پیش به سوی کارآفرینی

چگونه کسب و کار خود را راه بیاندازید

و با موفقیت مدیریت کنید

جیمز آر کوک

ترجمه میترا تیموری

ویراسته آزاده رادنژاد

ناب اندیشان

مقدمه

ایران امروز، بیش از هر زمان دیگری به کارآفرینان نیاز دارد؛ به کسانی که سرمایه و نیروی کار خود را در راستای تولید محصول یا ارائه خدمتی جدید به مردم به کار گیرند و در این مسیر، سطح خدمات‌رسانی به جامعه را ارتقاء بخشند، اشتغال‌زایی کنند، از راکد ماندن ثروت‌ها و سرمایه‌ها جلوگیری کنند، چرخ اقتصاد را به چرخش درآورند و در نهایت، رفاه عمومی را افزایش دهند. در واقع، به کسانی که بازار آزاد و اقتصاد آزاد بر پاشنهٔ کار آنان می‌چرخد.

برای هر کس در زندگی دو راه و جود دارد: یا کارمندی یا کارآفرینی. کارمند کسی است که در یک شرکت موجود در مقابل یک میزان معین حقوق، کارهای خاصی را انجام می‌دهد. کارآفرین کسی است که خود، شرکتی را پایه گذاشته و تعدادی کارمند دارد که برای وی کار می‌کنند. کسانی که اهل مخاطره نیستند و یک زندگی آرام، شرایط از پیش تعیین شده و یک حقوق ماهانه معین می‌خواهند، به دنبال اولی هستند و گروهی که افق دید بازتری دارند و زندگی رو به پیشرفت، شرایط مالی فراتر از حد متعارف و امکان تصمیم‌گیری و تأثیرگذاری بالاتری می‌خواهند و اهل ریسک هستند، به دنبال دومی می‌روند. البته می‌توان کارمند موفقی هم بود، اما بی‌شک، کارآفرینی موفق بودن، مزایایی به مراتب بیش‌تر دارد.

اگر امکانات مالی بیش‌تری می‌خواهید، اگر به دنبال رفاه و اقتدار بیش‌تری هستید، اگر نمی‌توانید خود را به آب باریکه پایان هر ماه، قانع کنید، اگر فکر می‌کنید که حق و امکان داشتن شرایط بهتر و زندگی بهتری را دارید، شما باید دومی، یعنی کارآفرینی را انتخاب کنید. و برای این که کارآفرین موفقی باشید و بتوانید از هیچ، همه چیز بسازید باید اصول و رموز کارآفرینی را بیآموزید و به کار بندید.

کتابی که در پیش رو دارید توسط یک کارآفرین موفق نوشته شده است. جیمز آر. کوک، کارآفرین موفقی است که دانش و تجربه را با هم گردآورده و با نثری زیبا و روان، تمام دانش لازم برای راه‌اندازی، مدیریت و به موفقیت رساندن یک کسب و کار را در کتاب خود گردآورده است، کتابی که طی سه دهه گذشته، یکی از منابع مهم کارآفرینی در جهان بوده است. پس اگر می‌خواهید کارآفرینی موفق باشید، کافی است این کتاب را

بخوانید و بارها بخوانید و به توصیه‌های آن عمل کنید. شما چه در آستانه ایجاد یک کسب و کار جدید باشید و چه کسب و کاری دارید که هم اکنون با مشکل مواجه است، این کتابی است که بی‌شک به شما کمک خواهد کرد.

طی دو دهه پیش، ما کوشیدیم که تولید ناب و اصول تفکر ناب را در ایران اشاعه دهیم و در این راستا، به این نتیجه رسیدیم که کتاب پیش به سوی کارآفرینی می‌تواند به تمام کسانی که می‌خواهند کسب و کاری جدید را راه بیاندازند یا کسب و کاری موجود را به موفقیت برسانند، کمک بزرگی خواهد کرد. البته با تلفیق دانش کارآفرینی که در این کتاب ارائه شده است با دانش ناب، دستیابی به موفقیت، بسیار تضمین شده‌تر خواهد بود. ما به ویژه به ناب‌اندیشان توصیه می‌کنیم که کتاب حاضر را بخوانند چون نه تنها ایشان را با جنبه‌های مختلف کسب و کار و مدیریت آن آشنا می‌کند بلکه ذهن ایشان را برای درک بهتر بسیاری از مفاهیم مدیریتی ناب، آماده خواهد کرد.

کتابی که در دست دارید ویرایش جدید کتاب پیش به سوی کارآفرینی است. در این ویرایش ما نزدیک به هفتاد صفحه از کتاب را که به نظر می‌رسید برای خواننده فارسی‌زبان چندان مورد نیاز نخواهد بود، حذف کرده‌ایم و همچنین، یک بار دیگر متن فارسی را برای سهولت و آسانی بیش‌تر، مورد ویرایش قرار داده‌ایم و امیدواریم که تغییرات داده شده، باعث شود خواننده به طور بهتری از مطالب کتاب، استفاده کند.

ما خود این کتاب را بارها خوانده و از آن یاد گرفته‌ایم و امیدواریم که شما هم از بارها و بارها خواندن آن غفلت نکنید و به کمک آن به یک کارآفرین پیشتاز مبدل شوید، یعنی همان چیزی که این کتاب برای ایجاد آن نوشته شده است.

به امید ایرانی ناب

آزاده رادنژاد، کاظم موتابیان

تهران، ۱۳۹۱

فهرست مطالب

پیش درآمد ۹

درآمد ۱۱

۱. آغاز کار یک مبارزه است ۲۳

۲. چگونه یک زمینهٔ کاری مناسب بیابید ۳۳

۳. چگونه شرکت خود را راه‌اندازید ۵۵

۴. چگونه کارمند بگیرید و روابط خود را تنظیم کنید ۷۵

۵. چگونه با تکیه بر سه اصل، راه خود را هموار کنید ۹۷

۶. چگونه بر نگرانی‌های خود غلبه کنید ۱۱۱

۷. چگونه کسب‌وکار جدید خود را اداره کنید ۱۲۵

۸. چگونه بازاریابی کنید ۱۴۹

۹. چگونه بفروشید ۱۸۷

۱۰. چگونه‌مالیات‌هاو اداره دارایی بر کسب‌وکار شما اثر می‌گذارند ۱۹۹

۱۱. چگونه به کسب‌وکار خود تنوع بخشید ۲۱۱

۱۲. چگونه با رکود در کسب‌وکار مواجه شوید ۲۲۴

۱۳. آنچه پس از موفقیت نباید انجام دهید ۲۳۵

پیش درآمد

این کتاب، پنج هدف را دنبال می‌کند که به هریک از آنها باید به ترتیب اهمیت اشاره کوتاهی شود.

۱) مهم‌ترین هدف، راهنمایی شما برای آغاز کارآفرینی است. افراد بسیاری علاقه دارند کسب‌وکاری برای خود راه بیاندازند، ولی هرگز به این کار اقدام نمی‌کنند. موانع معمولاً غلبه‌ناپذیر به نظر می‌رسند. من امیدوارم برخی از این موانع را بشکنم و روش دقیق غلبه بر آنها و آغاز کار را به شما نشان دهم. بسیاری از راه‌کارهای ارائه شده در این کتاب را باید بارها و بارها در ماه‌ها و سال‌های آغاز کار بخوانید. شاید با یک بار مطالعه نتوانید تمام آنها را جذب کنید. هر درسی که از این کتاب بیاموزید، شما را از گزند یک تجربهٔ تلخ مصون می‌دارد. آغاز یک کسب‌وکار به حد کافی شما را در فشار قرار خواهد داد. پس چرا با فراگیری درس‌هایی مفید، برخی موانع را از سر راه خود برندارید؟

۲) دومین هدف این کتاب، راهنمایی شما برای ادامهٔ کار است. آغاز کسب‌وکار جدید می‌تواند تجربه‌ای دردناک باشد. هر چه هدف بزرگ‌تر باشد، عذاب شدیدتر خواهد بود. البته چیزی بیش از این کتاب نیاز است تا مانع شود شما میدان را خالی کرده و دست از کار بکشید. همچنین مشکلاتی را به شما نشان می‌دهم که دیگران با آن مواجهه بوده‌اند. من از طریق تجارب شخصی و تحقیق در مورد کارآفرینان بزرگ ۱۵۰ سال اخیر، به فرمولی دقیق برای موفقیت و کسب ثروت دست یافته‌ام. من، پایه‌گذار این سیستم نیستم. هیچ یک از غول‌های کارآفرینی نیز چنین ادعایی ندارد. در هر حال، این فرمول اکنون در اختیار شما است. اگر آن را خردمندانه به کار برید، قطعاً موفق خواهید شد.

۳) همچنین می‌خواهم به شما اداره کردن یک کسب‌وکار را بیاموزم. اگر شما از همان روزهای اول اصول صحیح مدیریت را بیاموزید، بعدها با مشکلات کمتری روبرو خواهید شد. در کسب‌وکار، رایج است که کارآفرینان می‌توانند کسب‌وکاری را راه

بیاندازند ولی نمی‌توانند آن را اداره کنند. من چندان این فرضیه را قبول ندارم. شما می‌توانید و باید در اداره کسب‌وکار خود کاملاً کارآمد باشید. شما از راه غیب، روش‌های مدیریت را فرانخواهید گرفت. شما از طریق دستورالعمل‌ها آنها را یاد می‌گیرید.

۴) این کتاب سرشار از گزارشاتی از ارزش کارآفرینان، نقش آنها در سیستم اقتصادی، و اثرات امور سیاسی، حقوقی و مالیات بر آنها است. مالیات‌های بالا و دخالت فراوان دولت، محیط امن اقتصادی را که به ظهور کارآفرینان بزرگ و کسب‌وکارهای ایشان منجر می‌شد، مخدوش کرده است. ما باید این زیان‌ها را به قوت اقتصادی تبدیل کنیم و مخصوصاً برای ایجاد کسب‌وکارهای تازه، انگیزه ایجاد کنیم.

۵) در آخر، هر کتاب ارزشمندی باید بتواند گاه به گاه خواننده را سرگرم کند. به همین دلیل، من برخی خاطرات لطیفه مانند خود و برخی قهرمانان گذشته کارآفرینی را که جالب توجه بوده‌اند، در این کتاب ذکر کرده‌ام.

کارآفرینان امریکایی بیش از یک قرن دنیا را تحت سلطه داشته‌اند. ما باید راه آنان را ادامه دهیم. اگر این کتاب، حتی ذره‌ای به تشکیل و پیشرفت کسب‌وکاری تازه کمک کند، تلاش‌های من بی نتیجه نمانده است.

جیمز آر. کوک

درآمد

کارآفرینان کسانی هستند که با ایجاد محصولات و خدمات نوین مورد نیاز مردم، درآمد خوبی کسب می‌کنند. معمولاً گمان می‌رود که کارآفرینان فقط در راه‌اندازی شرکت‌ها تبحر دارند. در هر حال، آنها، از هیچ، کسب‌وکاری جدید خلق می‌کنند. آنها به رغم مخاطرات بسیار، پیشگام کارهای جدید می‌شوند. درست است که برخی شرکت‌های بزرگ را کارآفرینان بنا نهاده‌اند، ولی یک رانندهٔ تاکسی کولی هم می‌تواند کارآفرین باشد.

واژهٔ entrepreneur (که در فارسی کارآفرین ترجمه شده است) دربردارندهٔ معنای موفقیت است. این واژه به معنای محصولات، ابداعات، کیفیت و خدمات نوین است. در درون یک شرکت، این واژه به معنای نوع خاصی از روحیه، سرزندگی و فضیلت است. ای. ا. باتلر، مفسر یک روزنامهٔ تجاری، آن را «شوق خلقت» می‌نامد.

از همه مهمتر، این واژه به اشخاص پراراده‌ای اطلاق می‌شود که اراده، خلاقیت، پایداری و موفقیت اجتناب‌ناپذیرشان، آنها را به رهبران و قهرمانان روز تبدیل می‌کند. نگرش مثبت مردم به کارآفرینان، از همین رو است. تب و لرز یک اقتصاد ناپایدار، ارزش والای این زنان و مردان را به ما می‌فهماند. چراکه امنیت اقتصادی آیندهٔ ما، تا حد زیادی، بر کیفیت کار کارآفرینان متکی است.

نقش اجتماعی کارآفرینان

امروزه بیشتر مشاغل جدید را شرکت‌های کارآفرینی خلق می‌کنند. کالاها و خدمات برتر، فن‌آوری نوین و پیشرفت‌ها عموماً از مراکز کارآفرینی نشأت می‌گیرند. ریشه رشد و شکوفایی ما در شرکت‌های کوچک و کارآفرینان کوشایی است که مشتاقانه نظریات نوین خود را عملی می‌کنند.

ادوین لند وقتی دانشجو بود شرکت پولاروید را در انباری راه‌انداخت. تقریباً دو دهه

بعد، نخستین دوربین عکس فوری خود را روانه بازار کرد. او از هیچ، شرکتی ساخت که نه تنها باعث ایجاد هزاران فرصت شغلی جدید شد، بلکه دوربینی به دنیا عرضه کرد که فشار یک دکمه آن مصرف‌کنندگان را در اقصا نقاط دنیا ذوق زده می‌کرد.*

در ۱۹۷۱ شرکت کارآفرینی کوچک اینتل، انقلاب مهمی در صنعت ریز پردازنده‌ها (میکروپروسسورها) ایجاد کرد. طی پنج سال، این شرکت ۸۰۰۰ شغل جدید و هزاران فرصت شغلی ایجاد کرد که از حیطه مستقیم آن خارج بود.

تقریباً تمام بزرگترین شرکت‌های آمریکا توسط یک کارآفرین کارآ و دلسوز تأسیس شده‌اند. نویسنده امور تجاری، رابرت فیرو در این باره می‌گوید:

> شرکت‌هایی نظیر آی‌بی‌ام، جنرال موتورز، کنترل دیتا، پولاروید، زیراکس، سی‌بی‌اس، پان اَم، یا آلاس، پِن سنترال، بدون وجود آن شخصی که نه تنها معتقد بود نظریه بهتری دارد، بلکه شجاعت عملی کردن نظریاتش را داشت، هرگز پا نمی‌گرفت.

روزی در جایی، همه چیز با یک کارآفرین تنها آغاز شد. طی دهه‌های اخیر، کارآفرینان، جریانی از کالاها و خدمات جدید به وجود آوردند که با گذشته قابل مقایسه نبود و فقر امروز را شبیه به ثروت قرون گذشته کرده‌است. کارآفرینان دشمنان و رقیبانی سرسخت برای شرکت‌های جاافتاده هستند. ده‌ها شرکت از صد شرکت برتر در پایان جنگ جهانی دوم، امروزه بر اثر نبود مهارت‌های کارآفرینی یا حمله یک تازه‌وارد پرانرژی، تحلیل رفته یا نابود شده‌اند.

در اوایل دهۀ ۱۹۶۰، یک گله‌دار اهل آیووا به نام کوریر هالمن، بدون هوش یا فن‌آوری خاصی به صنعت بسته‌بندی گوشت حمله کرد. او رقبای خود را یکی یکی با تفکر و مبارزه جانانه از سر راه برداشت تا آنکه همه بزرگان این صنعت، یعنی کوداهی، ویلسون، سویفت، و آرمور شکست خوردند و مغلوب این تازه‌وارد شدند.

ارادۀ قوی هالمن با پافشاری و خلاقیت او همراه شد تا از هیچ، "شرکت آیووا بیف پروسسورز" را ایجاد و به کسب‌وکاری چندین بیلیون دلاری تبدیل کند. او این نتایج خارق‌العاده را خیلی ساده با بهبود محصولات و ایجاد کارآیی بیشتر به دست آورد. او هیچ ابداع، فن‌آوری یا تحول جدیدی به جز ایده‌های محکم و روش‌های بهتر نداشت.

هرگاه کارآفرینان، آزادی عمل داشته باشند، با جادوی خود دنیا را زیر و رو می‌کنند. نشان کارآفرینی را می‌توان در برج‌های درخشان هنگ کنگ و شکوفایی اقتصادی خاور

---

* اما ماجرای ورشکستگی یک شبه پولاروید در ۲۰۰۱ از داستان موفقیت او شگفت‌آورتر و برای کارآفرینان آموزنده‌تر است. برای اطلاعات بیشتر رجوع شود به : *موفقیت در بحران: نتایج پیش بینی‌پذیر در زمان‌های پیش بینی‌ناپذیر*. استفان کاوی و دیگران. ترجمه آزاده رادنژاد، زهره خسروی. انتشارات آموزه. (ویراستار)

دور مشاهده کرد که زمانی در حال انقراض بود. هر جا پیشرفت، بهبود سطح زندگی و اقتصاد بارور وجود داشته باشد، کارآفرینان می‌توانند آزادانه به کار بپردازند.

هنری فورد اگر متهورترین فرد زمان خود نبود، از این مقام، چندان هم دور نبود. او نابغه‌ای فن‌آور و قهرمانی جهانی بود که باید از او به عنوان بزرگترین کارآفرین نیمه اول قرن بیستم یاد کرد. خودروی او نه تنها شیوهٔ زندگی ما بلکه محل زندگی ما را نیز اساساً تغییر داد. در طول عمر او و اساساً در نتیجهٔ کار او، ۸۰ درصد جمعیت کشور از مزارع به شهرها کوچ کردند. اسب‌ها و اصطبل‌ها که زمانی همه جا یافت می‌شدند،ناپدید شدند. او صنعتی عظیم راه‌انداخت که اندازه و وسعت آن حتی در رؤیا هم نمی‌گنجید.

او سال به سال، قیمت خودروهای مدل T خود را کاهش می‌داد. هدف او رساندن قیمت‌ها به مرزی بود که همه بتوانند آن را بخرند. او با دیدی منتقدانه کیفیت خودروها را بهبود می‌داد و راندن آنها را ساده‌تر می‌کرد. فورد برای بیش از یک دهه که تولید خودرو بالاترین رشد را داشت، نیمی از خودروهایی مورد نیاز جهان را تولید کرد.

در سال ۱۹۱۴ او جهان را به گونه‌ای بی‌سابقه حیرت‌زده کرد. او دستمزد کارگران خود را دو برابر کرد و به روزی پنج دلار رساند و ساعات کار آنان را کاهش داد. تمام روزنامه‌های آمریکایی و بیشتر روزنامه‌های دنیا این واقعهٔ پدیده‌وار را گزارش کردند. «روزی پنج دلار» به عنوان سخاوتمندانه‌ترین و شاید اثرگذارترین عمل، در تاریخ کسب‌وکار به جا مانده است. با این کار دستمزد نیروی کار دو برابر شد.

فورد نه تنها شخصاً سطح زندگی کارگران خود را با این افزایش دستمزدها بهبود بخشید، بلکه برای بهینه‌سازی زندگی آنان از هر کارفرمای دیگری فراتر رفت. فورد توجه خاصی به امنیت، بهداشت و راحتی کارگران خود داشت. این کار در آن زمان بی‌سابقه بود. او در کارخانه خود، یک بیمارستان ایجاد کرد. او فروشگاه‌هایی راه‌انداخت که در آنها کارگران خواروبار، لباس و داروهای مورد نیاز خود را با قیمت‌هایی مناسب تهیه می‌کردند. او برای کمک به کارگران، یک بخش حقوقی و یک برنامه مشاوره سلامتی ایجاد کرد. نگرانی او در مورد مهاجران فراوانی که در دیترویت حضور داشتند، او را واداشت در کارخانه‌اش مدرسه زبان انگلیسی بر پاکند. به این مهاجران در مورد اصول خرید اقتصادی، مدیریت خانه، نظافت و اخلاق خوش آموزش می‌داد. او آنان را از سوءاستفاده‌هایی که تازه‌واردان معمولاً با آن مواجه بودند، مصون می‌داشت.

وقتی طرح روزی پنج دلار اجرا شد، فورد دست به استخدام معلولین جسمی زد و هزاران فرصت شغلی برای اشخاص نابینا، ناشنوا، بیماران صرعی و کسانی که فاقد دست یا پا بودند ارائه کرد. بیشتر این افراد را هیچ جا استخدام نمی‌کردند. پس از جنگ، جانبازان معلول را پذیرا شد و بر سر کار نهاد. زمانی فورد حدود ششصد محکوم آزاد

شده را استخدام کرد که بیشتر آنها مستقیماً از زندان به شرکت او مراجعه کرده بودند.

فورد یک بیمارستان، یک مدرسه تجارت و در نهایت موزه بزرگی را بنیان نـهاد کـه مجموعهٔ بی‌نظیری از اشیاء عتیقه آمریکا در آن نگهداری می‌شود.*

و این ماجرای مردی بود که از هیچ، تشکیلاتی عظیم ساخت. گرچه به عنوان مردی مشهور، تدریجاً دچار تعصباتی شد که موفقیت‌های او را در خاطر ما کم‌رنگ می‌سازد، ولی به عنوان یک کارآفرین، هرگز هیچ‌کس مثل او نبوده است. او لبه بُرّنده بیشتر تغییرات مهم در تاریخ آمریکا بود. او در خلق فرصت‌های شغلی، شکوفایی و تغییرات اجتماعی هیچ همتایی ندارد. شعار معروف او در سال ۱۹۱۵ چنین بود:«***من بر این باورم که خدمتی بزرگتر از خلق فرصت‌های شغلی بیشتر با دستمزد بالاتر برای مردان نمی‌توانم انجام دهم.***»

اگر کشوری در هر دهه، چند هنری فورد داشته باشد، شکوفایی اقتصادی‌اش تضمین شده است. اکنون که ارزش کار آنان را دریافته‌ایم، باید بپرسیم چگونه می‌توان کارآفرینان بیشتری را ترغیب به کار کنیم‌کرد؟ امیدوارم این کتاب، در این راستا کمک مفیدی باشد.

انگیزهٔ کارآفرینان

همه ما با این رؤیای بزرگ برانگیخته می‌شویم: آزادی اقتصادی یعنی پول کافی برای پرداخت صورت حساب‌ها، برای خرج کردن بدون نگرانی و داشتن دارایی کافی بـرای مقاومت در برابر ناملایمات.

چند سال پیش که کسب‌وکارم تازه رونق گرفته بود، می‌خواستم یک خودرو سفری بخرم. با فروشنده خودرو تماس گرفتم، قیمت را از او پرسیدم و از او خواستم آن را برایم بیاورد و کل مبلغ را طی یک فقره چک، دریافت کند. برای نخستین بار مجبور نبودم در بانکی بنشینم و مجیز یک کارمند جزء بانک را بگویم تا به من کمک کند، مجبور نبودم به خطابه‌ای در مورد وام‌های قبلی، نحوهٔ پرداخت و جریمه بالای دیرکرد آن، گوش کنم، همچنین مجبور نبودم نگران این باشم که طبق معمول، موقع پرداخت اندکی کم خواهم آورد. آری، این میل شدید به آزادی اقتصادی و عدم وجود فشار مالی است که کارآفرینان را برمی‌انگیزد. دیوید اوگیلوی، کارآفرین بزرگ تبلیغاتی، مؤسس شرکتِ "اوگیلوی انـد مادِر"، بی‌پرده از اثر انگیزش‌بخش درآمد مالی سخن می‌گوید:

> بسیاری از بزرگترین اختراعات بشر بر پایه میل به حصول درآمد به وجود آمـده‌انـد. وقـتی کفگیر جورج فردریک هندل به ته‌دیگ خورد، برای بیست و یک روز خود را در اتاق حبس کرد و آهنگ "مسی‌یا" (Messiah) را خلق کرد و پول فراوانی به دست آورد.

---

* هنری فورد نه تنها بنیان‌گذار مستقیم سیستم تولید انبوه شناخته می‌شود که حتی سر منشاء برخی مفاهیم اصلی سیستم تولید ناب نیز به حساب می‌آید. برای اطلاعات بیشتر در این باره، رجوع کنید به کتاب *تولید ناب*. جیمز ووماک، دانیل تی جونز، و دانیل روس. ترجمه آزاده رادنژاد. انتشارات آموزه. (ویراستار)

در پایان کنسرتی در سالن کارنگی هال، والتر دامراش از راخمانینوف پرسید در طول اجرای کنسرت با چه فکری به حاضران خیره شده بودید؟ و راخمانینوف پاسخ داد: داشتم تعداد حاضران را می‌شمردم. تا زمانی که مال اندوزی در خیابان مدیسون را تجربه نکرده بودم با جدیت کار نمی‌کردم. وقتی دستمزدم دو برابر شد، از خوشحالی پر درآوردم.

مزایای کارآفرینی

شرکت شما از جنبه‌های مختلف منافع شما را تأمین می‌کند:

دستمزد: هیچ چیز مانند یک شرکت سودآور، درآمدزا نیست، پس از مدتی شما باید بتوانید درآمدی بسیار بالاتر از دستمزدی به دست آورید که در صورت کار برای دیگران دریافت می‌کردید. در پایان سال، پاداش شما، پول زیاد خواهد بود. این پس‌انداز چشمگیر را باید برای سرمایه‌گذاری و خریدهای عمده استفاده کنید.

امنیت: اگر بتوانید چند سال پیاپی درآمد خوبی داشته باشید، گام بلندی در راستای امنیت برداشته‌اید. پس از آن، یک برنامه تسهیم سود و یک برنامه بازنشستگی وجود دارد که به محض برخورد شرکت با موانع و مشکلات، می‌توانید از آنها استفاده کنید و برای سال‌های آتی شما، دارایی بی‌نظیری خواهد بود.

ایجاد دارایی: با رشد و سودآوری شرکت شما، ارزش آن بالا می‌رود. پس خود شرکت هم واحدی مجزا می‌شود که در ازای مبلغ قابل توجهی قابل فروش می‌شود. طبیعتاً هر چه شرکت، سودآورتر شود ارزش آن هم افزایش می‌یابد. به مرور زمان یک شرکت می‌تواند ارزشمند شود و فروش نهایی آن، آینده شما را تا ابد تأمین کند.

مزایای جنبی: یک شرکت، مزایای کوچک بسیاری در اختیار شما قرار می‌دهد، مانند خودرویی برای مقاصد کاری، پرداخت هزینهٔ سفرهای شغلی و تفریحی، وام‌های کوتاه‌مدت یا بیمهٔ خانه شما.

استقلال: کسب‌وکار شخصی شما می‌تواند شما را از شر نگرانی‌های مالی برهاند و به شما اجازه دهد، سرنوشت خویش را رقم زنید. شرکت شما، استقلال و رهایی از دست رؤسا و کارفرماها را برای شما به ارمغان می‌آورد.

رضایتمندی: هیجان و چالش شرکت شما، زندگی‌تان را فوق‌العاده مهیج می‌کند. کسب‌وکار شخصی برای شما یک خشنودی عمیق روانی به ارمغان می‌آورد و بی‌حوصلگی و بی‌قراری را از زندگی شما حذف می‌کند.

دلائل عدم تمایل همگانی به کارآفرینی

با این همه مزایا، آیا نباید همه مایل به کارآفرینی باشند؟ واقعیت این است که تنها اقلیتی به فکر راه‌انداختن کسب‌وکاری برای خود هستند. چرا افراد بیشتری، شرکت‌هایی

برای خود راه‌نمی‌اندازند؟ مهم‌ترین دلیل، ترس است. آنها می‌ترسند حقوق ماهیانه خود را از دست بدهند. آنها نمی‌توانند ریسک، عدم اطمینان و فکر بی‌پولی را تحمل کنند. فکر صورت حساب‌های پرداخت نشده و بی‌پولی، آنها را به وحشت می‌اندازد.

دلیل دیگری که باعث می‌شود افراد کمی، برای خود کار کنند، نبود سرمایه اولیه برای آغاز کار است. فقدان سرمایه دست و پای خیلی‌ها را بسته است. کمبود پول مسلماً یک دردسر برای آغاز کارآفرینی است، ولی راه‌های فراوانی برای به دست آوردن پول وجود دارد. همیشه برای فرار از کابوس‌های مالی راه‌هایی وجود دارد. اگر مصر باشید، پول همیشه وجود خواهد داشت. گرچه این سخنان مثل یک خیال، یک وهم و یا یک رؤیا می‌ماند، ولی به یاد داشته باشید که مشکلات مالی همیشه حل می‌شوند. موفق‌ترین کارآفرینان نیز همین را به شما خواهند گفت. به قول جان ویلارد ماریوت، بنیان‌گذار هتل‌های زنجیره‌ای، ***«وقتی برای خودتان کار می‌کنید، یا یک نوآور می‌شوید و یا چیزی نمی‌خورید»***. به عبارت دیگر، کمبودهای مالی شما را مجبور به یافتن راه‌حل می‌کند و گرچه برای مدتی سخت می‌گذرد ولی مشکل، بالاخره حل می‌شود.

چندی پیش در یک مهمانی به کارآفرینی برخوردم که می‌دانستم با مشکلات بسیاری در کسب‌وکارش روبرو است. در آن زمان، شرکت من نیز دستخوش مشکلات بود و من هم با ناراحتی‌های زیادی روبرو بودم. ما با هم سخن گفتیم و او توضیح داد که چقدر اوضاعش وخیم است. من با او همدردی کردم و او از اینکه وضعش را درک می‌کردم متعجب به نظر می‌رسید. ظاهراً بر این باور بود که تنها او با چنین مشکلاتی روبرو بود. مشکلات و سختی‌های کارآفرینان بسیار شبیه یکدیگر است.

هر کجا پنهان شوید، زندگی سهم شما از سختی‌ها را برایتان به ارمغان خواهد آورد. یکی از دوستان تاجر من چند سال قبل دست از همه چیز کشید و به گروه‌های هیپی پیوست. او اکنون بی‌چیز و فقیر است و اسیر افیون و مشروبات الکلی است. حتی یک سرمایه‌دار ابرقدرت که دارد امپراطوری‌اش را از دست می‌دهد، این چنین عذاب نمی‌کشد.

آری ، شما باید یک کارآفرین شوید. چرا بهترین استفاده را از زندگی خود نکنید؟ چرا به میزان نیاز پول کسب نکنید؟ چرا برای خود، کار نکنید و اسیر دستورات دیگران باشید؟ شما حق انتخاب دارید و نیازی هم به توانایی یا استعدادی خاص ندارید. تنها لازمهٔ آغاز کار شجاعت به میزان کافی است. هنری کایزر، یکی از شجاع‌ترین کارآفرینان آمریکا، لب کلام را چنین بیان می‌کند:

> شجاعانه، جسورانه و بدون واهمه زندگی کنید. لذت موجود در رقابت و ارائه هر چه در چنته دارید را مزمزه کنید.

ویژگی‌های شخصیتی کارآفرینان

از آنجا که بیشتر کارآفرینان برای رفع نیازهای مالی و شغلی آغاز به کار می‌کنند، می‌توان نتیجه گرفت که عنصر اصلی انگیزش یک کارآفرین، منافع شخصی است. ما برای منافع شخصی تولید می‌کنیم، دست به خطر می‌زنیم و می‌کوشیم.

منتقدان، این ملاحظات شخصی را «طمع» می‌نامند.اما آنها تنها یک سوی معادله را می‌بینند. چرا که تنها در پاسخ به منافع شخصی دیگران است که کارآفرینان موفق می‌شوند. یک بازار، برساخته از کارآفرینانی است که نیازهای مشتریان را برآورده می‌کنند. خریداران حق انتخاب کالای مورد نظر خود را دارند. و وقتی دو طرف فروشنده و خریدار به توافق می‌رسند، هر دو، منافع شخصی یکدیگر را برآورده کرده‌اند. تنها با خدمت به مشتری است که یک کارآفرین به موفقیت دست می‌یابد. وقتی از یک دستفروش سیبی می‌خرید، در واقع، دو نفر را شاد کرده‌اید. این جادوی سیستمی است که سازوکار شکست‌ناپذیر آن بر این اصل استوار است: ***یک طرف معامله باید راضی باشد تا طرف دیگر سود خود را ببرد.***

جورج گیلدر در کتاب پرفروش خود در دهه ۱۹۸۰، به نام ثروت و فقر، ایمان و اعتقاد را مهم‌ترین اصل پیشرفت می‌داند: «ایمان به انسان، ایمان به آینده، ایمان به اینکه وقتی چیزی بدهی حتماً چیزی دریافت می‌کنی ... همه اینها لازمه حفظ روحیه کسب‌وکاراند.»

با این حال، گرچه ایمان، عنصری حیاتی برای پیشرفت کارآفرینی است، ولی نقطه آغاز یا تنها جزء اساسی یا عنصر اولیه موفقیت نیست. میل به پول و مقام، نقطه پرتابی است که از آن، کارآفرین رؤیایش را آغاز می‌کند. اشتیاقی سوزان برای انجام کارهای مهم و نام‌آور شدن، تمایلی شدید به ثروتی وافر و آزادی اقتصادی، اینها همه نقاط آغازین کسب‌وکاراند. بدون آنها هیچ آغازی در کار نخواهد بود.

درست است که ایمان و اعتقاد پایه‌های بنیادین در پیشرفت کارآفرینی‌اند ولی این در طبیعت ما است که به خود فکر کنیم و این امر هم شرمندگی ندارد. نیازها و نگرانی‌های ما هستند که ما را به پیش می‌رانند.

چه نوع شخصیتی می‌تواند این اشتیاق شدید به موفقیت را در خود ایجاد کند؟ آیا فهرستی از خصوصیات شخصیتی برای کارآفرینان وجود دارد؟ آیا از قبل می‌توانیم کارآفرین بودن خود را تشخیص دهیم؟ بسیاری از مقالات نوشته شده، بر این نکته اشاره دارند که فرد باید خصوصیات ذاتی خاصی داشته باشد تا بتواند کارآفرین موفقی شود، خصوصیاتی از قبیل نگرانی بسیار ناچیز، توانایی خطر کردن بدون دلواپسی، اعتماد به نفس قوی، شک بسیار اندک به خود. چنین نتیجه‌گیری‌هایی مسلماً حاصل تحقیق روی کارآفرینان موفق و جاافتاده است.

شاید کارآفرینانی باشند که با چنته‌ای این چنین پر، کار خود را آغاز کنند، ولی معمولاً این خصوصیات پس از سال‌ها تجربه به دست می‌آید. در حقیقت، کارآفرین موفق امروز، جوان دلواپس دیروز است. کارآفرین می‌تواند گذشته‌ای مملو از فقر یا ثروت، خانواده‌ای از هم پاشیده یا بسیار خوشبخت داشته باشد. کارآفرینان می‌توانند پرطرفدار یا منفور، عادی یا غیرعادی باشند.

سرنخ‌های کمی برای ادامهٔ تحقیق وجود دارد. با این حال، من به چند خصوصیت کلی قابل اشاره برخورده‌ام. وقتی پسر دوستم در سال دوم دانشگاه یکباره به ادبیات انگلیسی شدیداً علاقمند می‌شود، وقتی پسر همسایه‌ام در دورهٔ راهنمایی کارشناس جنگ دوم جهانی می‌شود، وقتی پسر خودم بی‌وقفه در مورد ستاره‌شناسی کتاب می‌خواند، من اراده قوی خاصی را در آنان می‌بینم که جزء اساسی موفقیت اند.

این ***اشتیاق شدید***، همان شاخصه‌ای است که باعث می‌شود کارآفرین در آغاز کسب‌وکار جدید خود، پایدار و مقاوم باقی بماند. بدون ***اراده قوی***، کارآفرین نمی‌تواند از پس بزرگ‌ترین مشکل برآید که همانا جمع و جور کردن و آغاز کار است.

از زندگینامه‌ها و کتاب‌های مربوط به کارآفرینان، شاخصه دیگری آشکار می‌شود که برای بیشتر مردم عادی به نظر می‌رسد. جی. سی. پنی، بنیانگذار فروشگاه‌های زنجیره‌ای در این مورد می‌گوید:

> در آغاز استخدام (به عنوان یک فروشنده خواروبار فروشی) کارمند ارشد مرا به ناهار دعوت کرد. به محض تمام شدن ناهار، از جا برخاستم. همکار ارشدم با تعجب به من نگاه کرد و پرسید "کجا می‌روی؟" آخر می‌خواست در پارک بنشیند و سیگاری بکشد و روزنامه‌ای بخواند. گفتم "سر کار بر می‌گردم" او گفت "احمق نشو. نمی‌دانی وقت ناهار یک ساعت است؟" ولی مغز من مدام به مرور کارهایی در فروشگاه می‌پرداخت که باید انجام می‌شدند. کارمند ارشد در مورد من می‌گفت "پنی هرگز نمی‌داند چه زمانی وقت دست کشیدن از کار است."

خصوصیت ***ادامه کار بیش از دیگران، انجام کار بیش از حد نیاز***، شاخصه‌ای متداول در تمام کارآفرینان موفق و شرکت‌های آنان است. بیشتر مردان و زنان موفق دارای این مشخصه‌اند. آنها از همان بدو استخدام، این شاخصه را بروز می‌دهند. اندرو کارنگی در دوران نوجوانی موقعیتی مهم در شرکت راه‌آهن پنسیلوانیا کسب کرد، چرا که با تلاش‌های مضاعف خود نظر رؤسا را به خود جلب کرده بود. اگر شما ناخودآگاه بیشتر کار کنید، استعداد ارزشمند کارآفرین شدن را دارید.

ولی این شاخصه مهم، آموختنی است. من در نخستین شغل خود، به عنوان یک لوله‌کش، فقط دو هفته دوام آوردم، چرا که کاری بسیار پیچیده و خسته‌کننده بود. شغل کمک رانندگی اتوبوس را هم رها کردم، از کارهای ساختمانی هم اخراج شدم و در شغل انبارداری یک عمده‌فروش سخت‌افزار، چنان کاهل می‌نمودم که رئیس، شخصاً مواظب

من بود. شغل بعدی من، در دفتر پست ایالات متحده پس از آنکه بارها و بارها در امتحان جداسازی نامه‌ها رد شدم، پایان یافت. تنها بعدها، وقتی در کار فروشندگی افتادم علائمی از این شاخصه با ارزش در من پدیدار شد.

شاید انگیزه‌های مشکوک‌تری نیز وجود داشته باشد مانند نیاز به جبران برخی کاستی‌ها و غلبه بر برخی ناکامی‌ها. ولی این ناتوانی‌ها و ترس‌ها در بین همه ما به وفور یافت می‌شود. تقریباً همه مردم دوست دارند چیزی را به کسی ثابت کنند. باور این مطلب که یک کارآفرین به دلیل داشتن جوش‌های نوجوانی انگیزه میلیونر شدن پیدا کرده بسیار مشکل است. هر چه بیشتر به کارآفرینی می‌نگریم، محدودیت‌های کمتری برای ایفای این نقش می‌یابیم. بسیاری از مردم می‌توانند کارآفرینان موفقی شوند.

اگر از شغلتان خسته شده‌اید، اگر همیشه رؤیای کارهای بزرگ‌تر را در سر می‌پرورانید، اگر بی‌حوصله و ناراضی هستید اگر قلباً می‌دانید که توانایی انجام کارهای بزرگ را دارید پس نامزدی برای کارآفرینی هستید. اگر پول زیادی می‌خواهید، اگر داعیه تولید و خلاقیت دارید، اگر تشنه موفقیت هستید یا اگر پیروی از دستورات دیگران عذابتان می‌دهد، انتخاب دیگری ندارید؛ باید به کارآفرینی روی آورید.

بیش از هر چیز، اگر حس شدید بی‌قراری دارید، به ایجاد تغییری در زندگی نیازمندید، اگر نارضایتی عظیمی وجودتان را فرا گرفته، بدانید که به یک چالش نیاز دارید. اگر از اضطراب تلخی رنج می‌برید چرا که زندگیتان به پوچی می‌گذرد، اگر به شدت ناراضی هستید، پس باید تصمیم بگیرید و روش خود را تغییر دهید.

در آمریکا بسیاری کارگران و مدیران در سطوح متوسط تا بالای شرکت‌ها گرفتار چنین احساساتی هستند. رقم درآمد سالیانه آنها خوب به نظر می‌رسد، ولی به دلایلی خشنود نیستند. تورم، بیش از آنچه نشان می‌دهند، به زندگی آنها خسارت زده است. آنان محدودیت‌های درآمدی دارند که زندگی آنان را تا ابد به الگویی محافظه‌کارانه پیوند می‌دهد. در جایگاهی که آنها قرار دارند دسترسی به پول زیاد از محالات است.

ناملایمات اقتصادی دو دههٔ اخیر، تأثیر خود را برجای گذاشته‌اند. کارمندان از بیکاری‌های موقت، تغییر ساختارهای متعدد و کاهش دستمزدها به ستوه آمده‌اند. این حقایق اقتصادی، برای کسانی که پایه‌های درآمد بالاتری را مد نظر داشته‌اند، اوضاع را تغییر داده است. شاید با کار کردن برای شرکت‌ها، سطح زندگی‌ای که می‌خواهید به راحتی سابق، قابل دسترس نباشد. رابرت فیرو می‌گوید:

> دیگر در هیچ شغلی امنیت وجود ندارد. آموزگاران اخراج می‌شوند، مدیران متوسط شغل خود را به واسطه ادغام وظایف از دست می‌دهند. کسادی اوضاع باعث بیکاری هزاران پرسنل مشاغل روابط عمومی، تبلیغات و کارهایی از این قبیل شده است. جوانان ۲۵ ساله جایگزین نیروی کار مسن‌تر با حقوق بالاتر می‌شوند.

این عوامل، باعث ایجاد موجی از کسب‌وکارهای جدید شده‌اند. برخی از این شرکت‌ها، فرانفن (های تک) بوده و در گسترهٔ ملی قرار می‌گیرند. ولی بیشتر آنها کوچک هستند و بدون مشکلات بسیار راه‌اندازی می‌شوند. بیشتر کسب‌وکارها از کم شروع می‌شوند، مثلاً با یکی دو نفر و کوچک هم می‌مانند. دو دهه قبل، جوانی به نام هوارد والتر به محل زندگی آن زمان من، فاریبولت در ایالت مینه‌سوتا آمد. او رستوران کهنه‌ای را در شهر خرید و مجدداً راه‌انداخت. این رستوران، کثیف و غیرسودآور بود. مردم شهر یا او را مسخره می‌کردند و یا به حالش دل می‌سوزاندند. پدر من بیمه آتش‌سوزی او را تنظیم کرد و تردید نسبت به کسب‌وکار او را چنین ابراز کرد: «از این یکی کل مبلغ را نقداً وصول کردم.» هوارد والتر با وجود تمام خطرها و نگرانی‌ها، کارش را آغاز کرد. او آشپزی می‌کرد و همسرش پذیرایی از مشتریان را به عهده داشت. آن رستوران به دلیل وجود آن دو شخصیت دوست داشتنی، غذای مطلوب، خدمات عالی، نظافت و ارزانی، بی‌رقیب بود. پس از گذشت سی روز، رستوران آنها مملو از مشتری شد.

اینک پس از گذشت بیست سال، "هالیدی کافی" هنوز پرکار است. فرمول موفقیت او هنوز مثل سابق است، ولی صف انتظار برای میز اندکی طولانی شده است. کسب‌وکار هوارد والتر شکوفا شده است. او هنوز هر وعده غذا را با دقت و ثبات سرو می‌کند، ولی اینک این کار را از سر عشق انجام می‌دهد. کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری جانبی، او را از هر گونه نگرانی و دغدغه مالی، فارغ کرده است.

در سوی دیگر طیف، ***ابرکارآفرینان*** قرار دارند. برای مثال، ری کراک روش غذا خوردن آمریکایی‌ها را تغییر داد و رستوران‌های مک دونالد خود را در هر شهر و روستایی راه‌انداخت. اصل مهمی که ضامن موفقیت او بود کیفیت، خدمت، نظافت و ارزش بود. به شباهت فرمول موفقیت او با فرمول موفقیت صاحب رستوران هالیدی کافی توجه کنید. رستوران مک دونالد نخستین بار به عنوان یک همبرگر فروشی کوچک در کالیفرنیا آغاز به کار کرد. ابرکارآفرین مورد نظر ما، کراک، در ۵۲ سالگی زنجیره رستورانی خود را استوار و هم‌شکل پایه گذارد. ابرکارآفرینان هم عموماً از یک کار کوچک شروع می‌کنند، ولی برنامه‌ریزی درازمدت بزرگی در سر می‌پرورانند. شرکت‌های بزرگ به طور تصادفی ایجاد نمی‌شوند. آنها نتیجه مستقیم اهداف و رؤیاهایی خاص هستند. ولی برای راه‌اندازی کسب‌وکاری عظیم شاخصه خاصی وجود ندارد. چه بزرگ و چه کوچک، همه چیز در برنامهٔ بازی کارآفرینی خلاصه می‌شود.

کارآفرینی و لزوم داشتن مدارک دانشگاهی

آرزوهای کارآفرینی هر چه باشند، برای آغاز کار به هیچ گواهینامه‌ای نیاز نیست. شما به داشتن هیچ مدرک تجاری یا پس زمینهٔ تحصیلی خاصی نیاز ندارید. هر کس می‌تواند

کاری را شروع کند. به قول توماس ادیسون «کسب‌وکار، دانشگاهی بسیار سخت‌گیرتر از هر مدرسه یا دانشگاه آموزشی است».

اسطورهٔ آموزشی حاکم، مدعی است که بدون مدرک و درجه، موفقیت امکان‌پذیر نیست. اما کارآفرینان متعددی وجود دارند که هرگز در مدرسه یا دانشگاه تجارت حضور نیافته‌اند. برخی از برجسته‌ترین اشخاصی که من می‌شناسم به زور دیپلم متوسطه گرفته‌اند. به قول ری کراک «گر چه آموزش رسمی مزیتی مهم است، ولی ضامن موفقیت نیست و نبودش، نقصی نیست که نشود جبران کرد».

بیشتر مدارس تجارت با واقعیات و مسائل قابل پیش‌بینی سروکار دارند. آنها برنامه‌ها و پروژه‌ها را نظام می‌بخشند و نتایج احتمالی را اندازه می‌گیرند. آنها بر "امکان‌پذیرها" تأکید دارند و به منبع خلاقیت، نقش آرزو و اشتیاق، ایمان، پایداری و تجربه که لازمه تحقق معجزه کارآفرینی هستند، اصلاً نمی‌پردازند.

خطر و پاداش، کمیت‌های قابل اندازه‌گیری نیستند که بتوان به فعالیت کاری وصلشان کرد و درکشان نمود. پروژه‌های یک کارآفرینی معمولاً فراتر از خطرهای قابل اندازه‌گیری هستند. برخی ایده‌ها حتی در باور هم نمی‌گنجند. چنان که ناپلئون هیل می‌گوید:

> رهبران واقعی دنیا همیشه مردانی بوده‌اند که نیروهای نامحسوس و نادیده و موقعیت‌های غیرقابل تصور را تحت کنترل خود درآورده و عملی کرده‌اند و این نیروها (یا سائقه‌های فکری) را به آسمانخراش‌ها، شهرها، کارخانه‌ها، هواپیماها، خودروها و هر پدیده دیگری که باعث راحت‌تر شدن زندگی است تبدیل کرده‌اند....بسیاری از افراد موفق، هوش و ذکاوتی بسیار بالاتر از دیگران ندارند. با این حال، آنها به جایی رسیده‌اند که ما آنان را "نابغه" می‌خوانیم. مسلماً ذهن مثبت‌گرای این افراد، نیروی مغزی آنها را از نیروی مغز دیگران بیشتر نمی‌کند، بلکه کارآمدتر و دردسترس‌تر می‌گرداند. وقتی با مردانی مثل هنری فورد، اندروکارنگی و توماس ای. ادیسون صحبت کردم اذهانی دیدم عاری از هر ترس یا شکی در تحقق آمال و آرزوهایشان.

ساموئل سایپرت نویسنده می‌گوید: «هر انسانی عنصری از نبوغ در وجودش دارد. وقتی این عنصر کشف و برنامه‌ریزی می‌شود هر کس می‌تواند کارهای ارزشمندی انجام دهد و خدمات ارزنده‌ای به بشریت ارائه کند.»

آموزگار کارآفرین، تجارب شخصی است: جواب رد شنیدن در بازار، مشکلات مالی، نیاز به مشاوره، معامله، تحقیق، مذاکره و برخورد با طیف وسیعی از ناملایمات. بنیانگذار مجله فوربِس این بینش را در فرمول زیر ارائه می‌کند:

> برای موفقیت باید قیمتی پرداخت شود. تقریباً تمام کسانی که به قلل موفقیت رسیده‌اند از تمام اشخاصی که به حد آنها نرسیده‌اند، بیشتر و سخت‌تر کار کرده‌اند، تحقیق و مطالعه کرده‌اند و دقیق‌تر برنامه‌ریزی کرده‌اند، بیشتر پرهیز نموده و به خود نه گفته‌اند و مشکلات بیشتری را از سر راه برداشته‌اند.

وظائف جامعه در قبال کارآفرینان

راه کمک به کارآفرینان تازه‌کار این است: جامعه باید مناسب‌ترین شرایط اقتصادی برای شکوفایی کارآفرینان را ایجاد کند.

وقتی بزرگترین کارآفرین سیاهپوست آمریکا، جان، اچ، جانسون ناشر و صاحب امتیاز مجله ابونی و بسیاری شرکت‌های دیگر گفت «***من بر این باورم که چیزی به عنوان امنیت وجود ندارد. چیزی هم به عنوان موفقیت دائمی وجود ندارد.***» منظورش این بود که ثروت به دست آمده توسط کارآفرینان تازه‌کار به دلیل تصمیمات اشتباه، احتمالاً به راحتی محو و نابود می‌شود. برای کسب‌وکار جدید، خطر همیشه در کمین است. به همین دلیل، سرمایه باید به خوبی پرورانده شود و به سادگی توسط مالیات نابود نشود.

این نظریه که ما ثروتمندان دائمی داریم که می‌توانیم به شدت از آنها مالیات بگیریم و بخشی از پولشان را مجدداً تقسیم کنیم، قابل قبول نیست. امروزه دوپونت‌های فقیر و یوکام‌های ثروتمند زیادند.

از این ثروت موجود (پول کهنه و پول نوکیسه) پول پایه‌ای به دست می‌آید که پشتوانه مالی کارآفرینان تازه‌کار است. بدون این پول، معجزه‌های اقتصادی بسیار کمتری اتفاق می‌افتد و فقر، دامن‌گیر جامعه می‌شود. ما خوشبخت بوده‌ایم که کارآفرینان توانسته‌اند سریع‌تر از آنکه بتوانیم از طریق مالیات، پولشان را نابود کنیم، درآمدزایی کنند.

پول و ثروت باید انگیزه‌هایی باشند تا فرد بتواند از امنیت صندوق‌های پس انداز و سودهای تضمینی دل بکند. سرمایه‌گذاری روی کارآفرینان می‌تواند بیشترین سود را داشته باشد، ولی به شرط اینکه با مالیات‌بندی نابود نشود. ***بگذارید مردان و زنان از هیچ شروع کنند و چیزی بسازند. بگذارید آنان چیزی بسازند که تاکنون وجود نداشته است. بگذارید آنان گنج قارون ذخیره کنند تا با آن هر کاری می‌خواهند انجام دهند. در این صورت، و تنها در این صورت، شکوفایی برای همه ممکن خواهد بود. اینکه بالاترین سطح زندگی در کشورهایی یافت می‌شود که بیشترین ثروتمندان را دارند، امری اتفاقی نیست.***

۱

آغاز کار، یک مبارزه است

ورود من به جهان کسب‌وکار نه دقیقاً مبتنی بر تحقیقات قبلی بود و نه البته، محتاطانه. برای شروع کار، صبر و قرار نداشتم. شدیداً به شرکت کوچکی علاقمند شده بودم که مدعی بود یک تصفیه‌کنندهٔ آب جدید دارد که در نوع خود، یک انقلاب محسوب می‌شود. بانیان شرکت مایل بودند که من نمایندگی شرکت را خریداری کنم و توانستند مرا با توضیحات علمی تأثیرگذار، طرح‌های خیال‌انگیز و وعده‌های دل فریب، نرم کنند.

شغل من به عنوان مأمور بیمهٔ یک شهر کوچک، دیگر شدیداً کسالت‌بار شده بود و من فوراً سهم شراکت خود را در آن شرکت بیمه در ازای مقدار کمی پول نقد فروختم. بخشی از این پول را برای خرید امتیاز "کرست واتر" در ناحیهٔ میامی ـ فورت لودردیل در جنوب شرقی فلوریدا صرف کردم. تحقیقات بازاریابی من شامل چند مکالمهٔ تلفنی با میامی بود که طی آنها شخصی به من اطمینان داد در میامی مشکل آب وجود دارد. دل کندن ناگهانی من از شغلی امن و آینده‌ای روشن، برای هیچ کس جز خودم قابل درک نبود. من از شعار ناپلئون هیل، آن مرد بزرگ خودساخته، پیروی می‌کردم:

> هر کس که می‌خواهد در مسیر تازه‌ای به موفقیت برسد، باید تمام پل‌های پشت سر خود را خراب کند. چنین است که می‌تواند روحیه‌ای را حفظ کند که عشق به پیروزی نامیده می‌شود و لازمهٔ هر موفقیتی است.

افزون بر این، من مصمم بودم که ثروتمند شوم و برای دستیابی به این هدف، از این آموزهٔ نغز ناپلئون هیل پیروی کنم که:

> آرزو کسی را ثروتمند نمی‌کند، اما ارادهٔ معطوف به ثروتمند شدن، آن‌گاه که تمام اندیشه فرد را دربرگیرد و سپس، یافتن راه‌ها و روش‌های دقیق کسب ثروت، و طی کردن این راه‌ها با اراده‌ای که "شکست نمی‌شناسد" بی‌شک، به ثروتمند شدن می‌انجامد.

سال ۱۹۷۰ بود و میامی از مینه‌سوتا بسیار دور. من در آغاز دههٔ سی عمر خود بودم و کاری که بر عهده گرفته بودم چنان برایم دشوار می‌نمود که وجود یک شریک، الزامی به نظر می‌رسید. تمام تابستان را روی بهترین دوستم، جی اندرسون، کار کردم تا با من همگام شود و سرانجام هم او رضایت داد.

سختی مبارزه‌ای که پیشاروی ما بود بر ما مخفی مانده بود. طبق برنامه‌ای که برای اجرای این طرح جسورانه ریخته بودیم، چاره‌ای نبود جز آنکه چند ماه، به طور دائم در رفت و آمد میان میامی و مینیاپولیس باشیم. چراکه خانواده‌های ما و مسئولیت ما در قبال ایشان همچنان در شمال باقی می‌ماند.

اوایل نوامبر، به سمت میامی به راه افتادیم. نگرانی ما برای کار در شهری غریب، تحت‌الشعاع اشتیاق به آغاز کار قرار گرفته بود. برای آغاز طرحی جسورانه، میامی، شهر سرسختی بود. از این گذشته، ما تازه‌وارد بودیم و هنوز شایستگی ما به اثبات نرسیده بود. در ابتدا در یک مجموعه مسکونی خوب و راحت، در حومهٔ شهر، جایی را برای خود دست و پا کردیم. محله‌ای که در آن زندگی می‌کردیم ما را به یاد محلهٔ خودمان می‌انداخت. دفتر کار ما در آشپزخانه قرار داشت. چند روز اول، صرف سفارش کارت ویزیت و خرید ملحفه و ظروف آشپزخانه شد. ما قرار گذاشتیم دوشنبه‌ای که می‌آمد کار خود را شروع کنیم.

طبق توصیه‌های سازنده یا همان صاحب امتیاز اصلی، مخاطب اصلی ما رستوران‌هایی بودند که می‌خواستند آب گوارا و دلچسب به مشتریان خود عرضه کنند و از این رو، حاضر بودند یکی از دستگاه‌های ما را در محل کار خود نصب کنند.

سرانجام، دوشنبه‌ای که قرار بود کار خود را آغاز کنیم، از راه رسید. صبح آن روز من کار خود را با رجوع به دفترچه راهنمای تلفن و تهیه فهرستی از رستوران‌ها آغاز کردم. پاسخ‌های بی‌ادبانه‌ای که پس از چند تماس تلفنی دریافت کردم، نشان می‌داد شیوهٔ بازاریابی ما اشکال دارد. بیشتر رستوران‌داران، کوچک‌ترین علاقه‌ای به آب گوارا و دلچسب ما نداشتند و می‌گفتند هرگز هم علاقه‌ای پیدا نخواهند کرد.

ظهر شده بود که فهمیدیم در چه مخمصه‌ای گیر کرده‌ایم و غرق یأس و ناامیدی شدیم. طعم تلخ شکست را احساس می‌کردیم. بالاخره، گوشی تلفن را رها کردم تا کمی استراحت کنم. در این حالت بود که ناگهان افکار تلخ، ناراحت‌کننده و منفی به ذهنم هجوم آورد. حتی به این فکر افتادم که اصلاً دست از این کار بردارم. کاملاً شکست خورده، افسرده، دل نگران و هراسان بودم. از خود می‌پرسیدم: آخر چطور توانستم این قدر ساده‌لوحانه، کار راحتی را که داشتم رها کنم و خود را به چنین دردسری بیاندازم. آن شب، سخنان هیل، به نظرم کاملاً پوچ و بی‌معنا می‌رسید. با این حال، همچنان به خواندن

آنها ادامه می‌دادم: «***بیشتر مردم با اولین بدبیاری‌ها و نشانه‌های بروز مشکل آماده‌اند تا اهداف و مقاصد خود را کنار بگذارند و تسلیم شوند.***»

اما این حرف‌ها دیگر روی من اثری نداشت. تصور می‌کردم بدبخت‌تر از دیگرانم، چرا که موقعیتم بسیار بدتر است. برای تسلط بر ابرهای تیره نگرانی که بر افکارم چیره شده بود، به شدت تلاش کردم و همچنان به کار ادامه دادم. و بالاخره، پس از چند روز، روحیه‌ام رو به بهبودی گذاشت.

در ماه‌های بعد، بارها و بارها اسیر ناامیدی و نگرانی و منفی بافی شدم. می‌دیدم که چگونه وضع روحی‌ام بر نحوهٔ برداشتم از اتفاقات روزانه و بر تصوراتم دربارهٔ آینده، اثر می‌گذاشت. حق با هیل بود: «***جریان‌های فکری، به رودخانه‌ای می‌مانند. جریان‌های مثبت، آدمی را به ثروت می‌رسانند و جریان‌های منفی، به فقر و نکبت.***»

در همین دوران، شریکم، جی، با بخش دوم امتیاز ما دست و پنجه نرم می‌کرد که عرضهٔ آب در بطری بود. برنامهٔ سازنده این بود که در یک مزرعه در میامی، کارخانهٔ آب آشامیدنی احداث کنیم. آبی که ما در کارتون‌های کاغذی بسته‌بندی می‌کردیم، با هزینه پایینی تهیه می‌شد و خیلی سریع می‌توانست به سهم بازار رقبا، لطمه وارد کند.

پس از ماه‌ها زمان که صرف فراهم آوردن تجهیزات مورد نیاز شد، متوجه شدیم کارتون‌های کاغذی نشت می‌کنند. هنگامی که سازمان بهداشت فلوریدا کارخانهٔ جدید ما را بازرسی کرد، مجوز بطری کردن آب در مزرعه را برای ما صادر نکرد و این، پایان کار نیمی از کسب‌وکار ما بود. در آن زمان این امر، بی عدالتی بزرگی به نظر می‌رسید. سازنده وعده داد که تمام مسئولان مربوطه را تحت پیگرد قانونی قرار خواهد داد. اگر آنها در همان آغاز کار، تحقیق ساده‌ای انجام داده بودند، وقت و پول ما به میزان بسیار زیادی صرفه‌جویی می‌شد.

از آنجا که فروش تصفیه‌کننده به رستوران‌ها به جایی نرسید، تصمیم گرفتیم توجه خود را به مجتمع‌های مسکونی و آپارتمان‌ها معطوف کنیم. نام دستگاه را از تصفیه‌کننده مخصوص رستوران‌ها به تصفیه‌کننده مخصوص آپارتمان‌ها تغییر دادیم. روزهای پیاپی میان خیل عظیم مجتمع‌های مسکونی راه می‌رفتیم. هدف این بود که دستگاه‌ها را ماهانه اجاره دهیم. این دستگاه‌ها باید در جای مشخصی از مجتمع نصب می‌شد تا ساکنان بتوانند آب تصفیه شده مورد نیاز خود را به کمک آن تهیه کنند. ولی در این راه نیز هیچ پیشرفتی حاصل نکردیم. صد مجتمع مسکونی به ما پاسخ منفی دادند.

از طریق یک بازرس ادارهٔ بهداشت با خبر شدیم که به اسب‌های اصیل، در زمین مسابقه آب تصفیه بطری شده داده می‌شود. صبح روز بعد، شریکم سری به پارک تروپیکال زد و با مربیان اسب‌های مسابقه ملاقات کرد. چند روز بعد، بالاخره یک

سفارش دریافت کردیم. در هفته‌های بعد، روزهای بسیاری را در هیالا، گلف استریم و پارک تروپیکال گذراندیم و بین مأموران اصطبل، سوارکاران، نگهبانان اسب و مربیان گشتیم. پس از دو ماه تنها توانستیم سه دستگاه، به اجاره ماهی سی دلار نصب کنیم. متأسفانه ارسال وسایل مورد نیاز برای چند سفارش معدود دیگر، با تأخیر مواجه شده بود. فصل مسابقات به زودی به پایان می‌رسید و سرمایهٔ اندک ما نیز تقریباً تمام شده بود.

آشکارا موفقیت ما به نفوذ در بازار آپارتمان‌ها و مجتمع‌های مسکونی بستگی داشت. به مرور در چندین ساختمان در میامی شمالی رخنه کردیم که آب آشامیدنی مناسبی نداشتند. پس از تأخیرها و بهانه‌های بی‌پایان، سرانجام، سازنده، چند دستگاه برایمان فرستاد. ولی متأسفانه دستگاه‌ها ایراد داشتند و باعث سرافکندگی ما شدند.

دستگاه‌ها طوری نصب می‌شدند که فرد، مقابل آن می‌ایستاد و با فشردن دکمه‌ای آب زلال از لوله، به درون پارچ او جاری می‌شد. ولی در اولین دستگاه‌ها، خروج جریان آب با جهش همراه بود و به سینهٔ مشتری می‌پاشید. از این گذشته، از همان آغاز، دستگاه‌ها شروع به زنگ زدن کردند که باعث می‌شد زمین زیر آنها بر اثر چکه‌های نارنجی رنگ لکه شود. همچنین بدنهٔ دستگاه‌ها بر اثر زنگ زدگی بدشکل می‌شد.

روزی یکی از ساکنان در پارچ آب خود هزاران ذره کوچک سیاه مشاهده کرد. چراکه سازنده فراموش کرده بود روی تانک‌های کربنی که آب را تصفیه می‌کرد، صافی قرار دهد و به همین دلیل ذره بی‌زیان ولی چندش‌آور کربن درون آب شناور شده بود. از همه بدتر، طعم بدی بود که آب به دلیل خرابی تانک‌های دیونیزه پیدا می‌کرد. این تانک‌ها برای تصفیه مواد معدنی اضافی آب، از رزین (صمغ) های خاصی استفاده می‌کردند. مخلوط رزینی که سازنده استفاده می‌کرد، اشتباه بود و وقتی آب تانک راکد می‌ماند، طعم اسیدی نامطبوعی پیدا می‌کرد.

وقتی شکایات شروع شد، ما به سراغ دستگاه‌ها رفتیم تا مشکل را بررسی کنیم. شکایت معمول این بود: «آب، طعم زباله می‌دهد.»

یک صبح یکشنبه، یکی از مشتریان تماس گرفت و شکایت کرد که از آب دستگاه‌ها برای پختن مرغ استفاده کرده و مرغ سیاه شده است. ما به سرعت به سراغ او رفتیم تا ضمن تسکین، تانک را تعویض کنیم.

این مشکلات، از لحاظ روحی ویرانگر بودند. جای اندکی که به سختی در بازار باز کرده بودیم، توسط وقایع خارج از کنترل ما به سرعت از دست می‌رفت. واضح بود که سازنده هیچ شناختی از مسائل آب نداشت. دستگاه‌های معیوب که مرتباً ما را نزد مشتریان سرافکنده می‌کرد و سیل مشکلات را در پی داشت، تمام تلاش‌های ما را خنثی می‌کرد. هر شکایت، ما را ناراحت و مضطرب می‌کرد. جی مدام مجبور بود برای رفع

مشکلات بی‌پایان دستگاه‌ها، راه‌حل بدهد.

درآمد حاصل از کرایهٔ اجاره چند دستگاه، گوشهٔ کوچکی از مخارج ما را پوشش می‌داد. هر چه سرمایه‌مان تحلیل می‌رفت، نگرانی‌ها افزایش می‌یافت. بدتر از همه، سازنده اطلاع داد که دستگاه‌های جدید با تأخیر یک ماهه یا بیشتر می‌رسیدند.

از آن پس، بر فروش دستگاه‌های جدید مخصوص دفتر متمرکز شدیم. طبق ادعای سازنده این وسیلهٔ ابداعی، بلافاصله آمادهٔ نصب بود. هر دو نفر، به سراغ کسبهٔ غرب بزرگراه پال‌متو رفتیم که در آنجا آب موجود، غیر قابل آشامیدن بود.

به ازای شنیدن دهها پاسخ منفی در روز، سفارشات معدودی نیز دریافت می‌کردیم. حتی بابت نخستین اجاره‌های ماهانه چک‌هایی نیز گرفتیم. تاریخ تحویل هر دستگاه را براساس مشورت با سازنده تعیین می‌کردیم. اما متأسفانه، هرگز دستگاهی که مخصوص دفتر باشد، به دست ما نرسید. در حقیقت، آنها اصلاً ساخته نشده بودند. تمام ماجرا تخیل تحقق نیافته سازنده بود. پس از گذشت چند ماه، شرمنده و عذرخواهان پول سفارش دهندگان را به آنها بازگرداندیم.

صورت‌حساب‌ها همچنان روی هم انباشته می‌شد و نقدینگی نیز رو به پایان بود. تا آنجا که می‌توانستیم پول قرض کردیم و آخرین دارایی‌های شخصی خود را نیز فروختیم. برای حفظ روابط تجاری، بدهی‌ها را به طور اقساط پرداختیم. تهدیدهای مکرر ادارهٔ مخابرات مبنی بر قطع خط تلفن، از غصه‌هایی بود که هر ماه با آن دست به گریبان بودیم.

ژنرال جنگ‌های انفصال، استون‌وال جکسون، توصیه کرده است که «***هرگز با هراس‌های خود مشورت نکنید***». و چه خوب بود که ما این کار را نکردیم، چرا که نه پول داشتیم، نه سفارش، نه دستگاه و نه هیچ مشتری احتمالی.

اواخر زمستان، خوشبختانه با استفن ماس، بازماندهٔ یک خانوادهٔ ملاک ثروتمند، قرار ملاقاتی ترتیب دادم که در نیویورک و میامی بیچ، سرمایه‌گذاری‌هایی کرده بود. استیو ماس کارآفرینی بود که کنترل بسیاری از املاک درجهٔ یک اجاره‌ای در میامی بیچ را در اختیار داشت. در حال حاضر، نام او در فهرست ۴۰۰ نفرهٔ ثروتمندترین افراد امریکا، معروف به فهرست فوربس قرار دارد. سال ۱۹۷۱ او در حال ساخت یک مجتمع عظیم مسکونی در "کی بیسکین" بود. چند بار با دفتر او تماس گرفتم تا سرانجام موفق شدم با او صحبت کنم. با اینکه بسیار مضطرب بودم ولی از او تقاضای یک وقت ملاقات کردم تا محصول جدیدمان را به او معرفی کنم. و او به دلایل نامعلومی قبول کرد.

در روز ملاقات، از همیشه عصبی‌تر بودم و دچار دلشورهٔ بسیار بدی شدم. من در راه ملاقات با یک میلیونر و قطب تجاری مشهور بودم، مأموریتی که هر کارآفرین تازه‌کاری را به وحشت می‌انداخت.

او در دفتر کار راحتش که در یک مجتمع مسکونی بود، برخورد محترمانه‌ای با من داشت. من برنامهٔ خودمان را برای نصب دستگاه آب آشامیدنی در هر یک از طبقات ساختمان‌های مسکونی مطرح کردم. او عیوب اقتصادی برنامهٔ ما را برشمرد. من چند رهیافت دیگر را امتحان کردم. او سریعاً به نقاط ضعف آنها اشاره کرد. "مات" شده بودم. او در مورد تحقیق بازار سؤالاتی کرد و ما هر دو نتیجه گرفتیم که من بیش از این‌ها باید تحقیق می‌کردم. ملاقات ما افت کرد و نتایج حاصله چندان رضایت‌بخش نبود. ناگهان فکری به مغزم خطور کرد و ایدهٔ یک دستگاه فروش آب سکه‌ای را مطرح کردم و نظر او را جویا شدم. او از این ایده استقبال کرد. پس از بررسی جوانب کار برای چند دقیقه، او تا آنجا پیش رفت که نام مدیر عامل شرکتش را به من داد. اگر می‌توانستم مشکلات دستگاه‌هایم را برطرف کنم و دستگاه سکه‌ای بسازم که به طور دقیق کار کند، اجازه داشتم نتایج کارم را در یکی از بهترین ساختمان‌های او، برج‌های سی‌کاست، امتحان کنم.

من تا ابد قدردان استفن ماس باقی خواهم ماند چرا که رفتار محترمانه و قوهٔ درک تجاری بالای او ایدهٔ مرا تحکیم و تقویت کرد. من دفتر او را با تمامی آنچه آرزو داشتم، یعنی طرحی جدید و دلیلی برای امیدواری، ترک کردم.

با وجود پشت‌گوش‌اندازی‌ها و تأخیرهای عذاب‌آور سازنده، ما سرانجام موفق به تکمیل دستگاه فروش سکه‌ای شدیم. البته، در مورد این که ساکنان ثروتمند مجتمع به سراغ دستگاه‌ها بروند و یک گالون آب بخرند کمی شک داشتیم. چند ماه بعد، نخستین دستگاه را راه انداختیم.

مصرف آب را به مدت یک هفته مجانی اعلام کردیم. دستگاه را نصب کردیم و از زیر در هر آپارتمان اعلامیه‌هایی به داخل آن فرستادیم. بلافاصله صفی جلوی دستگاه تشکیل شد. تقریباً تمام ساکنان از عرضهٔ مجانی آب استقبال کردند.

در پایان آن هفته، طرح استفادهٔ سکه‌ای را پیاده کردیم. چند روز بعد نتایج را بررسی کردیم. جعبه سکه، نیمه‌پر شده بود. مردم آب ما را دوست داشتند و آن را می‌خریدند. ما نجات یافته بودیم.

این خبر خوش را برای سازنده بردیم. ولی او اعلام کرد نه برای ساخت دستگاه‌ها پول دارد و نه می‌تواند طبق توافقات قبلی، دستگاه دیگری به ما اجاره دهد. او پولی برای ساخت دستگاه‌ها نداشت و ما نیز پولی برای خرید آنها نداشتیم. ناگهان، در میامی بیچ، تقاضا برای دستگاه‌های فروش آب افزایش یافت.

آن روزها، دوران سخت عجز و ناشکیبایی بود. تلاش‌های ما در جهت تهیه سرمایه برای تهیهٔ تجهیزات در میامی به جایی نرسید تا اینکه سرانجام شریکم سرمایه‌گذاران جدیدی پیدا کرد تا به سازنده پول بدهند. او هم چند دستگاه برای ما ساخت و فرشته‌ای

پیدا کرد که حاضر به سرمایه‌گذاری شد.

دستگاه‌ها در ساختمان‌های جدید نصب شدند و نتایج مثبتی به همراه داشتند. دستگاه‌های در حال کار، جریان مداومی از سکه‌ها را در پی‌داشتند. ولی، ما همچنان نومید و نگران بودیم: چراکه به اندازهٔ کافی دستگاه نداشتیم و قادر نبودیم به تقاضای بازار پاسخ دهیم و این امر ما را به شدت می‌آزرد. موقعیت مالی ما چنان بود که به زحمت شکم خود را سیر می‌کردیم. چاپلوسی می‌کردیم و قرض می‌گرفتیم. حرص می‌خوردیم و نگران بودیم، ولی در هر صورت امرار معاش می‌کردیم.

اوایل تابستان، پیرمرد متینی را در مینه‌سوتا یافتیم که امور مالی بیوه زن ثروتمندی را مدیریت می‌کرد. آنها موافقت کردند در ساخت دستگاه‌ها سرمایه‌گذاری کنند. در آن تابستان روند گرفتن سفارش و نصب دستگاه‌ها به خوبی پیش می‌رفت. من به سراغ مدیران و صاحبان ساختمان‌های زیادی رفتم که قبلاً پیشنهادات مرا رد کرده بودند. اینک با علاقه به سخنان من گوش فرامی‌دادند. بیشتر آنها از موفقیت اخیر ما خبر داشتند و ساکنان ساختمان‌های ایشان برای داشتن وسیله‌ای مشابه، آنها را در فشار گذاشته بودند. تمامی آن ساحل و سپس محلهٔ "هالان‌دیل" زیر سلطهٔ ما درآمد. من کار خود را به "فورت لودردِیل" و "بوکا راتون"، تا دریاچهٔ ورث گسترش دادم. اینک قوی و دارای اعتماد به نفس بودم. نپذیرفتن‌ها و بدرفتاری‌هایی که از آنها می‌ترسیدم، اکنون فقط اوضاع را برایم جالب‌تر می‌کرد. سفارشات روی هم انبار شدند، جریان کوچک سکه‌ها قدری افزایش یافته بود و به پرداخت برخی صورت‌حساب‌ها کمک می‌کرد. با این حال، هنوز دستمان تنگ بود و فشار مالی غیرقابل تحملی بر ما وارد می‌آمد.

در اواخر تابستان، نامه‌ای از سازمان بهداشت منطقه، شوکی به ما وارد آورد. در آن نامه ادعا شده بود که ما جوازها و پروانه‌های مربوطه را کسب نکرده بودیم. از همه بدتر، دفتر ایالتی در جکسون‌ویل از تصمیم آن سازمان مبنی بر بستن شرکت ما حمایت می‌کرد.

مشکل، لحظه به لحظه بزرگتر می‌شد. سازمان می‌خواست اعلامیه‌هایی با این مضمون به دستگاه‌های ما نصب کند: «به دستور سازمان بهداشت، این دستگاه از رده خارج است.» و این می‌توانست پایان کار ما باشد. من از آنها تقاضا کردم تا زمان انجام آزمایش‌های لازم دست نگه دارند. آنها زنجیره‌ای از اقدامات بروکراتیک خسته‌کننده پیش روی ما گذاشتند که غیرقابل انجام بود، ولی به هرحال دست نگه داشتند. آب دستگاه‌ها هم به راحتی از تست‌های بهداشتی سربلند بیرون آمد. ولی این امر کافی به نظر نمی‌رسید و هنوز قرار بر بستن شرکت ما بود. من به جکسون‌ویل پرواز کردم. دو روز تمام با کارمندان جزء سازمان بهداشت به بحث و مجادله و چاپلوسی پرداختم. سرانجام، روز سوم موفق به دیدن رئیس سازمان شدم. از آغاز مشخص بود که از من خوشش نیامده

است. در اتاقی با آن پیرمرد نشستم و به اظهارات او در مورد بی‌نیازی آب شهر به بهبود گوش کردم. به نظر او من فرصت‌طلبی بودم که سر مردم کلاه می‌گذاشتم. او گفت که دستگاه‌های ما باید از نظر لوله کشی و تجهیزات، مورد بازنگری و اصلاح جدی قرار می‌گرفتند. هزینه‌ها سرسام آور بود. بسیاری از مقررات دیگر غیرقابل اجرا و خسارت بار بودند. کار ما دیگر تمام بود. به محل اقامتم برگشتم و گریه کردم.

در طول پرواز به میامی سعی کردم این مسئله را هضم کرده و بر نگرانی‌ام غلبه کنم. احساس خیلی بدی داشتم به طوری که هیچ چیز ناامیدی‌ام را تسکین نمی‌داد. طی یک تماس تلفنی، کلیات امر را به شریکم گزارش دادم. وقتی به خانه رسیدم، با هم فهرست مقررات را به دقت بررسی کردیم. ما تنها می‌توانستیم یکی از تقاضاها را برآورده کنیم: پوشاندن لوله و شیر دستگاه با پوششی لاستیکی. لزوم این کار قابل درک بود، ولی بقیهٔ مقررات عملاً برای ما غیر قابل اجرا بود. ما نمی‌توانستیم دیوار ساختمان‌های مسکونی را خراب کنیم و یا کف آنها را بکنیم.

کم کم باور می‌کردم به آخر خط رسیده‌ایم. این احساس، تقریباً خوشایند بود. چراکه می‌توانستیم دست را تو برویم و از این مخمصه رهایی یابیم. اوضاع، انگار، داشت بهتر می‌شد. احساس آسودگی می‌کردم. ما به خانه بازمی‌گشتیم. دیگر از تماس‌های تلفنی اول صبح مشتریان عصبی و مأموران عصبانی دریافت صورت‌حساب‌ها خبری نبود. دیگر از سر و کله زدن با سازنده‌ای که به وعده‌های خود عمل نمی‌کرد، خبری نبود. دیگر از نپذیرفتن‌ها، تأخیرهای کسالت‌بار و فشارهای مالی بی‌پایان خبری نبود.

وقتی به جی اعتراف کردم که فکر می‌کنم به آخر خط رسیده‌ایم، او خشمگینانه پرخاش کرد و به مقررات دست و پاگیر اداری لعنت فرستاد. او مصر بود که مثل گذشته به کار ادامه دهیم و تنها بخش کوچکی از آن فهرست شاق را عملی کنیم. او فریاد می‌زد: «لعنت به همهٔ آنها!». بالاخره او مرا متقاعد کرد. ماه بعد، پوشش‌های پلاستیکی را نصب کردیم، جواز فروش گرفتیم و مقررات دیگر را هم نادیده گرفتیم. وقتی سازمان لوله کشی برای ما جواز صادر نکرد، آن را هم به دست فراموشی سپردیم. دیگر از سازمان بهداشت یا کسی دیگر خبری نشد.

اوایل پاییز سال بعد، شصت دستگاه در حال کار داشتیم و دستگاه‌های فروش آب ما همچنان متقاضیان زیادی داشت. تنش بین ما و سازنده ادامه داشت. او سیستم کنترل موجودی دست و پاگیری وضع کرده بود، به طوری که در هر بار سفارش قطعه یدکی، کار به مشاجره می‌انجامید. سفارش هر قطعهٔ ریز، مستلزم کاغذبازی زیادی بود و از همه بدتر، تأخیرهای بی‌پایان در تحویل دستگاه‌های فروش آب بود، امری که موفقیت همه درگرو آن بود. پیشرفت‌های ما باعث شده بود که سازنده بتواند به چند شرکت دیگر هم

نمایندگی بدهد. و حالا به دلایلی ما باعث آزار او بودیم.

من وام دیگری روی منزلم دریافت کردم و توانستیم چند دستگاه فروش دیگر را از آن خود کنیم. اما برای پیشرفت و شکوفایی باز هم به دستگاه‌های بیشتری نیاز داشتیم. درآمد ما در حال افزایش بود و مشخصاً به سوی موفقیت ره می‌سپردیم. با این حال، به نظر ما، هنوز برای جشن گرفتن خیلی زود بود.

روابط ما با سازنده به حدی سرد شده بود که دیگر حاضر نبود دستگاه‌های مورد نیاز را به ما بفروشد و در همان زمان،مردی که روی دستگاه‌های ما سرمایه‌گذاری کرده بود، مایل به خرید سهام ما بود. در ماه‌های بعد نیز سازنده همچنان از فروش دستگاه‌ها به ما امتناع می‌ورزید و با تهدید و لاف سعی می‌کرد نمایندگی ما را پس بگیرد. ما رقمی به پیرمرد پیشنهاد کردیم که فکر می‌کردیم او را منصرف خواهد کرد. ولی او رقم را پذیرفت.

دقیقاً چهارده ماه پس از آغاز کار، شرکت را فروختیم و هر یک ۶۰ هزار دلار به دست آوردیم. این مبلغ، پول زیادی بود. البته تجربهٔ گرانقدر آن دوران، بعدهابرای من میلیون‌ها دلار درآمدزایی داشت.

آن سازنده، کمتر از یک سال بعد ورشکست شد و تمام نمایندگی‌ها را نیز با خود به زیر کشید. شرکتی که ما تأسیس کرده بودیم تنها دو سال دوام آورد. خریداران، زحمات ما را بر باد دادند و توسط رقیبان تازه‌وارد از گردونه خارج شدند. چگونه از این مخمصه گریختیم؟ ما تمام پول خود را از دست دادیم، اما دوباره آن را در موقع نیاز به دست آوردیم. ما محصولی بی‌ارزش داشتیم ولی آن را ارزشمند کردیم. ما بازاری نداشتیم، ولی بازاری پیدا کردیم. تنها توجیه ممکن، توصیهٔ ناپلئون هیل در مورد "استقامت"است:

> آنچه ما نمی‌بینیم و حتی احتمال وجودش را حدس نمی‌زنیم، نیروی آرام ولی مقاومت ناپذیری است که به‌کمک اشخاصی می‌شتابد که در برابر ناملایمات به مبارزه ادامه می‌دهند.

آغاز یک کسب‌وکار جدید، چالشی سخت، نومیدکننده و سرشار از نگرانی است.این کار به شجاعت و پایداری لجوجانه نیاز دارد. کارآفرینان باید برای برخورد با مشکلات عذاب‌آوری آماده باشند که تنها با استقامت و پافشاری سخت و مداوم برطرف می‌شوند. ناپلئون هیل پس از سال‌ها بررسی و تجزیه و تحلیل توماس ادیسون و هنری فورد چنین نتیجه گرفت: «من در هیچ یک از آن دو قابلیت خاصی ندیدم که بتوان از آن به عنوان منبع اصلی موفقیت‌های شگفت‌انگیز آنان یاد کرد، مگر پافشاری و استقامت آنها در کار.»

خلاصه

● هر کسب‌وکار تازه‌ای را که شروع می‌کنید علاوه بر مشکلات معمول، مشکلات خاص خود را دارد. هر کارآفرین در شروع کار خود مجبور است راه خود را از میان طیف بی‌پایان مشکلات باز کند. اما تمام این مسائل و مشکلات قابل حل اند. ***کسانی که مقاومت می‌کنند و از مشکلات نمی‌هراسند از سیاهی بیرون می‌آیند.***

● گاه، پول پاداشی نیست که فوراً به دست آید. تجربه از مثقال‌ها طلا ارزشمندتر است.تجربه، چیزی است که برای شما گران تمام می‌شود اما سرمایه‌ای است که شما را به سرانجام موفقیت خواهد رساند. ***هر چه ثروت خود را دیرتر به دست آورید، به ثروت بیشتری دست خواهید یافت.***