

کسب و کار پرسود، مهم‌ترین راه ثروتمند شدن؟



آیا کسب و کار پرسود، مهم‌ترین راه ثروتمند شدن است؟

یکی از مهم‌ترین جستجوهای کسی که افراد چه در ذهنشان و چه در محیط واقعی و یا مجازی انجام می‌دهند، گشتن دنبال کاری پرسود برای انجام دادن است. خیالتان را از همین اول مقاله راحت کنم:

"چیزی به نام فلان کسب و کار قطعاً پرسود وجود ندارد!!!"



ممکن است در مقابل این جمله گارد بسیار قدرتمندی بگیرید و مخالفت جانانه‌ای بکنید و بگویید، یعنی چه که کسب و کار پرسود و ثروت ساز وجود ندارد. این همه کار وجود دارد و در بین آن‌ها اختلاف درآمد افراد بسیار مشخص است. مگر می‌شود کسب و کار یک تلافروش با کسب و کار یک دست‌فروش از لحاظ سود و ثروت سازی متفاوت نباشد؟ و یا هزاران گلایه یا نظر مخالف جمله مهم این مقاله را مطرح کنید. من به شما حق می‌دهم این مطلب را قبول نکنید، اما اگر ادامه مقاله را بخوانید نظرتان عوض می‌شود و قبول می‌کنید که چیزی به نام فلان کسب و کار پول‌ساز و پرسود وجود ندارد.

البته واقعیت این است که من این جمله را عمداً کمی ناقص مطرح کردم و دوست دارم در آخر مقاله جمله را کامل تر کنم. موضوع را با دو داستان شروع می‌کنم. اولین داستان مربوط به یکی از دوستانم می‌شود که حدود دو سال قبل این ماجرا را برایم تعریف کرد و اگر شما به اطرافتان نگاه کنید، موضوعات مشابه با آن را زیاد می‌بینید. من این داستان را برای شما مطرح می‌کنم:

زمانی که ساخت‌وساز شراکتی روی بورس بود، پدر این فرد، خانه ویلایی‌اش را به یک معمار سپرد تا به صورت شراکتی اقدام به ساخت ۸ واحد مسکونی بکند. خانه پدری این فرد در یکی از بهترین محله‌های شهر بود و پس از اتمام آپارتمان‌سازی، فرد معمار چهار واحد را خودش برداشت و چهار دیگر را به صاحب‌خانه اصلی برگرداند.

پدر این فرد یکی از واحدها را حدود ۸ سال پیش به مبلغ دویست میلیون تومان فروخت و پولش را در اختیار او قرارداد. و این پسر هم در بازار یک مغازه طلافروشی به مبلغ ۵۰ میلیون تومان رهن کرد و باقی مبلغ را تبدیل به طلا کرد و در مغازه مشغول به کار شد. اطرافیان می‌گفتند خوش به حال فلانی، بین چه شانسی آورد. کار و درآمدش جور شد. (به قول سهراب سپهری ما هیچ ما نگاه)

همین فرد بعد از ۶ ماه مغازه طلافروشی را با ۵۰ میلیون ضرر جمع کرد و پول را در بانک گذاشت تا از سود آن زندگی‌اش را بچرخاند. کار که خوب بود و در ظاهر پرسود و باکلاس پس چرا نتیجه پرسود نشد؟ در اطراف خودتان هم چقدر آدم‌هایی وجود دارند که ارثی به آن‌ها رسیده یا سرمایه‌ای به دستشان افتاده و در کار به ظاهر خوب آن را به باد فنا داده‌اند؟



در اطراف خودتان هم چقدر افرادی وجود دارند که ارثی به آنها رسیده یا سرمایه‌ای به دستشان افتاده و در کار به ظاهر خوب آن را به باد فنا داده‌اند؟

داستان دوم را بگویم: در یکی از روستاها که مشغول آموزش دوره کارآفرینی بودم، جوانی ۲۳ ساله در کلاس بود که تحصیلات زیادی نداشت، وقتی صحبت می‌کرد، دیدم که نسبت به سن و موقعیتش اوضاع خوبی دارد، او می‌گفت: وقتی که از خدمت سربازی آمدم، در روستای خودمان اقدام به کاشت خیار کردم و آن خیارها را برای تولید خیار شور استفاده کردم، در ضمن وانت پدرم را برداشتم و به روستاهای اطراف رفتم و مقداری زیتون خریدم. هر دوی این‌ها را پشت ماشین بار زدم و به تهران بردم و سعی کردم به مغازه‌دارها بفروشم. فروش همه آن‌ها برخلاف انتظارم چهار ماه طول کشید، همه می‌گفتند نمی‌ارزد، ادامه نده. اما من دوست داشتم مجدداً تلاش کنم. بار دیگر این کار را انجام دادم. این دفعه در عرض یک ماه، یک وانت جنس را فروختم و الآن بعد از سه سال توانستم برای خودم یک خودروی نیسان بخرم و سرمایه خرید کالا به اندازه دو نیسان را دارم و در یک ماه پنج یا شش بار جنس به تهران می‌برم و می‌خواهم جووبات را نیز برای فروش ارائه بدهم و دست برادرم را بگیرم و با دو ماشین کار کنیم. این فرد با کمترین امکانات موجود که خیلی‌ها دارند و در سن کم شروع کرده و الآن کارش را به مرحله سوددهی رسانده بود. کسب و کارش در ظاهر پرسود و ثروت ساز هم نبود و خودش هم چندان باسواد نبود اما چرا نسبت به فرد قبلی، در زمینه کسب و کار، بهتر عمل کرده بود؟

مثال‌های بسیار زیادی برای اثبات این جمله که کسب‌وکار پرسود وجود ندارد، در دست دارم، اما توضیح منظورم را مهم‌تر می‌دانم. دلیل اینکه می‌گویم کسب‌وکار پرسود وجود ندارد این است که بگویم از ظاهر کسب‌وکار نمی‌توان به مقدار سوددهی آن پی برد و نوع کسب‌وکار عامل سوددهی آن نیست. چقدر دست‌فروش هستند که الآن از بزرگان بازار هستند و چقدر سرمایه‌دار و یا تاجر بین‌المللی وجود دارند که الآن لنگ هزینه‌های یومیه خود هستند. گول اسم و ظاهر کار را نخورید، مهم خود فرد حاضر در کار و سیستم ذهنی فرد است که آیا ذهنش ثروت ساز است یا نه؟

دوستی دارم که بیشتر از بیست کار را تجربه کرده است و هنوز دربه‌در به دنبال کار جدید و پرسود می‌گردد. درحالی که بعضی دیگر گوشه‌ای از کاری را گرفته و به موفقیت‌های بسیار زیادی رسیده‌اند.



راستی یادم افتاد داستانی که از زبان **مهندس جمیلی رئیس اتاق بازرگانی استان زنجان** در جلسه هفته قبل شنیدم را بگویم، ایشان با تأکید به من گفتند حتماً منبع داستان را ذکر کن و من هم تأیید کردم. ایشان تعریف می‌کرد: چندین سال قبل در یکی از زیارتگاه‌های روستایی، خادمی باسواد خواندن و نوشتن زندگی می‌کرد. با

ساختن جاده و شناخته تر شدن زیارتگاه رفت و آمد به زیارتگاه رونق گرفت و هیئت امنای آن زیارتگاه تصمیم گرفتند یک دفتر کار بهتر و مجهز به رایانه و دوربین ایجاد کنند. چون این فرد خادم سواد کافی نداشت و کار با رایانه را بلد نبود، دیگر نمی شد آنجا بماند، به همین دلیل هیئت امنای یک خادم باسوادتر را استخدام کردند. این فرد از ناراحتی در گوشه ای از حیاط زیارتگاه نشسته بود و فکر می کرد که چه کار باید بکند. یکی از زائرین با دیدن ناراحتی فرد پاکت سیگاری را به او تعارف می کند که در درون آن چند نخ سیگار وجود داشت. این فرد پاکت را گرفته و کنارش به زمین می گذارد و ناراحت به آینده اش فکر می کند ناگهان فرد دیگری به او نزدیک شده و درخواست خرید یک نخ سیگار را می کند. چون در آن محل فروشگاه و وجود نداشت، این فرد به خیال اینکه آن خادم سیگار فروش است، از او درخواست می کند. خادم از کار برکنار شده سیگارها را به این فرد می فروشد و با خودش می گوید: محلی برای رفتن و کاری برای انجام دادن ندارم، بهتر است که سیگار بیاورم و بفروشم.

پس از چند ماه کارش رونق می گیرد و اقدام به ایجاد یک دکه برای فروش وسایل می کند، پس از چند سال کم کم کارش را گسترش می دهد و در چند جای دیگر مغازه تأسیس می کند و برای خودش دفتر دستک راه اندازی می کند و نیروهایی را استخدام می کند و تبدیل به یکی از بنکداران بزرگ می شود. در یکی از جلسات کاری بین او و فرد تأمین کننده جروبحث صورت می گیرد و این فرد به خوبی جلسه را مدیریت می کند. فردی داخل جلسه می گوید فلانی این همه مهارت داری ای کاش حداقل دیپلم می گرفتی، می دانستی آن موقع چقدر می توانستی پیشرفت کنی؟ و این فرد جواب می دهد: "آن موقع نهایتاً خادم زیارتگاه می شدم!"

معتقدم برای ثروت سازی نوع کار اصلاً مهم نیست و هیچ کسب و کاری ذاتاً پرسودتر از بقیه کسب و کارها نیست، رانندگان تاکسی ثروتمند و یا کارگرانی که بعداً ثروتمند شدند، کم نیستند و همین طور فرزندانانی که ثروت پدر را به باد فنا دادند هم کم نیستند. تفاوت اصلی در سود و درآمد، کار بیرونی و نوع کسب و کار نیست، بلکه در نوع پرورش ذهن و نحوه برنامه ریزی ذهن و آموزش آن برای ثروت سازی یا فقر سازی است.

موضوعی که زیاد علاقه نداریم به آن پردازیم تلاش برای رشد ذهنمان و قرار دادن برنامه های ثروت سازی است. نمی دانم یا واقف به موضوعی چنین مهم نیستیم و یا اینکه حال و حوصله سرمایه گذاری بر روی آموزش ذهن، که کاری تقریباً سخت و زمان بری است، نداریم. اصولاً ما انسانها دوست داریم یک نفر به ما بگوید که با انجام فلان عمل، یا فلان کار مشخص، یا رفتن در فلان مسیر به ثروت می رسی و دوست نداریم کسی به ما بگوید اساس درآمد

و موفقیت به ذهنت وابسته است. چون ما می‌خواهیم بدون هیچ تغییر درونی و رشد درونی در مسیر درآمد و ثروت سازی قرار بگیریم.

راجع به بحث ناهشیاری مالی در مرحله دوم و چهار دوره بسیار عالی "ساخت و پرورش ذهن ثروت ساز" صحبت کردم و انواع آن و راه رسیدن به هوشیاری مالی را در تمرین‌های عملی گفته‌ام. در این مقاله یک نکته بسیار مهم و مرتبط با بحث را خدمت شما عرض می‌کنم:

واقعیت این است که ما در حالت عمومی و بدون آموزش یا سبک رفتار مالی پدر و مادرمان را یاد می‌گیریم، یا اینکه حالت واکنشی نسبت به آن را انتخاب می‌کنیم، به‌عنوان مثال: احتمال دارد فردی که پدرش ولخرج است یا مثل او ولخرج شود و یا اینکه حالت واکنشی نسبت به آن انتخاب کند و خسیس شود! هر دوی این رفتارها نشان از ناهشیاری مالی دارد. برای رسیدن به یک تعادل در هزینه‌ها و هوشیاری مالی، نیازمند آموزش و مهم‌تر از آن فهمیدن و درست عمل کردن، هستیم. آموزش را می‌شود از کتاب‌ها، رسانه‌ها یا نهایتاً فضای مجازی و اینترنت به صورت کم‌هزینه یا پرهزینه به دست آورد. آنچه مهم‌تر است و قابل به دست آوردن از طریق سایر منابع نیست، فهمیدن و درست عمل کردن است. ما باید آگاهانه و هوشیارانه رفتار مالی خود را بررسی کنیم و یا با اساتید این فن در میان بگذاریم و راهنمایی‌های دریافتی را به کار بگیریم. این کاری است که نیاز به اراده و تلاش و پرداخت بهای موفقیت دارد.

تمام کسانی که کسب و کار موفق دارند، به نوعی این بها را پرداخت کرده‌اند. یکی از تست‌هایی که در سایت [خردمندان](#) به صورت رایگان قرار داده‌ایم **آزمون رایگان هوش مالی یا تست بررسی میزان هوش مالی و ذهنیت ثروت ساز** است. تعداد بسیار زیادی از اعضاء سایت این تست را انجام داده‌اند و با دیدن نتایج که برایشان ارسال کردیم به نوعی شک زده شده‌اند. چون با این آزمون به افراد شرکت کننده اطلاعاتی بسیار مفید برای آگاهی از آینده مالی شان با توجه به تفکرات فعلی شان می‌دهیم. و این بسیار عالی است.

مطلب بسیار زیادی در رابطه با اصلاح ذهن و پیدا کردن کسب و کار ثروت ساز دارم و دوست دارم خدمت شما دوستان عزیز عنوان کنم. امیدوارم فرصت و عمری باشد تا بتوانم یک‌به‌یک این مطالب را در خدمت شما ارائه بدهم چون شما لایق شنیدن این مطالب هستید. می‌خواهم نتیجه صحبت‌هایم را بگویم و جمله اول را کامل‌تر کنم: دوست دارم با تمام وجودتان باور کنید که با انجام کاری که عاشقش هستید می‌توانید ثروتمند شوید، به شرطی که بدانید مهم‌تر از نوع کسب و کار برای ثروت سازی، حرکت درست و برنامه‌ریزی شده برای ثروت سازی است. باید

یاد بگیرید که کار موردعلاقه‌تان را تبدیل به کسب‌وکاری پرسود و عالی بکنید و این نیاز دارد به رشد ذهن و آموزش دیدن توسط خودتان. نوع کسب‌وکار اصلاً مهم نیست، مهم، ذهنیت و توانایی فرد صاحب کسب‌وکار است. در همه کسب‌وکارها فرد موفق و شکست‌خورده وجود دارد. در همه کسب‌وکارها سود و ضرر وجود دارد. مهم انتخاب شما، علاقه شما، سخت‌کوشی و ایمان شما و آگاهی مالی ذهنتان است. یادگیری ثروت‌سازی را به هیچ‌عنوان ساده نبینید. یادتان باشد افکار و باورهای ذهنتان با خواسته‌هایتان ترکیب می‌شود و اثر آن وارد زندگی شما می‌شود. ذهنتان را ثروت‌ساز پرورش دهید. یادتان باشد:

**"نوع کار اصلاً مهم نیست و چیزی به نام کسب‌وکار پرسود وجود ندارد!
آنچه وجود دارد فردی با ذهن ثروت‌ساز و کسب‌وکار موردعلاقه اوست"**

خردمندان موفقیت



**نوع کار اصلاً مهم نیست و چیزی به نام کسب‌وکار پرسود وجود ندارد!
آنچه وجود دارد فردی با ذهن ثروت‌ساز و کسب‌وکار موردعلاقه اوست**

www.kheradmandan.com

موفق باشید - هادی آقاجانلو