رفتم و جان بابت این موضوع بسیار از من تشکر کرد.

فردای آن روز برای شرکت در یک نمایشگاه کالاهای ورزشی به شیکاگو رفتم و در پایان با دفتر شرکت تماس گرفتم که منشی شرکت گریه‌کنان تلفن را برداشت.

وقتی من علت گریه‌اش را جویا شدم پاسخ داد:

«آقای کیوساکی قصدم ناراحت کردن شما نیست ولی باید بهتون خبر بدم که آقای جان همه پول‌های شرکت را برداشتند و شرکت را تعطیل کردند و رفتند.»

آن لحظه انگار یک سطل آب یخ روی سرم ریخته باشند. واقعاً شوکه شده بودم. نمی‌دانستم چه کار کنم به هتل محل اقامت خود که نزدیک دریاچه میشیگان بود رفتم و از پنجره اتاق به دریاچه نگاه کردم. در آن لحظات مدام خود را سرزنش می‌کردم که: «چطور تونستی اینقدر احمق باشی پسر؟!»

جان تمام بدهی‌های خود را پرداخت کرده و مرا با حدود یک میلیون دلار بدهی به حال خود رها کرده بود.

پدر پولدار همیشه افرادی مثل جان را شعبده بازهایی می‌دانست که با دوز و کلک قصد دارند کارهای غیرواقعی را واقعی جلوه دهند. شاید تعجب کنید دلیل اینکه من به جان اعتقاد کردم این بود که تنبلی کردم. هنری فورد جمله‌ای زیبا دارد که می‌گوید:

«سخت‌ترین کار فکر کردن است.»

در ادامه من چندین نوع تنبلی که افراد در امور مالی می‌کنند را برای شما لیست کنم.

☑ حقوق‌بگیرانی که از روی تنبلی، امنیت خود را در گرو زندگی حقوق‌بگیری و تأمین اجتماعی می‌دانند.

☑ ساده‌لوحانی که به وعده‌های سیاست‌مداران برای تحقق آرزوهای آنها دل‌خوش می‌کنند.

☑ افرادی که پول‌های خود را جهت سرمایه‌گذاری به صندوق‌های سرمایه‌گذاری و اقتصاددان می‌سپارند تا آنها را پولدار کنند.

☑ کسانی که فکر می‌کنند تنها راه نجات مالی آنها کسب مدارک بالای دانشگاهی است.

☑ کسانی که به طمع یک شبه میلیونر شدن در کلاس و کارگاه‌های این چنینی شرکت می‌کنند و حتی کتاب‌هایی را نیز می‌خواهند.

## توهّمات مالی

آیا جملات زیر برایتان آشنا نیست:

👉 پول برای من مهم نیست و فقط عشق در زندگی کافی است.

👉 من برنده بخت آزمایی خواهم شد.

👉 من و همسرم بدون پول هم با هم تفاهم داریم.

👉 پول را در بانک می گذارم حداقل پولم زیر سرم است.

👉 دولت مسئول حل مشکلات مالی من است.

👉....

👉....

👉....

آیا شما می توانید چند مورد دیگر هم به این لیست اضافه کنیم؟ امتحان کنید لطفاً.

### نادانسته‌ها کلید پیشرفت شما هستند!

در داستان جان، پدرپولدار ابداً مرا از همکاری با وی منصرف نکرد بلکه معتقد بود که من باید تجربه‌های تازه‌ای داشته باشم.

پدرپولدار اعتقاد داشت نادانسته‌های ما هستند که موجب شکست ما می‌شوند بنابراین باید تا می‌توانید از آنها درس بگیریم و اطلاعات کسب کنیم، کارآفرینان شاگردان بسیار خوبی در این حیطة هستند. مهم‌ترین دلیل شکست ۹ شرکت از ۱۰ شرکت در پنج سال اول، این است که افراد هنگام برخورد با چیزهایی که نمی‌دانند قافیه را می‌بازند و عطای کارآفرینی را به لقای آن می‌بخشند و سریع پرچم سفید را به علامت شکست بالا می‌برند. این موضوع هیچ ارتباطی به نوع و سطح مدرک

تحصیلی افراد هم ندارد. بلکه نادانی آنها نسبت به شغلشان است که باعث شکست آنها می‌شود.

### از شعبده‌بازها درس بگیریم

با شروع کار، سر و کلاه شعبده‌بازها در اطراف شما پیدا می‌شود و قصد دارند که شما را راضی کنند که روی آنها سرمایه‌گذاری کنید. پدرپولدار اعتقاد داشت که تا می‌توانید باید از این شعبده‌بازها چیز یاد بگیرید. فقط سعی کنید آنها را آینه عبرت خود بدانید و به یکی از آنها تبدیل نشوید. پدرپولدار اعتقاد داشت یکی از وظایف هر کارآفرین مراقبت و محافظت از کارکنان خود است.

نداشتن بلوغ و ثبات شخصیتی یکی از آفت‌های بزرگ دنیای سرمایه‌گذاری است. پدر بی‌پولم با مدرک بالای دانشگاهی، قربانی بزرگ این سیستم آموزشی شد و در ۵۰ سالگی تمام دار و ندار خود را پس از خروج از سیستم، از دست داد.

او کارهای مختلفی مثل اخذ نمایندگی یک بستنی‌فروشی معروف یا شرکت در انتخابات فرمانداری را تجربه کرد ولی متأسفانه در هیچ یک از آنها موفق نبود. پدرم مرد فوق‌العاده مهربان و صادقی بود ولی متأسفانه فاقد بلوغ و ثبات شخصیتی در کارآفرینی بود.<sup>۱</sup>

قانون مورفی

قانون مورفی می‌گوید:

«اگر قرار باشد چیزی خراب شود حتماً اتفاق می‌افتد.»

---

<sup>۱</sup> - داستان زندگی او در کتاب پدرپولدار پدر بی‌پول آمده است.



دلیل عمده شکست کارآفرینان عدم درک و شناخت از چیزهایی است که نمی‌دانند، بسیاری آنقدر شکست می‌خورند تا به دانایی مورد نیاز می‌رسند. به عبارتی می‌توان گفت موفقیت را باید در پی شکست‌هایی که رخ می‌دهد جستجو کرد و نه در میان پاسخ‌های درست. دلیل عمده عدم کامیابی افراد دانشگاهی مثل پدر من؛ عدم درک این که پیروزی پس از شکست و در خلال آن کسب می‌شود، است.

### موفقیت از دیدگاه‌های مختلف

در مدرسه و کلاس درس، موفقیت به معنی عدم اشتباه و کسب نمرات عالی (A) است؛ اما این فرمول در دنیای تجارت کارایی ندارد. در برنامه‌های آموزشی مدیریت و اقتصاد تأکید فراوانی بر کاهش ریسک و عدم شکست دارند ولی دنیای کارآفرینی دقیقاً بلعکس عمل می‌کند. شاید به همین دلیل است که افراد دانشگاهی در کارآفرینی موفق نیستند. افرادی مثل وکلا و حسابداران و... از این دسته هستند. پدرپولدار اعتقاد داشت که برای موفقیت باید سرعت شکست‌های خود را بالا برد. در سال‌های ابتدایی یک کارآفرین باید شکست خوردن، روش روبرو شدن با شکست، تصحیح اشتباهات، یادگیری و درس گرفتن از اشتباهات را یاد بگیرد. هدف اصلی من در بیان داستان فعالیتیم در تولید کیف‌های پلاستیکی همین بود.

### حرکت از بدشانسی به خوش‌شانسی

یکی از بارزترین ویژگی‌های یک کارآفرین این است که او می‌تواند یک بدشانسی را به یک خوش‌شانسی تبدیل کند. اصلاً یکی از راه‌های رسیدن به بلوغ احساسی مواجه شدن با شکست‌ها و کسب فرصت‌ها است. بسیاری از مردم هنگام مواجه شدن با شکست به دنبال مقصر اشتباه و انداختن علت شکست بر گردن وی هستند بنابراین هیچ درسی از شکست خود نمی‌گیرند. بنابراین شما در واقع هنگام رخ دادن شکست به سادگی می‌توانید چهره واقعی افراد را ببینید.

راستگویی و مسئولیت‌پذیری راهی درست برای دستیابی به بلوغ احساسی و ثبات شخصیتی است. وقتی من با یک میلیون دلار بدهی تنها ماندم پدرپولدار به من یاد داد که از سرمایه‌گذاران عذرخواهی کنم و به آنها قول دهم که پول آنها را بازگردانم. البته این فرایند ۶ سال به درازا کشید.

من از اشتباهاتم درس‌هایی به شرح زیر گرفتم که آنها را در اختیار شما قرار می‌دهم:

☑ در بطن هر اشتباه، مرواریدی به نام دانایی قرار دارد

یکی از بزرگ‌ترین اندیشمندان جهان دکتر فولر اعتقاد دارد که:

«اشتباهات در واقع گنا‌هانی است که ما به آنها اعتراف می‌کنیم.»

هنگام برخورد با مشکلات به جای شخم زدن زندگی برای پیدا کردن گناهکار، خودتان مسئولیت کارهای خود را به عهده بگیرید. با اینکار به

دنبال دلایل شکست می‌گردید و پس از پیدا کردن آن دلایل، انرژی فوق‌العاده‌ای برای جلو رفتن پیدا می‌کنید.

### ✓ خود را فلج نکنید

با مقصر شمردن دیگران برای شکست‌های خود، نوار موفقیت‌های خود را قطع نکنید. با اینکار شما در واقع در حال فلج کردن و از حرکت ایستادن خود می‌شوید. زیرا خود را قربانی یک داستان کلاهبرداری می‌دانید و خود را رستگار می‌کنید.

### ✓ با اشتباهات خود چشم در چشم شوید

بسیار خنده‌دار است افرادی که مدعی هستند هرگز اشتباه نمی‌کنند در واقع یک اشتباه را چندین بار تکرار و تکرار و تکرار می‌کنند. بعضی دیگر اشتباه خود را کتمان می‌کنند و همین امر باعث انجام اشتباهات بزرگ‌تری می‌شود. این افراد با دروغ جلوی پیشرفت خود را می‌گیرند. افراد دروغگو در واقع ترس و بزدلی خود را در مواجهه با مشکلات و اشتباهات و پذیرفتن آن، پنهان می‌کنند.

### پذیرش اشتباهات کلیدی برای داشتن دستانی طلایی

اشتباه در کلاس درس مساوی با تنبه و نمره منفی دانش‌آموزان است و دانش‌آموزانی که اشتباه نمی‌کنند همان شاگرد اول‌ها هستند. اما در دنیای کار آفرینی اصلاً داستان متفاوت است. شما با شکست خوردن و

پذیرش آن با دستان خود شانس بد را به شانس خوب تبدیل می‌کنید. به نظر من برای توانایی انسان‌ها در یادگیری هیچ نهایت و محدودیتی نمی‌توان قائل شد.

کارآفرینان در پروسه کاری مدام با شکست‌های مکرر روبرو می‌شوند. آنها باید یاد بگیرند بعد از پذیرش مسئولیت چگونه مدیریت بحران کنند و کشتی خود را به سر منزل مقصود برسانند. کارآفرینان در واقع بازخورد شکست‌های خود را می‌پذیرند و از آنها درس می‌گیرند.



رابرت کیوساکی

فقرا از پول، ثروتمندان از عشق، فقرا از بدهی و ثروتمندان از دانایی حرف می‌زنند.

### تفاوت بین حقوق‌بگیران و کارآفرینان

حقوق‌بگیران کسانی هستند که نگاه به فیش حقوقی سر ماه دارند و آزادی و جوانی خود را به امید بازنشستگی عوض می‌کنند. اما کارآفرینان مردم آزادی هستند که افراد زیادی از قبال کار آنها مشغول

به کار هستند. کارآفرینان موفق در کارهای خود همیشه ۳ شخص ثابت را در کنار خود دارند: وکیل، حسابدار و یک مربی فوق‌العاده در زمینه کاری خود.

من مربی به نام پدرپولداری را در کنار خود داشتم، پدرپولداری من یک کارآفرین کارگشته و خبره بود که پله‌های موفقیت را خود پله به پله بالا رفته بود.

یکی از اشتباهات رایج افراد، مشاوره گرفتن از افرادی است که هنوز خود در زندگی حقوق‌گیری دست و پا می‌زنند.

### نتیجه‌گیری

یکی از مهم‌ترین دلایل شکست افراد در مسیر کارآفرینی نداشتن بلوغ فکری و احساسی آنهاست. این بلوغ فکری آموختنی است البته نه در مدارس و دانشگاه‌ها، بلکه از طریق شکست‌های متوالی، مسئولیت‌پذیری و درس گرفتن از اشتباهات حاصل می‌شود.

از اینرو است که ادیسون گفت: «من ۱۰/۰۰۰ شکست نخورده‌ام بلکه ۱۰ هزار بار راه را اشتباه رفتم.» در دنیای بسکتبال تفاوت بازیکنان حرفه‌ای با آماتور در تعداد پرتاب‌هایی است که انجام می‌دهند. بعضی از مواقع تفاوت این پرتاب‌ها فقط ۲ پرتاب است. این ۲ پرتاب وجه تمایز افراد موفق، یعنی کسانی که دست به خاک می‌زنند طلا می‌شود با دیگران است.

چرا ثروتمندان دست به خاک می‌زنند طلا می‌شود؟!

۳۰

---

«یادداشت»