

بناام خدا

انرا

اسداالله عسگر اولادى تا

رأبرهت كىوساى

قسمت اول : مقاله ای اجمالی در مورد آقای اسدالله عسگراولادی:

این مطلب باعنوان

"رمز و رازهای اسدالله عسگراولادی برای تاجر موفق شدن"

در روزنامه خبرآنلاین چاپ شده است

اسدالله عسگراولادی (زاده ۱۵ اسفند ۱۳۱۲ در چهارراه سیروس، تهران) از برجسته‌ترین بازرگانان ایرانی، معروف‌ترین صادر کننده خشکبار ایران، عضو اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران در تمام دوران پس از انقلاب، رئیس اتاق بازرگانی و صنایع ایران و چین است. او در خانواده بازاری با اصالت دماوندی متولد شد. برخی او را یکی از ثروتمندترین افراد ایران به شمار آورده و ماهنامه فوربس میزان سرمایه او را حدود ۴۰۰ میلیون دلار برآورد می‌کند.

صادرات پسته، زیره، میگو، میوه‌جات خشک و خاویار و واردات شکر و لوازم خانگی مهمترین فعالیت اقتصادی اوست. با این حال عسگراولادی خود را بازرگان کوچکی می‌داند که در زمینه صادرات فعالیت کوچکی دارد. او در مصاحبه‌ای با عصر ایران گفت: «من به این که میلیارد هستم افتخار می‌کنم به این دلیل که ذره‌ای از دارایی‌هایم را با رانت و کار خلاف به دست نیاورده‌ام. حتی از گرفتن وام بانکی هم پرهیز می‌کنم و گفتم که حتی کار واردات هم نمی‌کنم. نه این که کار واردات را بد بدانم. نه بد نمی‌دانم اما من با خودم عهد کرده‌ام کار صادرات بکنم. البته من هم سلطان میلیاردرهای ایران نیستم.» او از مشاهیر عرصه اقتصاد. و همچنان عضو اتاق بازرگانی تهران است

محمد هیراد حاتمی :



به طور شخصی تجربه شده که برخی از مصاحبه ها آنقدر برای خبرنگار جذاب از آب در می آید که دیگر مصاحبه شونده تمایل چندانی برای شرح ما وقع در اشاره گفت و گو ندارد و علاقه دارد هرچه سریع تر مخاطبان آن را بخوانند. فقط چند جمله کوتاه برای معرفی موقعیت مکانی- زمانی گفت و گو کفایت می کند. گفت و گو با اسدالله عسگراولادی در « کافه خبر » در میان همین گفت و گو هاست. جذابیت آن هم شاید بیشتر از این جهت باشد که این بار مصاحبه کنندگان واقعی با اسدالله عسگراولادی مردم و شهروندانی بودند که با درج نظر در انتهای خبر حضور او در « کافه خبر » از رمز و راز ثروتمند شدن، تاجر موفق بودن، نحوه زندگی شخصی او و ... پرسیده بودند. اسدالله عسگراولادی که این روزها ریاست اتاق بازرگانی مشترک ایران و چین را بر عهده دارد به خبرآنلاین آمد و تمامی سوال های مردم را شنید و پاسخ هایی به شرح زیر داد. آنچه در ادامه خواهید خواند متن کامل این گفت و گو است که با همراهی مجید رضا حریری، نایب رییس اتاق بازرگانی مشترک ایران و چین صورت پذیرفت.

یک گفت و گویی حدوداً ۳ سال پیش با همدیگر داشتیم و شما عنوان کردید از شما ۵ یا ۶ نفر ثروتمند تر هم هستند. بر این اساس در رسانه های مختلف جا افتاد که شما به اذعان خودتان هفتمین ثروتمند ایران

هستید. هنوز هم اعتقاد دارید ۵، ۶ نفر ثروتمند تر از شما در اقتصاد ایران هستند؟

من در اتاق بازرگانی تهران گفتم که از من ۵ یا ۶ نفر ثروتمند تر هم هستند. در کشور ۵ تا ۶ هزار نفر از من ثروتمند تر هستند. من اصلاح می‌کنم. در اتاق بازرگانی ۵، ۶ نفر از من دارایی شان بیشتر است .

یعنی قبول ندارید در میان افراد ثروتمند هستید؟

من اصلا ثروتمند نیستم. من یک تاجر کوچکی هستم. در حد خودم و در اندازه یک تاجر کوچک به نیاز دیگران احتیاجی ندارم و گرنه اصلا ثروتمند نیستم. من چیز اضافی ندارم. من نه سرمایه کلان دارم و نه ثروتمند هستم. آن صحبت من هم این بود که در اتاق بازرگانی تهران ۵، ۶ نفر هستند که از من ثروتمند تر هستند. ولی در کشور ۵، ۶ میلیون از من ثروتمند تر هستند .

این رقمی که می‌گویید کمی غیر واقعی نیست؟

من یک تاجر کوچک هستم. نه سرمایه دار و نه یک سرمایه گذار بزرگ هستم. من یک تاجر صادر کننده خشکبار هستم .

همین مگر کم است؟

مگر سر تا پای خشکبار چیست؟ من ۵۶ سال است که صادر کننده خشکبار هستم. در تمام ۵۶ سال هم فقط خشکبار صادر کرده‌ام. نه واردات انجام داده‌ام، نه با بانک‌ها ارتباطی گرفته‌ام، اعتباری نگرفته‌ام و با دولت هم کار نکردم. من تاجر بی‌نیازی هستم .

جدای از بحث ثروتمندی شما، نکته‌ای که شما را نسبت به تعداد زیادی از تجار جلوه می‌دهد ماندگاری

شما در عرصه تجارت است. این موضوع را چگونه تحلیل می‌کنید؟

ماندگاری دو، سه علت دارد که خودم آنها را می‌گویم. دلیل نخست ماندگاری این است که من همیشه در تمامی کارها خداوند را ناظر بر اعمالم می‌دانم. به حقوق دیگران احترام می‌گذارم. هیچ وقت هم با دولت معامله نداشته‌ام. کلمه «رانت» که می‌گویند یعنی چی؟ «رانت» یعنی یک طرف باید ملت باشد و طرف دیگر فرد است. نماینده ملت قاعدتا دولت است. بر این اساس «رانت» آن کسی است که با دولتی‌ها کار می‌کند. من در هیچ مناقصه و مزایده دولتی شرکت نکردم و نمی‌کنم. در نتیجه من ماندگار شدم. با صداقت هم می‌گویم کم دروغ می‌گویم .

جمله قشنگی گفتید. کم دروغ می‌گویید؟

نمی‌توانم بگویم هیچ دروغی نمی‌گم. برای اینکه ممکن است جمله‌ای بگویم در لا به لای آن خدای نکرده کلمه‌ای درست نگفته باشم. جایی هم که دروغ مصلحت آمیز وجود دارد. در تجارت هم هرگز دروغ نمی‌گویم .

پس در زندگی تان کم دروغ می‌گویید اما در تجارت تان اصلا دروغ نمی‌گویید؟

بله. چون واقعا گاهی اوقات آدم می‌خواهد مصلحت اندیشی کند. این هست .

راز موفقیت و ثروتمند شدن چگونه است؟

راز موفقیت، با راز ثروتمند شدن دو موضوع مختلف است. من دوباره تاکید می‌کنم که ثروتمند نیستم. موفق هستم .

چرا شما اینقدر تاکید دارید که ثروتمند نیستید؟
 برای اینکه نیستم .

مگر ثروتمند بودن بد است؟

نه بد نیست. من خودم ثروت را ارزش می دانم. من خودم را ثروتمند نشان می دهم اما ثروتمند نیستم. ثروتمند یعنی فردی که دارایی انباشه داشته باشد. من که دارایی انباشته ندارم .

دارایی انباشته را چه چیزی تعریف می کنید؟

دارایی انباشته یعنی اینکه صدها برابر از حد نیاز، فردی پول داشته باشد. در بانک صاحب سرمایه است. بر این اساس ثروتمند فردی است که ثروت انباشته دارد و از حد نیاز خود و خانواده اش زیاد تر انباشته کرده است. این انباشته کردن هم یا به طور سپرده یا به شکل مستغلات و صور مختلف است. من هیچ کدام از این ها نیستم. من در هیچ بانکی چه در داخل و چه در خارج سهام ندارم، در هیچ بانکی سپرده ندارم. من از این نظر ثروتمند هستم که به اندازه نیاز، به کسی نیاز ندارم. هیچ وقت از کسی قرض نمی گیرم. از هیچ بانکی وام نمی گیرم. در سرمایه گذاری های نسبه یا سرمایه گذاری های کاذب شرکت نمی کنم. در بورس ها نیستم. پس من ثروتمند نیستم. افرادی ثروتمند هستند که در اینجاها هستند. من خودم را مستغنی می دانم و نه ثروتمند. کسب خودم فقط خشکبار است. در راس خشکبار هم چهار قلم کالا است. این چهار قلم کالا شامل پسته، بادام، زیره و خرما است. من بعضی وقت ها می گویم صادر کننده زیره ام یا در مواردی گفته می شود من سلطان زیره ام باعث تعجب می شود. من شصت سال است در کار صادرات «زیره» هستم. دنیا من را با نام کسی که «زیره» را می شناسد، مجتهد آن است و بازار آن را می فهمد، می شناسد .

در صادرات زیره اجتهاد دارید؟

در صادرات خشکبار اجتهاد دارم که «زیره» هم یکی است. من در صادرات پسته اجتهاد دارم. من اسم ام زمانی سلطان پسته بود، حالا هم سلطان پسته می گویند. می گویند، من هم ناراحت نیستم .

سلطان خشکبار که بهتر است؟

سلطان خشکبار بگویند. چرا؟ چون من در تمامی کنفرانس های بین المللی خشکبار حضور دارم. پس خشکبار را می شناسم. تجارت من است و در آن ضرر نمی کنم. من تمام دفاتر سال هایی که تجارت کردم را دارم. یک وقت دارایی بیاید به آن نشان می دهم. از سال نخست که ۱۳۳۶ است موجود است. یک سال ضرر ندارم .

سوال همین جاست. چرا؟

برای اینکه ریسک نکردم. روی پای خودم ایستادم. خودکفا بودم. در همین حد اسم من ثروتمند است. نه به آن معنای ثروتمندی که رایج است .

اشاره کردم که ماندگاری مهم است. در سال های گذشته چندین نفر با ثروت های میلیاردی به عرصه های مختلف - به طور پر رنگ ورزش - وارد شده اند اما پس از مدتی محو شده اند. این رفت و آمد را چگونه تحلیل می کنید؟

این افراد می آیند و می روند. ما می مانیم. این ها عقبه نداشتند. از کجا آمدند؟ بعد هم ریسک می کنند. ریسک خطر دارد. همانطور که ریسک یک دوره ای منفعت دارد قطعاً دوره ای هم نابودی دارد. کی در تجارت شکست می خورد؟ فردی که طمع کرد. طمع، بزرگترین آفت تجارت است. دومین آفت تجارت هم این است که مال مردم را برای خود بدانید. شما می روید صد میلیون تومان یا یک میلیارد تومان از یک بانک وام می گیرید و با آن شروع به کار کردن می کنید. خیال می کنید این پول برای خودتان است. ساعت که تیک تیک می کند شما برای آن پول بهره بدهید. یعنی یک شریک بیخودی برای خودتان درست کرده اید. هر چه در می آورید باید نصف آن را به بانک پرداخت کنید. این موضوع سبب می شود در یک فرصت هایی فرد ثروتمند شود اما چون طمع می کند و ریسک می کند دوباره نابود می شود. افرادی که اینگونه وارد تجارت می شوند همینگونه هم می روند. چه کسی را مشاهده کردید که اینگونه وارد شده باشد و پنجاه سال در عرصه تجارت مانده باشد .

حتی برخی از آنها دو سال هم دوام نیاوردند و در حال حاضر نام آنها را در میان بدهکاران بزرگ بانکی مشاهده می کنیم؟ بیشترین زمان ماندگاری شان چه قدر است؟

4 تا 5 سال. من تا 10 سال هم دوام شان را دیدم. می روند یک کارخانه ای درست می کنند. کارخانه خوب است و می چرخد اما فرد طمع می کند و وام می گیرد تا کارهای دیگر کند. این ها در عرصه تجارت نابود می شوند. نمی توانند بمانند چرا که برنامه ریزی در کارشان نیست. طمع زمانی می کنند. در صادرات ما هم هست. یک عده ای برای خاطر ارز می آیند صادرات می کنند. چند وقتی ارز بالا می رود این افراد پول دار می شوند. تا اینکه مقداری قیمت ارز کاهش پیدا می کند هم نابود می شوند. ماندن من برای همین است .

همان تعریفی که از ثروتمند در ذهن تان دارید را چگونه به دست آوردید؟ چگونه موفق شدید؟

زودتر از دیگران در مسائل تجاری، مطلع شدم. زودتر از دیگران تصمیم گرفتم. وقتی تصمیم گرفتم هم بدون درنگ، تصمیم خودم را عمل کردم. من این سه جمله را از پای ساختمان راکفلر بزرگ به خاطر دارم. من حدود 60 سال پیش که تقریباً 17 سال داشتم به نیویورک رفتم. یک ساختمانی آنجا با نام «امپایر استیت» وجود دارد. زمانیکه من به نیویورک رفتم تازه این ساختمان ساخته شده بود. آن راکفلر بزرگ که پدر بزرگ این راکفلرها است ساخته بود؛ اسمش جان راکفلر اول بود. مجسمه او را به اندازه ای بزرگ پای ساختمان «امپایر استیت» گذاشته بودند و سه جمله هم زیر آن نوشته بودند.

نوشته بود که من جان را کفلر اول که این توفیق ها را پیدا کردم به این دلایل است: « زود تر از دیگران مطلع شدم، زود تر از دیگران تصمیم گرفتم، تصمیم گرفتم هم عمل کردم. » رمز توفیق من در تجارت همین سه جمله است که در حدود ۱۷ سالگی در آنجا آموختم. سعی کردم اگر می خواهم صادرات سیب کنم، نخست سیب را بشناسم و مسائل مربوط به آن را زود تر از دیگران بفهمم و مطلع شوم. یعنی وقتی می خواهم سیب صادر کنم باید مشاهده کنم اوضاع آن در دنیا چگونه است. این مطلع شدن به مفهوم رانت اطلاعاتی نیست بلکه بر اساس دانش و بینش است. وقتی مطلع شدم هم باید سریع با دقت و با مطالعه تصمیم بگیرم. وقتی تصمیم گرفتم « دو دلی»، « درنگ » و « صبر کنم بینم فردا چه می شود » را باید کنار گذاشت. یکی دیگر از رموز من این است که هر وقت هیچ کس کالایی نمی خرد، من می خرم و هر وقت همه دارند می خرند، من کنار می نشینم و یواش یواش جنس ها را می فروشم. یک نکته دیگر هم بگویم و آنهم اینکه گنجشک روی درخت برای آسمان هاست. نباید فریب گنجشک روی درخت را خورد. تا بخواهید بگیریدش می پرد و می رود. این هم یک فلسفه ای دارد. من چون تجارت زیره می کردم یک سفری دوباره در سن ۲۷ سالگی به نیویورک رفتم. یک خریدار « زیره » داشتم. بزرگ ترین خریدار ادویه دنیا در آن زمان بود که از من « زیره » می خرید. یک ساختمان ۴۰ طبقه داشت که برای خودش بود. در طبقه ۳۸ ام نشسته بود. من خودم را به همان طبقه ۳۸ رساندم. به منشی های او گفتم من می خواهم مدیر شان را ببینم. از من سوال کردند: « تو کی هستی؟ » خودم را معرفی کردم و منشی به من گفت: « وقت گرفتی؟ » پاسخ من منفی بود. منشی در واکنش به پاسخ منفی من برای ۴۶ روز بعد دیگر به من نوبت داد. گفتم: « من امروز آمدم و فردا صبح هم می خواهم بروم. » منشی گفت: « ما نمی توانیم به شما وقت بدهیم. » من هم در جواب گفتم که می نشینم وقتی که مدیر صدایش زد به او بگویند همچنین فردی از ایران آمده و قصد ملاقات دارد. منشی رفت و به او گفت که من نشستم. مشاهده کردم که همان خریدار بزرگ خشکبار آمد و من را به داخل اتاق برد. از همه چیز صحبت کردیم .

زبان انگلیسی بلد هستید؟

انگلیسی بلدم. خوبش هم بلد هستم. سخنرانی انگلیسی هم می کنم. تا اندازه رفع نیاز می دانم. بیشتر از حد یک تاجر می دانم.



از آن جهت پرسیدم که چگونه با شرکای تجاری خود ارتباط برقرار می کنید. به ادامه داستان برگردیم. داشتید تعریف می کردید که با آن خریدار بزرگ خشکبار جهان از هر دری صحبت کردید؟
 رفتم و صحبت مان که تمام شد خواستم خداحافظی کنم اما او از من خواست تا ناهار مهمانش باشم. گفتم به یک شرط می مانم و آنهم اینکه یک نصیحت مرا کند. در اجابت این خواسته من گفتم: «گنجشک روی درخت مال آسمان هاست». من اول نفهمیدم چه می گوید اما نتوانستم بگویم که متوجه نشدم. می خواستم نشان دهم که آدم با هوشی هستم و همه چیز را می فهمم. به همین علت گفتم که فهمیدم اما توضیح بیشتری بدهد. گفتم: «من و تو کارمان تجارت ادویه هستیم و با سلف فروشی سر و کار داریم. سلف هم در تجارت اینگونه است که تاجر می رود و برای یکسال کالا را می فروشد. به هوای اینکه مردم می آیند می خرند. این گنجشک روی درخت است و مال آسمان هاست. تو می فروشی و بازار ترقی می کند و می ری بخری که نمی تونی بخری. این بال می زند و می رود. برای تو نیست. تا کالایی در انبارت نیامده نفروش».

یعنی سلف فروشی نکن؟

بله. سلف بخر اما سلف ات را نفروش. به من گفتم: اگر سلف بخری، ضرر آن ده درصد است اما سلف بفروشی ضرر آن ۲۰۰ درصد است. «بعد هم توضیحاتی داد که برای من قانع کننده بود. این را همیشه دارم. من هیچ وقت کالای نداشته را نمی فروشم. من اگر پسته در انبار نداشته باشم نمی فروشم. چرا که گنجشک روی درخت مال آسمان هاست. من پیشنهاد می کنم در کارهای تجارتي سعی کنید سلف نفروشید. اگر کارخانه دارید و مجبور هستید که محصولات کارخانه را برای یک سال بفروشید، باید جوری برنامه ریزی کنید که بتوانید بخرید. اگر ریسک کنید و مواد اولیه نداشته باشید و بفروشید گیر خواهید کرد. بازار سلف برای قمار بازها خوب است. آن تجاری که می بینید می آیند و می روند همین است. طمع در سلف است. سلف مثل وام بانکی ۴۰ درصدی است. به طور مثال شما گرفتار می شوید و به بانک مراجعه می کنید و پول به شما نمی دهند. الان در بازار ۳۸ تا ۴۰

درصد نزول می دهند. کی این نزول را می گیرد؟ همان طمع کارهای گرفتار شده این نزول را می گیرند. به هوای اینکه بدهی را می دهند و مازاد را می روم خرید می کنم و استفاده می کنم. اینطور نیست. در باغ سبز بیخود است .

همین تکنیک ها را دارید که به قول آقای حریری در بازارهای جهانی برای معرفی شما از کلمه « شعله بازی » استفاده می کنند. قبول دارید؟

این شعله بازی اصطلاحی است که یک فرد ایتالیایی درباره من به کار گرفت. در جلسه ای بودیم یک کسی برگشت و به طور مثال گفت: آمار کشمش دنیا ۴۶۲ هزار تن است. « بلند شدم و رو به پینو گالکانی اعتراض کردم و گفتم: « پینو! این آقا ما را حساب نکرد. » گفت: « چرا؟ » در پاسخ گفتم که ۴۶۲ هزار تن برای دنیاست منهای ایران که ۱۴۷ هزار تن است. تاکید کردم که ۴۶۲ هزار تن باید به ۱۴۷ هزار تن اضافه شود. همه هاج مانده بودند که من این آمار را چگونه در ذهنم جمع زدم. آن فرد بلند شد و از من عذر خواهی کرد. به دلیل همین موارد بود که از لفظ « شعله بازی » برای من در عرصه تجارت استفاده کرد .

پس یک سری هوشمندی هایی هم تجارت احتیاج دارد؟

من تجارت را برای خودم ترجمه کردم. « ت » اول تجربه است. باید در عرصه تجارت تجربه داشت. « ج » معادل جرات و جسارت است. « الف » اعتماد به نفس است. یعنی وقتی تصمیم گرفتیم اجرا کنیم. « ر » رحمت و رافت نسبت به خریدار و فروشنده است. در تجارت نمی توان اخم کرد. « ت » آخر هم توکل به خداست. این ها را که کنار همدیگر قرار دهیم همان تجارت می شود .

چه می شود که یک فردی تاجر می شود و می تواند در عرصه های جهانی کار کند؟

بد قولی نمی کند. برای رفتن در بازار دنیا اولین حرف این است که « خریدی، خریدی / فروختی، فروختی » اگر خریدی و بازار تنزل کرد نگوویی نمی خوام. وقتی یک سبب در انبار است و شما آن را فروختید دیگر به شما تعلق ندارد. برای آن فردی است که آن را خریده است. نفوذ در بازار جهانی همین است که خوش قول باشید. یعنی اگر روی قول تان ایستادید در بازار جهانی جای دارید. خیلی از طرف های تجاری من در دنیا برای من در اتاقی توی خانه شان جا نماز درست می کردند که آقای عسگر اولادی می خواهد به خانه ما می آید قرار است نماز بخواند. رسم نیست اما تمامی طرف های تجاری من حتما یک ناهار یا یک شام من را در خانه هایشان مهمان کردند. از آنجاییکه اکثر سفر هایم را هم با همسرم می روم اصرار دارند که حتما یک شام یا ناهار به منزل شان بروم. یک شریک تجاری که پنجاه سال است با او ارتباط دارم هر دفعه به منزلش در پاریس می روم به خاطر من می رود و از قصابی مسلمانان گوشت حلال می خرد. چرا؟ برای اینکه خوش قول هستم. رابطه تجاری در عرصه جهانی فقط با خوش قولی تضمین می شود.

شما به نوعی حافظه تاریخی اقتصاد ایران به شمار می آید. بحران های زیادی را تجربه کردید. به طور خلاصه آن را مرور می کنید؟

من پنج بحران بزرگ سیاسی - اقتصادی و را مشاهده کردم. من بحرام جنگ جهانی دوم را دیدم. من رضا شاه را از نزدیک دیدم. در سال ۱۳۱۹ به دماوند آمد. کلاس اول بودم که به دماوند آمد. سرپاس مختار رییس شهربانی بود. آمده بود باغ مختار و شب آنجا مانده بود. من رضا شاه را همان جا دیدم. من بحران جنگ جهانی دوم را از سال ۱۳۲۱ تا سال ۱۳۲۵ مشاهده کردم. من نانی که خاک اره در آن می ریختند را دیدم. من بحران ملی شدن نفت را دیدم. دلار ۳ تومان و دوزار یادم هست. وقتی در سال ۱۳۳۱ بحران شد دلار ۱۴ تومان شد. باز ۷ تومان شد و ۴۰ سال در همین حد ۷ تومان باقی ماند. من بحران نیکسون را دیدم. نیکسون وقتی رفت در سخنرانی اش گفت: بچه های مدرسه را در صف آورده بودند. بچه ها را می توان به صف آورد ولی نمی شود به آنها گفت که بخند یا اخم کرد. « من این ها را یادم هست. اسم این هم بحران دکتر امینی - نیکسون بود. بعد وارد فاز بعدی شدیم که در سال ۱۳۵۱ برای ما بحران اقتصادی به وجود آمد. بحرانی که رژیم شاهنشاهی نتوانست آن را مهار کند. انقلاب اسلامی ما یک انقلاب مذهبی بود که ریشه در نابسامانی های اقتصادی هم داشت. بعد از انقلاب هم من به اتاق بازرگانی آمدم. من نماینده حضرت امام در اتاق بازرگانی بودم. حضرت امام سه دستور به ما داد: مشکل تولید را حل کنید، مشکل بیکاری را حل کنید، با خارجی ها هم به جز رژیم صهیونیستی و آمریکا مراوده داشته باشیم. « حضرت امام هشت نفر نماینده در اتاق بازرگانی داشت. مصطفی عالی نسب، علاء میر محمد صادقی، علی حاج طرخانی، ابوالفضل کرد احمدی، علی اکبر پور شهامی، علینقی خاموشی و من نمایندگان حضرت امام در اتاق بازرگانی بودیم. از این هشت نفر، سه نفر زنده این و پنج نفر هم فوت کرده اند. من هشتاد سال دارم. در انقلاب هم بحران جنگ ایران و عراق را دیدم که بحران سختی بود و موفق شدیم. می دانید در جنگ هزار میلیارد تومان از خانه های مردم به جبهه ها آمد .



تا اینکه به بحران اخیر اقتصادی جهانی رسیدیم. وضعیت اقتصاد ایران پس از بحران جهانی به یکباره چه شد؟

آقای دکتر احمدی نژاد در دولت نهم خوب عمل کرد. در دور دوم دچار تحریم شدیم که باید پیش بینی می کردیم. ما تحریم ها را دور زدیم. ما کشور ثروتمندی هستیم. ما بیش از ۱۲۰ میلیون تن محصول کشاورزی داریم. ما ۵۰۰ میلیارد تن ذخیره معدن داریم که ۵۰۰ میلیون تن آن در حال بهره برداری است. صنایع ما پس از انقلاب رشد بالایی کرده است. کارخانه های ما در منطقه سرآمد است. درست است برخی از ماشین ها باید عوض شود. یا اینکه تولید سیمان ما نزدیک ۳۰ میلیون تن است. تیم اقتصادی دولت باید پیش بینی لازم را برای بحران نکرد.

اگر نخواهیم وارد بحث های کلان اقتصادی شویم یکی از کاربران خبر آنلاین از شما پرسیده که از پول هایی که دارید خرج افراد ندار هم می کنید؟

شعار من این است. هر چه در می آرم ۲۰ درصدش را وجوهات شرعی می دهم. ۲۰ درصد را خرج خانواده می کنم. ۲۰ درصد هم انفاق می کنم. این انفاق شامل مسجد، بیمارستان، مدرسه، فقرا و ... می شود. ۲۰ درصد آن هم پس انداز می کنم.

یکی دیگر گفته بود اگر جای شما قرار داشت موسسه ای ایجاد می کرد تا کسی با شکم گشنه نخواست. این موضوع را شدنی می دانید؟

اولاً همچین چیزی نیست. من در حال حاضر بنیاد خیریه حساس را در شرف تاسیس دارم. می خواهم تمام کار های خیرم را در بنیاد خیریه حساس جمع کنم. من و آقای شمس داریم این کار را می کنیم. در وصیت نامه ام هم نوشته ام که بچه هایم پیگیری کنند. بنیاد خیریه حساس سه هدف دارد. اینکه کسی گرسنه نخوابد ضامن گرسنه خوابیدن مردم دولت است. باید برای مردم شغل ایجاد کرد. تهران ۱۲ میلیون نفر جمعیت دارد. اینکه چه تعداد گرسنه من نمی دانم اما وظیفه دولت است که شغل ایجاد کند. اینکه من با یارانه نقدی مخالف هستم این است که می گویم به جای یارانه نقدی برای مردم شغل ایجاد شود تا بیکاری از بین برود. من در حال حاضر ۱۵۰ تا ۲۰۰ نفر زیر پوشش تجهیزه امداد دارم. نمی خواهم این موارد را بگویم .

قبول. من فقط می خواستم به این موضوع اشاره کنید که اساساً با خیریه می توان فقر را از بین برد؟
 ما وظیفه خیریه ای داریم. امداد راهگشای رفع فقر نیست. امداد باید بیاید شغل ایجاد کند. من اعتقاد دارم یک آدم بیکار اگر از خودش ۵۰ تا ۶۰ هزار تومان پول با کار کردن به دست بیاورد بهتر از این است که دولت بیاید ۲۰۰ هزار تومان پول به فرد یارانه بدهد. من برای جوانانی که صبح نمی دادند کجا بروند نگران هستم. به همه کسانی که حرف های مرا می شنوند می گویم که وقتی مرحوم رجایی رییس جمهوری بود کشور ۳۶ میلیون جمعیت داشت. مرحوم رجایی گفت کابینه من ۳۶ میلیونی است. رجایی ۳۰ سال پیش شهید شده است. در حال حاضر که کشور ۷۴ میلیون نفر است. اگر بخواهیم حساب کنیم ۴۰ میلیون آدم بین ۱ تا ۳۰ سال داریم. این ۴۰ میلیون نفر را اگر تفکیک کنید از ۱ تا ۱۵ ساله ها ۱۵ میلیون نفر است. از ۲۵ تا ۳۰ سال هم حدود ۱۰ میلیون نفر هستند. این فاصله ۱۶ تا ۲۵ ساله حدود ۲۰ میلیون نفر هستند. برای این عدد باید شغل ایجاد کرد. تعدادی از آنها دارند در دانشگاه درس می خوانند. وقتی از دانشگاه ها بیرون می آیند کار می خواهند. ما به سالی یک میلیون و ۵۰۰ هزار شغل احتیاج داریم. پس آقای دکتر احمدی نژاد خوب من، دولت بزرگوار من سالی یک میلیون و ۵۰۰ هزار شغل احتیاج داریم .

چند تا فرزند دارید؟

۵ تا فرزند دارم. سه تا دختر و سه تا پسر دارم .

هیچ کدام تاجر نشدند؟

دو پسر و یک داماد من تاجر هستند .

کمک شان می کنید؟

کمک لازم ندارند. آنها به من کمک می کنند. خدا کمک شان کرده است. از فکر من استفاده کردند. الان امیر علی دو بار بهترین صادر کننده کشور شده است .

جای شما را کم کم می گیرد؟

گرفته است. در پسته از من جلو افتاده است .

نقدی که به شما هست اینکه تجارت سنتی می کنید. در رابطه با فرزندان تان هم این موضوع وجود دارد؟

بچه ها علمی هستند. من توصیه کردم به روز باشند .

یک سوال تکراری و آنهم اینکه واقعا علم بهتر است یا ثروت؟

این سوال همیشه هست. من معتقدم علم بهتر است. به شرط اینکه از علم برای به دست آوردن ثروت هم استفاده کرد. علم باید ابزار تولید ثروت برای کشور و جامعه باشد. کشور نیاز به ثروت دارد. یک ضرب المثل قدیمی است که می گوید « به احوال آن کسی باید گریست که دخلش بود نوزده، خرج بیست.» این موضوع مهمی است. یعنی در زندگی اجتماعی و شخصی باید درآمد بیش از هزینه باشد. پس از علم باید برای تولید ثروت استفاده کرد.

قسمت دوم - مقاله ای اجمالی از ویکی پدیا در مورد آقای رابرت کیوساکی:



رابرت تورو کیوساکی (به انگلیسی: Robert Toru Kiyosaki) (زاده ۸ آوریل ۱۹۴۷) سرمایه گذار و نویسنده کتاب پدر پولدار پدر بی پول است. همچنین کتاب کسب ثروت به روش پدر پولدار نیز که در واقع، ادامه مباحث کتاب پدر پولدار پدر بی پول می باشد، از آثار اوست.

رابرت کیوساکی در هاوایی به دنیا آمد و در همان جا بزرگ شد. او چهارمین نسل از یک خانواده دورگه ژاپنی-آمریکایی است. خانواده اش ترکیبی از مدرسان ممتاز و برجسته مملکت بودند. پدرش رئیس آموزش و پرورش ایالت هاوایی بود. رابرت پس از

پایان دوره دبیرستان، در نیویورک به ادامه تحصیل پرداخت و پس از به پایان رساندن دانشگاه، به نیروی تفنگداران دریایی آمریکا پیوست و به عنوان افسر و خلبان هلیکوپترهای سنگین نظامی به ویتنام رفت.

در بازگشت از ویتنام، زندگی مالی و تجاری را برت آغاز شد. در سال ۱۹۷۷، او شرکتی را بنیان نهاد که نخستین کیف پول‌های مردانه را که ترکیبی از نایلون و ولکرو بود به بازار عرضه کرد. این محصول، بعدها به یک فراورده ۸۰ میلیونی دلاری جهانی تبدیل شد. دارایی خالص او معادل ۸۰ میلیون دلار می باشد.

رابرت کیوساکی یک اقتصاد دان پیشرو و صاحب تئوری‌های نوآورانه اقتصادی در دنیاست. وی با نوشتن تفکرات ناب و دست اول اقتصادی در کتاب خود با نام پدر پولدار، پدر بی پول تمامی علاقه‌مندان به مباحث اقتصادی و مالی را مبهور خود کرده است. میلیون‌ها نفر با پیروی از نظرات خلاقانه رابرت کیوساکی توانسته‌اند به موقعیت‌های مالی و اجتماعی خیره‌کننده‌ای در جهان دست یابند. از جمله ویژگی‌های بارز تفکرات و نظریات کیوساکی می‌توان به کاربردی بودن آنها و ارتباط فوق العاده این نظریات با زندگی واقعی افراد جامعه است.



شاخص‌های متعدد رابرت کیوساکی و کتاب‌های پر فروش وی توانسته است تحسین بزرگانی چون آنتونی رابینز و دونالد ترامپ را برانگیزد. رابرت تی. کیوساکی نویسنده کتاب پدر پولدار، پدر بی پول، صاحب پرفروش‌ترین کتاب سال در طول شش سال اخیر شده است. همچنین او سرمایه‌گذار، مؤسس و مدرس مسائل مربوط به آموزش‌های امور مالی است که توانسته با

ارائه روش‌ها و استراتژی‌های جدید مفاهیم جدیدی از دنیای تجارت را به همگان معرفی کند. در اغلب کتاب‌ها و سخنرانی‌های او دیده‌ایم که درباره پول به عنوان تنها عامل «حفظ ارتباط» افراد دنیا با یکدیگر جملات و کلمات بسیار زیبا و جالبی بر زبان می‌آورد.

او به خاطر فن بیان بسیار خوب و صریح، موفق به برگزاری کلاس‌های آموزشی و سخنرانی‌های متعدد در جای‌جای دنیا شده است و امروز همه او و پدرپولدارش را که بزرگ‌ترین راهنمای زندگی‌اش بوده است می‌شناسند. کتاب‌های رابرت به خاطر سلاست و روان بودن‌شان در عرض مدت کوتاهی به ۵۱ زبان زنده دنیا ترجمه شده‌اد و امروزه در ۱۰۹ کشور جهان در دسترس هستند. مهم‌ترین کتاب او به نام «پدرپولدار» به تعداد بیش از ۲۷ میلیون بار به چاپ رسیده و در همه جای دنیا به چشم می‌خورد. در سال ۲۰۰۵ رابرت به عنوان یکی از ۲۵ نویسنده برتر دنیا انتخاب شد و توانست سری جدید کتاب‌های خود را با علاقه و اشتیاق بیشتری بنویسد و در عرض مدت کوتاهی به چاپ برساند.

او در سال ۲۰۰۶ موفق شد که دو کتاب خود به نام‌های «چرا می‌خواهیم شما هم ثروتمند شوید» و «دو مرد یک پیام» را نوشت. از طرف دیگر او مقالات بسیاری درباره پول و دنیای تجارت نوشته و در روزنامه‌ها و مجلات به چاپ رسانده است. قبل از نگارش کتاب پدرپولدار، پدربی پول او بازی چهارراه پولسازی ۱۰۱ را طراحی کرد و توانست در قالب یک بازی آموزش‌های مالی را برای همه مردم توضیح دهد. در واقع همین استراتژی‌های او بودند که او را در سن ۴۷ سالگی و در اوج جوانی و نشاط بازنشسته کنند. او می‌گفت: کتاب‌هایی نوشته‌ام که به من نشان می‌دهند جای اینکه برای پول کار کنند، می‌توانند گوشه‌ای بایستند و ببینند که چگونه پول سخت برایشان کار می‌کند و آنها را صاحب سود و سرمایه فراوان می‌گرداند.

اگر بخواهیم نگاهی اجمالی به مجموعه تفکرات رابرت کیوساکی در این مقاله داشته باشیم می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ۱- پولدارها هیچوقت برای پول کار نمی‌کنند.
- ۲- این یک تفکر اشتباه است که تمامی پولدارها، ثروت خود را از راه استثمار دیگران به دست آورده‌اند.
- ۳- ساده‌ترین افراد جامعه پولدارترین افراد جامعه هستند.
- ۴- ماشین شما و خانه محل سکونت‌تان سرمایه نیست /
- ۵- برای پولدار شدن و پولدار ماندن به دیگران کمک مالی کنید
- ۶- پول و ثروت باد آورده برای فقرا بسیار زیان‌آور است. ۷- کاری را انتخاب کنید که می‌توانید عاشقانه در آن فعالیت کنید و مطمئن باشید با این کار ثروتمند می‌شوید
- ۸- حتماً یک تجارت جانبی برای خود دست و پا کنید
- ۹- آهای کارمندان دولت قبل از اینکه بیمار شوید، بیکار شوید، پیر شوید و بازنشسته شوید به فکر یک تجارت باشید
- ۱۰- برای ورود به مباحث اقتصادی حتماً در یک کلاس فروشندگی شرکت کنید.

- ۱۱- هوش مالی خود را مدام افزایش دهید.
- ۱۲- برای خود بدهی نخرید.
- ۱۳- اتکاء به بیمه تأمین اجتماعی، یارانه دولت و سبد کالا بدترین نوع دلخوشی برای افراد جامعه است
- ۱۴- کسی ثروتمند است که در صورت بیکاری در سه ماه به راحتی بتواند به زندگی ادامه دهد
- ۱۵- استقلال مالی داشته باشید.
- ۱۶- طوری زندگی کنید که بتوانید در جوانی بازنشسته شوید.
- ۱۷- ارنست همینگوی می گوید پول هیچوقت نمی تواند شما را خوشبخت کند، ولی بی پولی قطعاً شما را بدبخت می کند
- ۱۸- ثروتمند شدن هیچوقت با زیاد کار کردن میسر نیست
- ۱۹- طوری زندگی کنید به جای اینکه شما برای پول کار کنید، پول برای شما کار کند.
- ۲۰- ثروتمند شدن تلفیقی از هنر و علم است. رابرت کیوساکی با اهدای این بیست اصل مهم قصد دارد، مفهوم ثروتمند شدن و ثروتمند ماندن را برای همه ما ملموس تر کند.

🌻🌻🌻 خردمندان لبخند موفقیت 🏆🏆🏆

منبع:

- 1) <http://www.khabaronline.ir/detail/283448/economy/commerce0>
- 2) <https://fa.wikipedia.org>