

۱۴۱ ۵۹۷۶

دستان طلاپی

چرا فقط بعضی از کار آفرینان به ثروت دست می یابند،

و اکثر آنها موفق نمی شوند

هونالد جی. ترامپ

رابرت تی. کیوساکی

با مقدمه: بابک برنت

مترجم: معنار مهر



سرشناسه: دستان طلائی

عنوان و نام پدیدآور: دونالد جی ترامپ - رابرت کیوساکی

مشخصات نشر: تهران: ریواس، ۱۳۹۵

مشخصات ظاهری: ۲۹۴ صفحه رقعی

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۴۷۶-۰۴-۷



نام کتاب: دستان طلائی

نویسندگان: دونالد جی ترامپ - رابرت کیوساکی

مترجم: مهنار بهری

ویراستار: سیما فلاح

انتشارات: ریواس

سال و نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۵

طراح: محسن ایرانمنش

صفحه آرای: محسن ایرانمنش

لیتوگرافی: آراین

چاپ: زلال کوثر

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۴۷۶-۰۴-۷

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۱۷۰۰۰ تومان

مرکز پخش: تهران، اتوبان آهنگ، پلاک ۵۴

09121530071 021-33431452

aienedanesh@yahoo.com

www.ayenedanesh.com



فهرست مطالب

مقدمه	۹
پیش گفتار	۱۱
دیباچه	۱۵
فصل اول: انگشت شصت - نخود استوار	۲۱
فصل دوم: انگشت اشاره - تمرکز	۷۵
فصل سوم: انگشت وسط - مارک / برند	۱۲۹
فصل چهارم: انگشت انگشتی - روابط	۱۸۵
فصل پنجم: انگشت کوچک - اهمیت جزئیات	۲۳۱

مقدمه مارک برنت

در درون تمام کارآفرینان، نیرویی فوق العاده وجود دارد که آنها را به جلو پیش می برد، و آن چیزی نیست جز یک نیروی تمرکز بسیار قوی، که جاذبه نمی دهد هیچ نیروی دیگری آنها را از مسیر برنامه هایشان منحرف سازد.

سالها پیش زمانی قبل از اینکه با دونالد آشنا شوم، اولین کتاب او به نام هنر توافق را خواندم. در آن زمان، شغل من فروش پیراهن در ساحل لس آنجلس بود. همین ایر که مستریها را راه می انداختم این کتاب را هم می خواندم، و خیلی تشکر می کردم، چون این کتاب برای افرادی مثل من که هرگز فرصت رفتن به کلاسهای کسب و کار برایشان پیش نیامده بود، به رشته تحریر درآمده بود. من همیشه به دونالد ترامپ، این غول دنیای مستغلات، با دیده احترام می نگریستم. رها از تصور نمی کردم که روزی برسد که او را از نزدیک ببینم چه برسد به آنکه او ملاقات خصوصی داشته باشم، و فراتر از آن هرگز فکرش را هم نمی کردم که روزی با او وارد دنیای تجارت شوم.

یکی از داستانهایی که از کتاب هنر توافق، بیشتر از همه در خاطرم مانده، داستانی است که در آن به شرح حال فردی متضرر پرداخته است. او گفته "آدم متضرر کسی است که تابلوی "اتومبیل فروشی" را روی اتومبیل کنفش قرار داده است." البته افراد زیادی هستند که یک چنین کاری را در مشاغل گوناگون انجام می دهند.

بالغ بر سی میلیون نسخه از این کتاب در سراسر دنیا به فروش رفته است. او پیامی که تمام مردم نیاز به دانستنش دارند را در این کتاب به گوش آنها رسانده است. او پیش از هر چیزی خود را یک معلم می داند و من هم این ادعای او را تایید می کنم. او به درستی به نکات آموزشی کارآموزی اشاره کرده است. این دو معلم و خدایان کسب و کار، پیامی برای تمام مردم دنیا دارند.

بر اساس کتاب دستان طلایی، امروزه کارآفرینی به بخشی از یک مسئولیت تبدیل شده و یا خواهد شد، و دلیل به روز بودن این کتاب هم همین است. این روزها وجود افراد باهوش برای ایجاد فرصتهای شغلی ضروری به نظر می رسد. افرادی که با استفاده از مهارتها و توانایی های خود، کارآفرینی کرده و با توسعه این مهارتها، به جامعه خدمت کنند. این کتاب برگرفته از افکار دو کارآفرین برجسته با پیشینه ای قوی است که از زوایای مختلفی به مبانی این نظریه می پردازند. مطالعه مو به موی این کتاب به تمام کسانی که خواهان پیوستن به جمع کارآفرینی می باشند، توصیه می گردد.

تمرکز فوق العاده و تلاش و حرکت. از خطوصات بارز کارآفرینان می باشد و من وجود این جنبه شخصیتی را، مدت ها پیش در دونالد مشاهده کرده ام، که البته رابرت هم از این امر مستثنی نیست. می توان حرکت را در وجود آنها به خوبی حس کرد، آنها هرگز در مسیر پیشرفت توقف نمی کنند و از این روست که به موفقیت های شایان ذکری دست می یابند. امیدوارم وقت گذاشته و به سخنان آنها به درستی گوش بسپارید.

پیش گفتار

خیالباف..... یا کارآفرین؟

زمانی که کارآفرین، که از کودکی برای خودش مغز متفکری به حساب می آمد، شانسش را برای تغییر دنیا امتحان کرد. او راهی برای بهبود زندگی مردم بهمان جهان پیدا کرده بود، بنابراین دست به کار شد تا نه تنها رویای خودش را عملی کند، بلکه مسیری نو پیش روی زندگی افراد بگشاید.

او با چالشهای زیادی در مسیر اثبات افکارش جنگید، و گونه های بی شماری از محصولات خود را تولید کرد. هر کدام بهتر از نمونه قبل بود، تا اینکه موفق به تاسیس شرکت خود شد. بزرگترین مشکل او افرادی بودند که تنها چیزهایی را باور داشتند که می دیدند نه رویای او را. در بسیاری مواقع به کار خود شک می کرد، دست به نذاکاری می زد و از مسیر اصلی منحرف می شد. اغلب با شکست مواجه می شد ولی خیلی زود گفته هوشمندانه بزرگان را به یاد می آورد که می گفتند "شکست فرصتی برای شروعی دوباره است"، و علیرغم تمام این مشکلات، باز به راه خود ادامه می داد.

او شاگرد زرنگی نبود و چیز خیلی زیادی در مدرسه یاد نمی گرفت ولی عاشق این بود که همه چیز را داغان کند تا ببیند چگونه کار می کنند. تکه تکه کردن ساعت از سرگرمیهای مورد علاقه او به شمار می آمد. اگرچه هیچ مدرک تحصیلی مهمی نداشت ولی به مدرسه شبانه رفت تا

مهارتهایی را بیاموزد. بدلیل آمادگی ذهنی بالایی که داشت به یک معلم برجسته در حرفه خود بدل شد و شاگردان مشتاق زیادی را به خود جذب کرد که عاشقش بودند، و حتی حاضر بودند تا پاسی از شب بر روی پروژه های او کار داوطلبانه داشته باشند تا کار را بیاموزند. توانایی او در جذب استعداد های برتر، رشک برانگیز بود. اطراف او پر بود از افرادی که چیزهایی می دانستند که او از آنها اطلاعی نداشت.

او از سوی سرمایه گذارانی که حرفه او را باور داشتند، به سود کلانی دست یافت. و شکل فقط این بود که آنها تمامی رویاهای او را باور نداشتند، و رفتن می دید که تنها پول برای آنها مهم است، به کلی ناامید می شد، و بی باز است بر دار نبود. اوایل، ضررهای زیادی را از جانب شرکتی که نام او را به یک می کشید متحمل شد، و شاید هر کس دیگری جای او بود این کار را رها می کرد و به دنبال کاری دیگر می گشت. قبل از آن، در یک شرکت خبر، کاری ثابت داشت که آن را رها کرده بود و حالا کار آفرینی هم درآمد زیادی برایش به همراه نداشت، و موجب نارضایتی خانواده اش شده بود. کار آفرینی، زمانی که هنوز بطور روزمزد کار می کرد، بطور ناگهانی و در یک لحظه از سوی کارفرمایش که از کودکی عقایدی سستی و مذهب داشت، به ذهن او خطور کرده بود و خیلی سریع طرح نوآوری خود را تسلیم کرد. آن مرد شمش را روی میز کوبیده بود و گفته بود "مرد جوان، خسته، درست فهمیدی، به راحت ادامه بده."

مرد جوان به همسرش گفت "ضربه ای که آن مرد روی میز زد با ارزش ترین چیز در دنیا برای من بود، تو نباید از من انتظار داشته باشی تا سال دیگر به نتیجه برسم، در واقع برای رسیدن به موفقیت باید سالها صبر کرد."

هیچ کس حتی هنری فورد هم یک شبه جواب سؤالهای خود را نیافته است. او ابتدا با مشاهده دنیای اطراف، به آرامی فرصتها را شکار، و به سمت هدف حرکت کرد، او ثابت کرد برای کارآفرین بودن، نیازی نیست لزوماً یک تکنولوژی جدید را ابداع کنی. موفقیت اصلی او خیلی با ارزش تر بود، بلکه یک برند حاصل موفقیت‌های او بود. او قصد نداشت ماشینهای زیادی تولید کند، بلکه کار اوساخت ماشینهای سفارشی و لوکس را رد کرد که تنها ثروتمندان قادر به خرید آن بودند. او قصد داشت با ساخت رنور بنزینی اتومبیلی که در کارخانه سرهم کرده بود، دنیا را متحول کند، کارخانه ای که بعدها به خط تولید رسید. حالا مشخص شد که مشت کوبیدن تاروف نام معروف و قهرمان او یعنی توماس ادیسون بر روی میز به چه دلیل بود او خواسته با نیرو بخشیدن و تشویق هنری، او را در برابر شکست های بیس رو، آماده کند. هنری در رویاهای دور و دراز خود غرق شده بود به آن آورد که یک روز یکشنبه در سال ۱۹۸۳، کشیش در میان موعظه خود گفت، برای خود آرزوهای بزرگ متصور شوید، و هنری به خواهرش گفته بود، "من این کار را خواهم کرد". ده سال بعد، در تاریخ بیست و سوم جولای ۱۹۰۳، دکتر دندانپزشک، ارنست فنینگ، اولین مدل از ماشینهای کارخانجات فورد را خریداری کرد. هنری فورد در زمانی نه چندان طولانی، آرزوی خود را محقق کرده بود و حالا او، یک کارآفرین به شمار می آمد.

دیباچه

کارآفرینان، افرادی متفاوت از دیگران

این کتاب در خصوص کارآفرینان، و آنچه که آنان را از دیگران متمایز می‌کند به رشته تحریر در آمده است. کتابی مناسب برای کارآفرینان گذشته، رافران که قصد کارآفرینی در آینده را دارند. این کتاب توسط اساتید دانشگاه که فصل‌تدریس موضوع کارآفرینی را دارند، نوشته نشده و یا با صفحاتی با دانش گل و بلبل قصد آموزش تئوریک و گام به گام را ندارد، بلکه یک کتاب کاربردی واقعی است، چرا که توسط کارآفرینانی به رشته تحریر درآمده که خود، بارها بارها شکست و پیروزی را تجربه، و با ناملایمات جنگیده اند تا به پیرری جدد دست یابند، لذا خاطرات واقعی خود را در این کتاب درج کرده اند.

توانایی کارآفرینان در رویا پردازی، برد، بست و ایده‌های مجدد را، روحیه کارآفرینی می‌نامند، و این همان چیزی است که آنها را از دیگران در محیط کسب و کار مجزا می‌سازد، یا همان نیروی که کارآفرینان را، از کسانی که فقط دوست دارند کارآفرین باشند متمایز می‌کند. نوشتن این کتاب تقریباً سه سال به طول انجامیده، و از آنجایی که هر دوی ما معتقدیم که تنها کارآفرینان هستند که قادر به ایجاد مشاغل واقعی می‌باشند، باز هم بر روی این کتاب کار خواهیم کرد، چرا که در صورت مواجهه جهانی با موج بیکاری، تنها موضوع مورد نیاز، شغل است.

بیکاری طولانی مدت، موجب ناآرامیهای اجتماعی و در نهایت بروز انقلاب خواهد شد. شورشهای سال ۲۰۱۱ خاورمیانه، نمونه ای از این دست است که در آنجا ملتی توانا و مشتاق، در آرزوی کار هستند ولی این فرصت را نمی یابند، زیرا در جوامعی زندگی می کنند که در آن بیکاری ریشه ای عمیق دارد. حتی فکر کاهش سرعت صادرات در چین، موجی از وحشت بیکاری میلیونها نفر را با خود به همراه خواهد داشت. آمریکا هم با چنین نگرانیهایی دست و پنجه نرم می کند و در تلاش برای رصع قبایل و برنامه های دولتی، به منظور ایجاد شغل است. ولی مشکل ایجاد است که در حقیقت نه دولت، نه ما و نه دیگران، قادر به ایجاد شعبه ی آلت هستیم، و تنها کسانی که از عهده این کار بر می آیند، کارآفرینان هستند آنها با افق دیدی که دارند، با گره زدن آینده به دنیای کنونی، قادرند در برابر شکستهای و پیروزیهای پی در پی، قد علم کنند. در این راستا، آنها با ایجاد منابع جدید، فرصتهای شغلی جدیدی را برای مردم سراسر جهان فراهم می آورند.

مشکل دیگر این است که دانش آنها، قادر به تربیت کارآفرینان نیستند، آنها طوری طراحی شده اند که سطوح کمند تربیت کنند. برای همین همه معتقدند که برای یافتن یک شغل خوب، باید تحصیلات دانشگاهی داشت و اکثر فارغ التحصیلان به دنبال استخدام هستند، نه کارآفرینی. هر ساله میلیونها دانشجو به دلیل حجم زیاد بدین های خود به دانشگاه و نیافتن شغل، تحصیل را نیمه کاره رها می کنند. امروزه بسیاری از مردم، فرقی نمی کند جوان یا پیر، یا به دنبال کار هستند و یا ترس از دست دادن شغل خود را دارند. بنابراین در چنین وضعیتی به کارآفرینان بیشتری نیاز داریم تا مشاغل بیشتری را ایجاد کنند.

رکود اقتصادی، که از سال ۲۰۰۷ میلادی آغاز شد، بزرگترین معضل اقتصادی جهان محسوب می شود، و بسیاری هنوز منتظر برگشت اوضاع به حالت قبل هستند. اگر چه ممکن است وضعیت اقتصادی، بهبود یابد، ولی هرگز به حالت قبل برنخواهد گشت. اقتصاد قدیم و عصر صنعتی رو به افول نهاده و جای خود را به نوعی دیگر از اقتصاد در حال ظهور، به نام عصر اطلاعات واگذار می کند. قوانین حاکم بر این نوع از اقتصاد بین الالملی، با اقتصاد کهن بسیار متفاوت است، عقاید پوسیده عصر صنعتی نظیر امنیت شغلی، حقوق بازنشستگی، سود و اتحادیه های کارگری دیگر باید به سرپا نگهداشتن عصر اطلاعات نخواستند بود.

در عصر اطلاعات، بسیاری از پانصد عنوان شغلی که در عصر صنعتی ظهور کردند، از رده خارج خواهند شد و پانصد شرکت مواجه با این بحران، وارد دوره ای جدید به نام کارآفرینی خواهند شد. بنابراین، این کتاب ربطی به کسب و کار و تجارت نداشته، و فقط برای تربیت کارآفرینانی موفق به رشته تحریر درآمده است.

ما بعنوان کسانی که خود کارآفرین هستیم، اندیشه ها، باورها، شکست ها و پیروزیهای خود را که طی دهه های گذشته با شما تقسیم خواهیم کرد. آنچه را که موجب موفقیت ما شد را به شما یاد خواهیم داد و این کار کمی نیست چرا که از هر ده کارآفرین، نه نفر شکست خورده اند. به شما خواهیم گفت که چطور با مدیریت صحیح به موفقیت و ثروت دست یافته و برند بین المللی کسب و کار در بازاری گسترده ای، کاری که خیلی از کارآفرینان در آرزوی آن هستند ولی فقط تعداد کمی به آن دست می یابند. و مهمتر از همه اینکه در زمانی که دیگران ناامید شده و دست از تلاش و کار می کشند، آنچه که ما را همچنان به پیش می راند و به جستجوی چالشهای بزرگتر می برد، را به

شما خواهیم آموخت. در این کتاب، هر آنچه که این دستان طلایی را به ما بخشیده است تا با کمک آنها هر چیزی را که دست می‌زنیم تبدیل به طلا کنیم، به شما معرفی خواهیم کرد تا شما نیز این گونه باشید.

کتاب حاضر شامل پنج فصل می‌باشد که هر فصل یک انگشت از دستان طلایی^۱ را به شما معرفی خواهد کرد. در هر فصل، شما استازیایی از زندگی شخصی ما را خواهید خواند، در ادامه آن چکیده مطالب به منظور مرور نکات کلیدی تحت عنوان "نکاتی برای یادآوری" گنجانده شده و پایان بخش آن، موارد عملی است که می‌توانید در زندگی شخصی به کار ببندید.

پنج انگشت، معرف پنج عامل کلیدی است، که تمام افرادی که رویای کارآفرین شدن را در سر می‌پروراند باید به آن مسلط باشند، این فاکتورها در هیچ دانشگاهی تعلیم داده نمی‌شود. دستان طلایی استعاره ای است برای موفقیت‌های کارآفرینان. عامل موفقیت بعضی از افراد نسبت به دیگران، چیزی نیست جز همان چیرگی دستان آنها.

انگشت شصت، نماد شخصیت استوار فرد است که بدون آن شخص کارآفرین تاب تحمل شکستها و ناامیدیها اجتناب‌ناپذیر در کار بدون سرمایه و کشف ناشناخته‌ها و مواجهه با خطرات آن خواهد داشت. انگشت اشاره، نشان تمرکز است. کارآفرینان باید به روش موفقیت‌های آتی، تمرکز کافی داشته باشند.

۱. Medas Touch یاد شاه میداس، پادشاه فریگیه بود، او بنا بر اسطوره‌های یونانی،

هر آنچه را که لمس می‌کرد، به طلا تبدیل می‌شد و این موضوع به لمس طلایی یا لمس میداس مشهور شد. مترجم

انگشت میانی یا بلندترین انگشت، مربوط به مارک یا برند است یعنی همان چیزی که برای آن در تلاشید. بدون داشتن یک برند، شما به دنیا معرفی نخواهید شد و این یعنی فاقد دستان طلایی بودن.

انگشت انگشتری، به ارتباطات شما بر می گردد. این که چطور یک شریک خوب پیدا کنید، چطور خودتان یک شریک خوب باشید، و چطور برای رسیدن به موفقیت، ارتباطات مختلفی را پایه ریزی کنید، مربوط به این انگشت می شود.

و در نهایت انگشت کوچک متعلق به موضوعات کوچک است، ولی این بدان معنا نیست که اهمیت ندارد. گاهی اوقات همین مسایل کوچک، شما را در میری قرار می دهند که به جاده موفقیت ختم می شود. یاد خواهید داشت چطور موضوعات کوچکی را بیابید که برای مشتریان و کسب و کارتان ارزش داشته باشد. هر کدام از این فاکتورها در نوع خود اهمیت بسزایی دارند. هر وقت به طور همزمان صاحب آگاهی، مهارت، یادگیری و دانش شود، قدرت واقعی دستان طلایی در شما تلالو خواهد یافت، و دنیای اطرافتان را با کارآفرینی منور خواهید کرد. در حقیقت برای حل مشکلات بیکاری، عدم امنیت، شغلی و امنیت مالی در جهان، دنیا به کارآفرینان بیشتری نیازمند است. کارآفرینانی با دستان طلایی.

دونالد جی. ترامپ
رابرت تی. کیوساکی