

زندگینامه جذاب ۲۱+۵ کارآفرین ایرانی

مهندس حسین شیرمحمدی



شرح زندگینامه، تجربیات، شکست‌ها و رازهای موفقیت ۲۱ میلیاردی خودساخته ایرانی
+ داستان ۵ جوانی که از کارمندی رهاشده و با کارآفرینی به درآمد میلیونی رسیدند.



زندگینامه جذاب

۲۱+۵

کارآفرین ایرانی



سرشناسه	: شیرمحمدی، حسین، ۱۳۶۶
عنوان و نام پدیدآور	: زندگینامه جذاب ۲۱+۵ کارآفرین ایرانی
مشخصات نشر	: تهران: نوآوران سینا، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	: ۱۸۴ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۶۶۹۹-۶۶-۰ ریال: ۱۰۰۰۰۰
وضعیت فهرست نویسی	: فیپای مختصر
یادداشت	: فهرست نویسی کامل این اثر در نشانی: http://opac.nlai.ir قابل
	دسترسی است
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۸۶۳۵۵۰

گوته:

مقدس ترین کتاب بعد از کتاب های آسمانی زندگینامه افراد بزرگ است.

○ زندگینامه جذاب ۲۱+۵ کارآفرین ایرانی

○ گردآوری و تنظیم: حسین شیرمحمدی - ۰۹۱۲۷۵۵۹۶۵۵

○ طراح جلد و صفحه آرا: مونا قهاری

○ نوبت چاپ: اول - تابستان ۹۴

○ شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

○ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۶۹۹-۶۶-۰

○ قیمت: ۱۰ هزار تومان (کمتر از پول یک پیتزا!!!!)


○ چاپ: نقش و نشان

○ ناشر: نوآوران سینا (حقوق چاپ و نشر برای ناشر محفوظ است).


تهران خیابان کارگر شمالی، خیابان نصرت، نرسیده به دکتر قریب، پلاک ۱۴۰، واحد ۱۹ | تلفن: ۰۲۶۶۹۲۸۰۲۶

www.noavaransina.ir





این کتاب را تقدیم می‌کنم به
برادر عزیزم، غلامرضا
به خاطر حمایت‌هایش



فهرست

- مقدمه ۹
- ۱- عباس برزگر ۱۱
(دستفروش روستایی که از طریق گردشگری به ثروت میلیاردی رسید)
- ۲- طاهره جوان ۱۹
(کارآفرینی با ۹۸% سوختگی)
- ۳- اسماعیل شاه نظری ۳۱
(نگهبانی که کارخانه دار شد)
- ۴- بابک بختیاری ۳۷
(ورشکسته‌ای که با ۳۰۰ میلیون بدهی در ۶ ماه ۵ میلیارد به دست آورد)
- ۵- حمید امامی ۴۵
(برترین فروشنده بیمه عمر در ایران)

۵۵ ۶- دکتر مهدی فخارزاده

(سلطان فروش بیمه عمر در امریکا و جهان)

۶۵ ۷- احد عظیم زاده

(بزرگ‌ترین تاجر فرش در ایران)

۶۹ ۸- علی اصغر جهانگیری

(مردی برای تمام فصول: شاعر، نویسنده، صنعتگر، کشاورز، موزه‌دار و...)

۷۸ ۹- احسان ترکمن

(با رها کردن کارمندی برای ۱۰۰۰ نفر شغل ایجاد کردم، بنیان‌گذار کول کاپ)

۸۱ ۱۰- شهرام فخار

(مالک و مؤسس رستوران‌های زنجیره‌ای پدر خوب و مبتکر غذای بدون روغن)

۸۷ ۱۱- مرتضی سلطانی

(کارآفرین صنعت مواد غذایی، بنیان‌گذار زرماکارون)

۹۵ ۱۲- کاظم قلم چی

(بنیان‌گذار کانون فرهنگی آموزش)

۱۰۱ ۱۳- ابوالفضل جوکار

(بنیان‌گذار گاج، پرتیراژترین ناشر آموزشی کشور)

- ۱۴- اسدالله عسکر اولادی ۱۰۷
(تاجر موفق خشکبار در ایران و جهان)
- ۱۵- علیرضا رضایی عارف ۱۱۳
(کارآفرین ۹ شغله)
- ۱۶- بهروز فروتن ۱۲۱
(کارآفرین صنعت مواد غذایی)
- ۱۷- محمد صدر ۱۲۵
(بانکدار و پیمانکار راهسازی و سدسازی)
- ۱۸- فاطمه مقیمی ۱۳۱
(اولین بانوی کارآفرین ایرانی در حوزه حمل و نقل)
- ۱۹- فاطمه دانشور ۱۳۹
(کارآفرین عرصه معدن، ورشکسته‌ای که میلیاردی شد)
- ۲۰- شاهرخ ظهیری ۱۴۹
(بنیان‌گذار مواد غذایی مه‌رام)
- ۲۱- شکوه السادات هاشمی ۱۵۷
(زنی که با ابداع سوسک‌کش به ثروت سرشار رسید)

+

داستان ۵ فردی که با رها کردن کارمندی به درآمد میلیونی در ماه رسیدند:

- ۱- معاون مدرسه‌ای که ویزیتور شد ۱۶۳
- ۲- مردی که از کارمندی دل کند و به درآمد ۱۰ میلیونی در ماه رسید ۱۶۵
- ۳- از کشاورزی تا پخش نوشابه در گنبدکاووس ۱۶۷
- ۴- دست‌فروشی با مدرک کارشناسی ارشد ۱۶۹
- ۵- مانند جاروبرقی کارها را می‌مکدم ۱۷۱
- این داستان برای فقیر نگه‌داشتن شما نوشته شده است ۱۷۳
- آیا می‌توانی از «بُز» هایت بگذری؟ ۱۷۸
- با طلا باید نوشت ۱۸۱
- هدیه من به شما ۱۸۳
- منابع ۱۸۴



مقدمه

این کتاب برای کارمندان، حقوق‌بگیران و تمام کسانی نوشته شده که می‌خواهند برای خودشان کار کنند و طعم شیرین موفقیت مالی را تجربه کنند.

من خودم با داشتن بهترین رتبه کنکور (۹ کارشناسی) و بهترین معدل از دانشگاه تهران (نمره پایان‌نامه ارشدم ۱۹,۸۳ شد) و با اینکه بهترین شرایط استخدام را داشتم تصمیم گرفتم فقط برای خودم کارکنم. من با نوشتن این کتاب و با نشان دادن بخشی از زندگی جذاب کارآفرینان قصد دارم به شما نشان دهم که هزاران راه برای موفقیت مالی وجود دارد و ما هرگز نباید خود را محدود به یک جایگاه شغلی و یک رشته خاص کنیم.

در دهه ۱۹۵۰ میلادی تاجر ثروتمند آمریکایی به نام ژان پل گتی مطلب مهمی را به مردم دنیا گوشزد کرد: «برای کسب موفقیت مالی در زندگی باید صاحب‌کار خودتان باشید»

وقتی صاحب‌کار خودتان باشید می‌توانید انتخاب کنید که کجا کار کنید چطور کار کنید با چه کسی کار کنید و میزان درآمدتان چقدر باشد. کنترل کردن هزینه‌ها هم با شماست. همین‌که در قدم اول انتخاب کنید که رییس خودتان باشید ناخودآگاه مسیر ثروتمند شدن‌تان باز می‌شود. اما واقعیت این است که فقط ۲۰٪ مردم دنیا برای خودشان کار می‌کنند. به‌راستی چرا داشتن شغلی برای خود، ۸۰٪ مردم دنیا را می‌ترساند جواب روشن است چون ارباب خود بودن نیاز به ریسک کردن دارد. چه خوشمان بیاید و چه خوشمان نیاید تنها راه رسیدن به استقلال مالی تسلط به خود و کار خودمان است. تنها راه ثروتمند شدن داشتن شغلی برای خودمان است.

دوستی می‌گفت: معنی واقعی کارمندی یعنی یک نفر راه ثروتمند شدن را پیدا کرده و من با کار کردن برای او کمک می‌کنم تا او سریع‌تر ثروتمند شود. این به این معنی نیست که هیچ‌کس نباید کارمند شود یا اینکه کارمندی بد است و کارآفرینی خوب است. منظورم این است که برای ثروتمند شدن و رسیدن به قله، کارمندی جوابگو نیست و باید سراغ کارآفرینی رفت.

من در این کتاب با گردآوری زندگی پرافتخار کارآفرینان سرزمینم در قالب داستان بخشی از زندگی شکوهمند این عزیزان را ثبت نموده‌ام تا الگویی باشد برای همه ما. هیچ‌یک از ما از داستان بدمان نمی‌آید. همه ما از کودکی عاشق داستان بوده و هستیم از ابتدای کودکی هیچ‌وقت به بزرگ‌ترها نگفتیم که: دیگر بس است برای ما قصه نگوئید. همه حاضرند ساعت‌ها وقت بگذارند و یک فیلم سینمایی را ببینند چون قصه داخلش دارد. رمان‌ها جزو پرفروش‌ترین کتاب‌ها هستند. این‌ها همه دلایلی است که نشان می‌دهد مردم عاشق داستان هستند. من هم به همین دلیل مطالعه زندگینامه و داستان واقعی کارآفرینان و بزرگان را از هر کتاب دیگری سودمندتر می‌دانم.

هیچ‌وقت فراموش نمی‌کنم روزی از یکی از کارآفرینان بزرگ کشورمان درخواست نصیحتی نمودم ایشان فرمودند: دو کتاب همیشه بالای سرت و روی تخت باشد:

۱- قرآن ۲- کتاب‌های زندگینامه

بامطالعه صدها کتاب و مجله و مقاله در زمینه موفقیت و کارآفرینی می‌توان ادعا کنم این بهترین و جذاب‌ترین و درس‌آموزترین کتاب زندگینامه‌ای است که شما در حال خواندن آن هستید. در سایر کتاب‌های مشابه به قدری به حواشی پرداخته‌شده و از عبارات ادبی و رمانتیک استفاده‌شده که فرد نه‌تنها از خواندن کتاب خسته می‌شود بلکه از مقصود اصلی نیز دور می‌ماند. به‌طور مثال کتاب زندگینامه‌ای را دیدم که بیش از ۸۰۰ صفحه بود و پس از خواندن مشقت‌بار آن فقط ۱۰۰ صفحه از کل کتاب را مفید یافتم من در این کتاب به اصل موضوع پرداخته‌ام و زیاده‌گویی را کنار گذاشته‌ام به‌طور مثال بخش زیادی از خاطرات کودکی کارآفرینان که عموماً چندان نکته آموزنده‌ای ندارد را حذف کرده‌ام.

اگر چکیده زندگی هر کارآفرین را ۳۰ سال مفید در نظر بگیرید در مجموع شما با خواندن این کتاب بیش از ۶۰۰ سال از زندگی پربار ایشان را به دست آورده‌اید. به شما قول می‌دهم از لحظه شروع کتاب تا تمام شدن آخرین جمله، آن را زمین نخواهید گذاشت.

با آرزوی موفقیت

حسین شیرمحمدی

تیرماه ۱۳۹۴

ارتباط با مؤلف: ۰۹۱۲۷۵۵۹۶۵۵
H.shirmohammadi66@gmail.com

دستفروش روستایی که از طریق گردشگری به ثروت میلیاردی رسید.



نام: عباس برزگر

متولد: ۱۳۵۵ روستای بزم، شهرستان بوانات، استان فارس

تحصیلات: پنجم ابتدایی

موقعیت: چهره گردشگری در کشور

جمله برگزیده کار آفرین:

اگر به سالهای قبل برگردم دیگر به امید بانک و دولت
نمی‌نشینم! وقت‌هایی که برای گرفتن وام از بانک گذاشتم را
دیگر هدر نمی‌دهم.



کارآفرین میلیاردی صنعت گردشگری ایران کارش را از دست‌فروشی و درآمد روزانه ۳ هزار تومان شروع کرده است او تنها ۳۹ سال دارد و درآمدزایی چشمگیری با یک اتفاق معجزه‌آسا استارت خورده است «عباس برزگر» ساکن روستای بزم در استان فارس است.

روستایی که نه‌چندان حاصلخیز است و نه جاذبه خاصی دارد، اما با موقعیت‌شناسی درست این جوان روستایی توانسته در کتاب راهنمای گردشگری یونسکو، عنوان شگفت‌انگیزترین تجربه گردشگری ایران را از آن خود کند.

قصه زندگی‌اش بیشتر از آنکه به واقعیت شباهت داشته باشد به فیلم و افسانه می‌ماند. در یک‌شب بارانی و تاریک، اتفاقی رخ می‌دهد که درآمدش را به بیش از چند میلیون تومان در روز می‌رساند. عباس برزگر که روزی در انشای دوران کودکی‌اش نوشته بود دوست دارد در آینده شغل پادشاهی! داشته باشد و مورد تمسخر هم‌کلاسی‌هایش قرار گرفته بود حالا در روستای بزم استان فارس از طریق گردشگری برای خودش پادشاهی شده است، همچنین چندی پیش گروهی از هالیوود به محل سکونتش آمدند و قرارداد ساخت فیلمی بر اساس زندگی‌اش را با او به امضا رساندند. این فیلم هم‌اکنون در حال ساخت است و چندی دیگر در سینماهای جهان اکران خواهد شد.

از خانه ۸۰ متری به کسب‌وکار ۲۷ هکتاری رسیدم

ایده شکل‌گیری دهکده گردشگری اتفاقی شکل گرفت. از صفر شروع کردم. تا ۱۶- ۱۵ سال پیش در شهر شیراز دست‌فروشی می‌کردم. از ترس شهرداری و سد معبر به روستای بزم پناه آوردم و سوپرمارکت کوچکی راه‌اندازی کردم. آن‌موقع درآمد روزی ۱۰۰۰ تومان بود! خواست خدا بود که شبی باران شدیدی گرفت، دو مسافر آلمانی که اصلاً قرار نبود در

ده ما اقامت کنند، در مسیر به کرمان در باران گیر می‌کنند. نیاز به کمک داشتند، به سراغ من آمدند. من به خانه دعوتشان کردم شامی که درخور دو میهمان خارجی و غریبه باشد نداشتیم و مجبور شدم همان سفره فقیرانه خودمان را برایشان پهن کنم و همان دم‌پختک گوجه‌فرنگی که همسرم برای خودمان پخته بود، برایشان بیاورم. بعد هم آن‌ها را به یک چای آتشی دعوت کردیم و تنها رختخواب‌های خانه را برای میهمانان خارجی مان مهیا کردیم و خودمان روی زمین خوابیدیم. این‌ها بسیار خوششان آمد بعد رفتند و تعریف ما را کردند تا اینکه ۵ نفر دیگر آمدند. آن ۵ نفر موقع رفتن ۲۰۰ هزار تومان به من دادند. ۲۰۰ هزار تومان معادل ۲۰۰ روز درآمد من در آن سوپرمارکت بود! به ذهنم رسید که می‌شود از این راه پول درآورد. وقتی اولین بار موقعی که آن پنج نفر توریست از من خواستند که آن‌ها را در ده بگردانم و اطراف را نشانشان بدهم، فکر می‌کردم مردمان جوان و خوش‌ظاهر و خانه‌های نوساز جاذبه توریستی‌اند و از این‌که خانه‌ی عادی روستایی را نشانشان بدهم خجالت می‌کشیدم و فکر می‌کردم آبروی کشورم می‌رود؛ اما مشاهده کردم توریست‌های خارجی علاقه‌ی زیادی به دیدن خانه‌های روستایی با تنورهای گلی و افراد مسن با دست‌های چروکیده و گاو و گوسفندهایشان دارند. اینجا بود که فهمیدم زندگی روستایی یکی از بهترین جاذبه‌هاست. چون قبلاً در حافظیه فال می‌فروختم، می‌دانستم توریست‌ها آنجا می‌روند. به فکر افتادم بروم حافظیه و به توریست‌ها بگویم بیایید خانه‌ی من کته‌ی گوجه بخورید! بیایید خانه‌ی من گاو و گوسفند ببینید! بلد نبودم، بی‌سواد بودم. بعد فهمیدم این سماجتم اشتباه بود. فهمیدم نمی‌شود یک‌هو به یک خارجی بگویی بیا خانه‌ی من! در شیراز به من گفتند الآن در اصفهان یک همایش در جریان است و گردشگران خارجی الآن در اصفهان زیادند. همان موقع به اصفهان رفتم. آنجا هم همه به من بی‌محل‌ی کردند. تا این‌که یک پیرمردی که راننده‌ی مینی‌بوس بود دلش به حالم سوخت. به من گفت برای جذب توریست نمی‌شود همین‌طوری پیش آن‌ها بروی و بگویی بیایید خانه‌ی من! باید برنامه داشته باشی. آن پیرمرد به من گفت باید بروی سراغ دفاتر آژانس‌های مسافرتی، باید آن‌ها را راضی کنی تا بیایند و منطقه‌ات را ببینند و آن را در برنامه‌هایشان بگذارند. سراغ آژانس مسافرتی که آن پیرمرد معرفی کرده بود رفتم و با مدیر آژانس و همکار ایشان صحبت کردم. اول به من خندیدند. بعد گفتند اگر توریست می‌خواهی باید با هزینه‌ی خود ما را به روستایت ببری تا از منطقه دیدن کنیم. اگر از محل خوشمان آمد آن وقت بازدید از آن را در برنامه‌های خود می‌گذاریم. من آن ۲۰۰ هزارتومانی که معادل ۲۰۰ روز کار کردنم بود را خرج کردم. ۱۰۰ هزار تومان آن را برای این آژانس مسافرتی هزینه کردم، ۵۰ هزار تومان برای یک آژانس در شیراز و ۵۰ هزار تومان دیگر را هم خرج آژانسی در تهران کردم. درواقع تمام دارایی‌ام را خرج کردم تا مسافر بیاید و کم‌کم مسافران آمدند. نزدیک به شش

ماه به صورت رایگان کار کردم، بعد هم از هر توریست، درصد بسیار کمی به من دادند. دو سال طول کشید تا فهمیدم دستشویی فرنگی چیست! فهمیدم داشتن حمام مناسب چقدر واجب است. بله زمانی درآمد ناچیزی داشتم الآن تا شبی ۱۰ میلیون و حتی ۳۰ میلیون هم درآمد دارم ولی یک شب به آن نرسیدم. خیلی‌ها به من خندیدند و بی‌محلی کردند. حتی به دلیل اینکه سواد نداشتم در ابتدا به من پروانه‌ی گردشگری نمی‌دادند. خلاصه کار همین‌طور که گسترش پیدا کرد و با پولی که درآمد زمین‌های اطراف را خریدم و کم‌کم آن خانه‌ی کوچک ۸۰ متری هی بزرگ‌تر شد! به‌مرور و در طول این سال‌ها ضمن گسترش دادن اتاق‌ها، مزرعه و باغ‌های میوه و محوطه‌ی روباز چای‌خانه و موزه و ... به آن اضافه شد. در حال حاضر آن کسب‌وکار ۸۰ متری به مساحتی حدود ۲۷ هکتار افزایش پیدا کرده است.

قلق خارجی‌ها را یاد گرفتم

به خاطر دارم روزهایی که برای مهمانان خارجی بهترین میوه‌ها، بهترین خیار و سیب را می‌خریدم، اما وقتی می‌رفتیم خانه‌های روستاییان تا قالیبافی را نشانشان بدهیم، وقتی در آنجا یک خیار محلی کج و کوله می‌دیدند با کیف می‌خوردند و به‌به و چهچه می‌کردند. من آن موقع نمی‌فهمیدم. فقط می‌دیدم توریست‌ها به این خیارهای محلی که ما در ده به آن‌ها "خیار خودمانی" می‌گوییم بسیار علاقه‌مندند؛ همین‌طور "نان خودمانی"، "پنیر خودمانی" و "ماست خودمانی" ما را هم دوست دارند. بعد به‌مرور فهمیدم در دنیا به این محصولات خودمانی "ارگانیک" می‌گویند و گردشگران خارجی آن‌ها را خیلی دوست دارند. امروز تمام صبحانه و غذایی که برای توریست‌ها آماده می‌کنیم از محصولات خودمانی یا ارگانیک مزرعه خودمان است. یک روز دندان‌درد داشتم و یک توریست فرانسوی قرص مسکنی به من داد. بعد از خوردن قرص، پوسته‌ی آن را روی زمین انداختم. مهمان‌های خارجی جور بدی نگاه کردند. فهمیدم پاکیزگی و تمیز نگه‌داشتن زمینی که خدا به من داده خیلی مهم است. فهمیدم این کشور، این زمین، این نعمت‌ها امانتی هستند در دستان من. من همه‌ی این‌ها را ذره‌ذره تجربه کردم و یاد گرفتم.

شیطنت یک پسر بچه برایم پول ساز شد

من با تجربه‌ای که به دست آوردم متوجه شدم که گردشگران خارجی بیش از هر چیز در مورد شیوه‌های زندگی ایرانی و تفاوت‌های فرهنگی‌مان کنجکاوند. آن‌ها نیامده‌اند که آدم‌ها و زندگی‌هایی شبیه خودشان ببینند. آن‌ها بیش از هر چیز مشتاق هستند تا ایرانی‌های

اصیل را ببینند و عشایر به عنوان یک شیوه زندگی بکر و دست نخورده زندگی ایرانی، برای آن‌ها جذابیت زیادی دارد این ایده زمانی به ذهنم رسید که یک شب در روستایمان عروسی بود و من ۵ خانم توریست خارجی را به آن عروسی بردم. پسر بچه‌ایچه‌ای شیطنت کرده بود و لباس زنان عشایر را به تن کرده بود و می‌رقصید. دیدم توریست‌ها شروع به عکس گرفتن کردند! فهمیدم که خوششان آمده. با خود گفتم چرا توریست‌ها را پیش عشایر واقعی که در کوه‌های اطراف ساکن بودند نبرم؟ از فردا توریست‌ها را به دیدن عشایر خمسه داراب که در نزدیکی بوانات اتراق کرده بودند بردم. بنابراین تور گردشگری عشایر را راه‌اندازی کردم.

هرگز انعام نمی‌گیرم

من هیچ‌گونه تبلیغی نداشتم و فهمیدم منی که سایت ندارم، ایمیل ندارم، برای موفقیت و جذب توریست‌های بیشتر فقط یک‌راه دارم؛ جلب رضایت مشتری! یک مسافر راضی برود تا ده مسافر دیگر بیایند، ده مسافر راضی بروند تا ۱۰۰ توریست دیگر بیایند. من کاری نمی‌کنم تا میهمانانم تصور کنند که این کارها را برای پول و انعام انجام می‌دهم. من هرگز سر میهمانانم کلاه نمی‌گذارم. متأسفانه برخی با تصور اینکه گردشگران خارجی هستند یا حتی اهالی یک شهر دیگرند تا می‌توانند نرخ‌ها را چند برابر می‌گیرند و جیب میهمان را خالی می‌کنند. این موضوع تأثیر خیلی بدی بر روی صنعت گردشگری دارد و درآمدزایی در این حوزه را کاهش می‌دهد. من در دهکده گردشگری‌ام به هیچ‌عنوان انعام هم نمی‌گیرم و به دیگران هم اجازه این کار را نمی‌دهم و غیر از هزینه اقامت در هتل روستایی‌اش هیچ پول اضافه‌ای از گردشگران دریافت نمی‌کنم. روشم این است که هنگام وارد شدن گردشگران با پرچم کشورشان و بامحبت، دوستی و صداقت استقبال می‌کنم و هنگام خداحافظی نیز با دود و اسپند و گرفتن قرآن بر روی سر آن‌ها را بدرقه می‌کنم. آن‌ها نیز در احترامی متقابل، قرآن را می‌بوسند و بر روی سر خود می‌گذارند. من با مرغوب‌ترین و بهداشتی‌ترین مواد غذایی از میهمانانم پذیرایی می‌کنم. من برای میهمانانم چند دقیقه پیش از غذا از مزرعه‌ام سبزی تازه می‌چینم و ۱۰ دقیقه قبل از صبحانه از کندو عسل تازه درمی‌آورم، گویا عزیزترین میهمانانم آمده‌اند. من گردشگران را به تماشای نان‌پختن و علف چیدن و میوه‌چینی روستاییان می‌برم. آن‌ها را حتی به عروسی‌های روستایی می‌برم و در حنا‌بندان و مراسم ایرانی شرکتشان می‌دهم علاوه بر این گردشگران خارجی را به سیاه‌چادرهای عشایری می‌برم و از آن‌ها با دوغ و شیر تازه پذیرایی می‌کنم. این صداقت گردشگران را تحت تأثیر قرار می‌دهد. درواقع پولی که با صداقت و درستکاری به دست می‌آید برکت پیدا می‌کند و رمز موفقیت من هم همین است. من خودم به‌عنوان

یک گردشگر به کشورهای اروپایی سفر کردم تا ببینم یک توریست به چه چیزهایی نیاز دارد و آنها برای گردشگران چه کاری انجام می‌دهند. این موضوع کمک زیادی به من کرد.

مصنوعی خوشامد نمی‌گوییم

من متوجه شدم که بهترین راه پذیرایی از مهمان خارجی رفتار درست با اوست. نباید مصنوعی به آنها خوشامد بگویید. درست است که زبان شمارا متوجه نمی‌شود اما می‌فهمد که از او برای چه منظوری پذیرایی کرده‌اید. گردشگر خارجی فقط می‌خواهد به او توجه شود، همه چیز بهداشتی باشد، دروغ نشنود و احساس نکند که می‌خواهید جیب او را خالی کنید. این سادگی در رفتار و گفتار باعث شده تا آنها از زندگی روستایی لذت ببرند. ما مسافران را به خانه‌مان راه می‌دهیم نه برای چاپلوسی، بلکه می‌دانم آنها می‌خواهند یک زندگی واقعی روستایی را ببینند و با همان آدم‌ها زندگی کنند. هرکدام از ما که از مسافر خارجی پذیرایی می‌کنیم مانند یک سفیر ایرانی هستیم که ایران را به کشورهای دیگر معرفی می‌کنند؛ بنابراین باید بهترین رفتارها را با گردشگر خارجی داشته باشیم.

دو دختر کوچکم بارها به‌عنوان کوچک‌ترین راهنمایان گردشگری ایران مورد تشویق قرار گرفتند و یک دانشگاه در فرانسه به دخترم زهرا دکترای افتخاری گردشگری اعطا کرد آنها در حال حاضر در دهکده گردشگری‌مان از میهمانان پذیرایی می‌کنند اما در آینده هم تصمیم دارند همین رشته را در دانشگاه بخوانند. خود من هم بعد از آنکه کارم بالا گرفت از سازمان گردشگری کشور خواش کردم مرا به خارج از کشور بفرستند تا در این زمینه آموزش ببینم و آنها مرا به آلمان فرستادند و دوره آموزشی کوتاه‌مدتی در آنجا پشت سر گذاشتم.

ای کاش برای وام وقت نمی‌گذاشتم

هم‌اکنون دهکده گردشگری عباس برزگر متشکل از چندین خانه روستایی است که سه اتاق آن با ۷۰۰ سال قدمت و طراحی به سبک زندگی روستایی ایران گران‌ترین اتاق‌های این دهکده به شمار می‌آیند. غیرازاین در این دهکده مزرعه، دامداری، باغ میوه، فروشگاه صنایع دستی عشایر، فروشگاه داروهای گیاهی و عرقیات گیاهی هم وجود دارد و محصولات غذایی میهمانان به‌صورت مستقیم از این مزارع و دامداری‌ها تأمین می‌شوند. شبی ۷۰۰ یورو کرایه این اتاق‌هاست و سالی ۸ هزار گردشگر به دهکده می‌آیند. عباس برزگر عدالت

رابین مغازه‌دارها هم رعایت می‌کند. او می‌گوید: من از تجربه‌ی دوران دست‌فروشم استفاده کردم. آن موقع وقتی می‌خواستم بساط خودم را پهن کنم، محیط اطرافم را آرام می‌کردم که مثلاً مبادا کسی به سد معبر شهرداری تماس بگیرد و بیایند از آنجا بلندم کنند. الآن هم از همان ترفند استفاده می‌کنم، اتوبوس مهمانان خارجیم را امروز درب یک مغازه نگه می‌دارم، فردا در مقابل یک مغازه‌ی دیگر. وسایل موردنیازم را از چندین جا تهیه می‌کنم. توریست‌ها را یک روزه این روستا می‌برم و یک روزه روستای کناری. سعی کردم منابع درآمدی را تقسیم کنم. به‌قول معروف یک سفره‌ای هست و دوست دارم همه از کنار آن نان بخورند. چون منطقه‌ی بومی درگیر این کار شده من توانستم رشد کنم. امروز بیش از هزاران نفر از بچه‌های عشایر صنایع دستی درست می‌کنند و من محصولاتشان را به فروش می‌رسانم. من خودم را رئیس و صاحب‌کار آن‌ها نمی‌دانم، تنها راه درآمدزایی را برای آن‌ها باز کرده‌ام. این معنای واقعی کارآفرینی است. من خودم اگر به سال‌های قبل برگردم دیگر به امید بانک و دولت نمی‌نشینم! وقت‌هایی که برای گرفتن وام از بانک گذاشتم را دیگر هدر نمی‌دهم. این وقت‌ها را برای تولید و دامداریدام‌داری صرف می‌کنم.

دهکده گردشگری عباس برزگر: شبی ۳ میلیون تومان

عباس برزگر در حال حاضر مشغول آماده‌سازی ۱۵ هزار سیاه‌چادر عشایری است. او با بزرگان طایفه‌های قشقایی و بختیاری به توافق رسیده است تا میهمانان خارجی را در سیاه‌چادرهایشان بپذیرند و هر خانواده عشایری درازای پذیرایی از میهمانان درصدی از هزینه اقامت مسافران را دریافت کند. حالا شهرت عباس برزگر به‌اندازه‌ای رسیده است که تمام ظرفیت دهکده منحصربه‌فردش در ۳۶۵ روز سال اشغال می‌شود. یونسکو در کتاب راهنمای گردشگری خود، تور عشایری او را به‌عنوان شگفت‌انگیزترین تجربه گردشگری در ایران معرفی کرده است و مسافران خارجی تا آخر سال ۱۳۹۵ تمام سیاه‌چادرهایش را رزرو کرده‌اند. در حال حاضر هزینه هر شب اقامت در دهکده گردشگری او چیزی حدود ۳ میلیون تومان است. (۷۰۰ یورو) کارشناسان صنعت گردشگری می‌گویند اگر او بتواند استانداردهای هتل خاص و منحصربه‌فردش را ارتقا دهد به‌راحتی می‌تواند درآمدش را به‌عنوان یکی از گران‌قیمت‌ترین هتل‌های خاورمیانه و جهان افزایش دهد. او این روزها مشغول آموزش خانواده‌های عشایری برای پذیرایی از میهمانان خارجی است. ۱۰۰ نفر از جوانان خانواده‌های عشایر زبان انگلیسی آموخته‌اند تا بتوانند به‌راحتی با میهمانان ارتباط برقرار کنند. آن‌ها قرار است میهمانان خود را به تماشا و تجربه تمام روزمرگی‌های زندگی ایل قشقایی و بختیاری ببرند. میهمانان از دامنه‌های کوه بالا می‌روند و همراه با دختران جوان گیاهان

دارویی می‌چینند. با چوپانان به صحرا می‌روند و در کنار آن‌ها غذا می‌خورند. به سوگواری‌ها و جشن‌های عشایری دعوت می‌شوند. شبانه و در سکوت کوهستان به پیرمردهای نی‌انبان و سرنا نواز گوش می‌دهند و کنار دارهای زمینی گلیم و گبه می‌نشینند و بر تارهای آن گره می‌زنند. قصه‌های جن و پری کهن سالان ایل و تجربه‌های شگفت‌انگیزشان از مواجهه با طبیعت را می‌شنوند و باورهایشان درباره تولد یک نوزاد جدید و رسوماتشان را تماشا می‌کنند. برزگر پیش‌ازاین برای ۹ هزار نفر از ساکنان روستای بزم شهرستان بوانات استان فارس اشتغال ایجاد کرده است و حالا ۱۵ هزار خانواده دیگر در درآمد و کسب‌وکار او شریک می‌شوند.

کار آفرین نمونه کشوری با ۹۸٪ سوختگی



نام: سرکار خانم طاهره جوان

تحصیلات: پنجم ابتدایی

موقعیت: توضیح اینکه سرکار خانم طاهره جوان بانوی
کار آفرین ایرانی در ۱۴ خرداد ۱۳۹۳ به دلیل بیماری جان به
جان آفرین تسلیم نمود.

جمله برگزیده کار آفرین:

هیچ وقت برای هیچ کاری دیر نیست. هر وقت در هر سن و در
هر شرایطی بخواهید شروع کنید همان جا اول کار است.



۹۸٪ سوختگی در ۱۱ سالگی

چهل و دو سال پیش وقتی من یازده سالم بود، سوختم. مادرم درحالی که بیشتر از هفده سال نداشت، سر زار رفت و من و برادرم بی‌مادر شدیم. پدرم بعد از مادرم با زنی ازدواج کرد که قبلاً با مرد دیگری ازدواج کرده بود و چون بچه‌دار نمی‌شد، جدا شده بود. این خانم گفت هم دختردارم و هم پسر و باهم زندگی می‌کنیم اما از آنجایی که خواست خدا چیز دیگری بود، این خانم در خانه پدرم سالی یک و در نهایت ده فرزند به دنیا آورد که یکی از برادران من شهید شد. وقتی نامادری‌ام این‌همه بچه آورد، من توی این بچه‌ها گم شدم. آن موقع امکانات مثل الآن نبود و ما بچه‌ها هم باید کار می‌کردیم. خانواده ما یک خانواده پرجمعیت بود و پدربزرگ و مادربزرگ ما هم با ما زندگی می‌کردند. دو اتاق تودرتو بود و این‌همه آدم. کار من این بوده که هرروز باید نان می‌خریدم، چایی را دم می‌کردم و بعد به مدرسه می‌رفتم. خلاصه آنکه آن روز که آن اتفاق وحشتناک برایم افتاد ناوایی شلوغ بود و من داشت دیرم می‌شد. وقتی آمدم خانه عجله کردم و قبل از پر کردن کتری گاز را باز گذاشتم و وقتی برگشتم به آشپزخانه که یک زیرزمین کاه‌گل بود، دیدم بوی گاز می‌آید. عqlم رسید که کبریت نزنم اما آمدم برق را روشن کنم تا بتوانم پنجره را باز کنم، آشپزخانه منفجر شد و یک موقع به خودم آمدم و دیدم دارم می‌سوزم. کتری آن روز دسته نداشت و من آن را بغل کرده و از پله‌ها پایین برده بودم؛ بنابراین جلوی لباسم خیس بود و گرنه در آنجا قلب و ریه‌هایم هم می‌سوخت. وقتی همه‌جا آتش گرفت، آن قدر هول شده بودم که به‌جای آنکه پله‌ها را برگردم و بالا بیایم، دویدم داخل آشپزخانه؛ بنابراین تا بیایند من را پیدا کنند، خیلی سوختم.

زنگ زدم گفتم: خانم من صبحانه می خواهی!

سه سال در بیمارستان بودم. در دو سال اول نتوانستم از تخت پایین بیایم. از شدت درد پاهایم را توی شکمم جمع کرده بودم و پایم همان جا چسبیده بود. نمی توانستند پانسمانم کنند. یک کرسی گذاشته بودند و یک ملافه سفید انداخته بودند روی آن و من آن زیر بودم. بالش زیر سرم را هم نمی توانستند کنار بکشند چون وقتی آن را برمی داشتند، سرم به سمت عقب می رفت و من از درد هوار می کشیدم، بنابراین چانه هایم هم چسبیده بود به گردن و سینه ام و لبم هم برگشته بود و همین طور چشمانم هم حالت بدی پیدا کرده بودند. لثه ام هم سوخته بود و دندان هایم هم ریخته بود. بعد از دو سال، در اولین عملی که روی من انجام شد و پاهایم را باز کردند، خواستم خود را در آینه ببینم. تا آن موقع خودم را ندیده بودم و وقتی جلوی آینه رفتم باور نکردم آن کس که می بینم خودم هستم. موجودی دیدم که معلوم نبود چه بود و خیلی از آن ترسیدم اما وقتی خودم را تکان دادم و دیدم او هم تکان می خورد، فهمیدم آن موجود خودم هستم.

بلافاصله غش کردم و افتادم. موقع افتادن سرم هم خورد به جایی و شکست و پوست های نویی هم که تازه روی بدنم درست شده بود، قاچ خورد و خونریزی شروع شد. خیلی ناامید و ناراحت شدم و تصمیم گرفتم دیگر زنده نباشم. ناهار نخوردم و شام هم نخوردم. فکر می کردم اگر سه چهار وعده غذا نخورم می میرم بنابراین ناهار نخوردم و شام هم نخوردم و عوض آن فقط غصه خوردم.

تصمیمم قطعی بود برای مردن. حوالی صبح زود داشتم از پنجره بیرون را نگاه می کردم. سیاهی کم کم می رفت و نور جای آن را می گرفت. یک درخت خیلی قشنگ هم جلوی پنجره اتاقم در بیمارستان سوانح سوختگی بود و باد آرامی افتاده بود لای برگ هایم و آن را تکان می داد. با خودم فکر کردم همین یک ربع پیش همه جا تاریک بود اما الان روشن شده و برگ ها به این زیبایی تکان می خورند، چرا من باید خودم را بکشم. فرض می کنم همین طوری به دنیا آمدم. خدا هست، شبانه روز هست، این همه آدم هستند. چرا من باید این قدر ناامید باشم؟ یک نور امید رفت توی دل من و تصمیم گرفتم زنده باشم، زندگی کنم و به درد بخورم. هنوز وقت صبحانه نشده بود و همه خواب بودند. زنگ زدم گفتم: خانم من صبحانه می خواهی!

با مردی که ۷۵٪ سوختگی داشت ازدواج کردم

از سن دوازده تا سیزده سالگی بیست و چهار بار عمل کردم. در سن پانزده تا شانزده سالگی هم با آقایی که خودش هم هفتاد و پنج درصد سوختگی داشت ازدواج کردم. ماجرای ازدواج من هم جالب است. مددکارهای بیمارستان در این سه سال که در بیمارستان بودم با زندگی من آشنا شده بودند و می‌دانستند مادر ندارم و درس نخوانده‌ام، هیچ کاری بلد نیستم و خلاصه آنکه آینده نامشخصی دارم، بنابراین آمدند با پدرم صحبت کردند و گفتند او باید برود هنر یاد بگیرد. پدرم موافقت نمی‌کرد اما آن‌ها گفتند اگر قبول نکنید او را از شما می‌گیریم و به بهزیستی می‌سپاریم؛ بنابراین پدرم قبول کرد و من به کارگاه کورس در جاده شهرری رفتم. در آنجا کارگاه تعمیرات رادیو و تلویزیون، ساعت‌سازی، عکاسی، نقاشی و طراحی، جوشکاری، خیاطی و سوادآموزی را آموزش می‌دادند. من در تمام رشته‌های آن کارگاه ثبت‌نام کردم. در آن کارگاه همه خانم‌ها و آقایان معلول بودند اما در بین آن‌ها آقایی هم بود که سوخته بود، به همین خاطر توجهم به ایشان جلب شد و نگاهش کردم. او هم نگاه کرد. من دیدم دست و صورتش سوخته و بنابراین برای آنکه ناراحت نشود از اینکه به او نگاه می‌کنم، لبخند زدم. مرا بردند به کلاسی که این آقا هم بود اما او کلاس اول را می‌خواند و من چهارم را. این جوان همان بود که بعد همسرم شد. همان روز اول که به آن کارگاه رفتم با ایشان آشنا شدم و خانواده ایشان هم یک روز بعد آمدند به خواستگاری من. بلافاصله هم جواب مثبت دادم چون می‌خواستم زندگی کنم.

می‌خواستم کاری کنم که با مردم باشم. به خودم قول داده بودم کاری کنم که تنها نباشم. روزی که من به آن کارگاه رفتم، من تازه کار بودم اما همسرم از چند ماه قبل آنجا بود. آنجا وقتی همسرم را دیدم گفتند که مسیر این آقا با شما یکی است و می‌توانید از او کمک بگیرید. ما فرصت پیدا کردیم نیم ساعت باهم پیاده‌روی کنیم. در میدان قیام از سرویس پیاده شدیم و از آنجا تا چهارراه مولوی را باهم پیاده آمدیم و صحبت کردیم. همسرم جریان زندگی و سوختنش و مشکلاتش را گفت و در پایان گفت وقتی مرا دید دلش لرزید و به این فکر افتاد که با من برای ازدواج صحبت کند. او بیست‌ساله بود و من شانزده‌ساله. پدرم موافقت نمی‌کرد اما من گفتم اجازه بده ازدواج کنیم. ما مثل هم هستیم و می‌توانیم همدیگر را درک کنیم. خیلی روزهای سختی داشتیم. درآمد نداشتیم، باید کرایه‌خانه می‌دادیم، پول دوا می‌دادیم و همین‌طور باید زندگی‌مان را اداره می‌کردیم. سه ماه آموزش ما تمام شد. من همه‌چیز آنجا را یاد گرفته بودم. تا کلاس چهارم سواد داشتیم.

به همسرم گفتم بیا خیاطی یاد بگیر گفت نه خیاطی کار زن‌هاست. من هم گفتم پس من می‌آیم جوشکاری یاد می‌گیرم. در کنار خیاطی جوشکاری یاد گرفتم و کنار این‌ها طراحی و نقاشی را. در کنار همه این‌ها در کلاس تعمیرات رادیو و تلویزیون، لحیم‌کاری می‌کردم. خلاصه اینکه همه آنچه آنجا آموزش می‌دادند را تا حدودی یاد گرفتم. عکاسی، بافندگی با دست، قلاب‌بافی، آرایشگری و همه‌چیز را یاد گرفتم و وقتی کلاس تمام شد از همه‌شان استفاده کردم.

در آن روستا همه مرا به اسم خانم دکتر می‌شناختند

وقتی کلاس تمام شد جمع کردیم و رفتیم به خانه مادر شوهرم در «حصه» که روستایی حوالی فرودگاه اصفهان است. نزدیک به نه سال آنجا ماندم. خانه مادر شوهرم چند تا اتاق داشت و من از همه این اتاق‌ها استفاده کردم. از همان موقع که در بیمارستان بودم، تزریقات را به صورت تجربی یاد گرفته بودم. می‌دیدم چطوری آمپول و سرم می‌زنند و یاد گرفته بودم. علاوه بر این گلدوزی و بافندگی هم می‌کردم و قالی‌بافی را هم از مادر و خواهرشوهرم یاد گرفته بودم.

خیاطی و آموزش خیاطی هم که بود. همه کاری می‌کردم و شاید باورتان نشود درحالی‌که خودم تا کلاس چهارم بیشتر درس نخوانده بودم، به دانش آموزان راهنمایی درس تقویتی می‌دادم. از یکی یاد می‌گرفتم و به آن یکی یاد می‌دادم. اعتمادبه‌نفسم خیلی بالا بود. در آن روستا همه را به اسم خانم دکتر می‌شناختند. در هشت نه سالی که در آن روستا بودم خیلی چیزها یاد گرفتم. یکی از چیزهایی که یاد گرفته بودم مدیریت بود.

آموزش رایگان بافندگی انجام می‌دادم، خانم‌ها می‌آمدند یاد بگیرند، کاموا می‌دادم به آن‌ها که ضمن یادگرفتن، برای من ببافند. خود من تنهایی در یک ساعت یک لیف می‌بافتم اما وقتی به آن‌ها یاد می‌دادم، در یک ساعت بیست تا لیف برای من می‌بافتند. به آن‌ها یاد می‌دادم که چگونه می‌توانند کلاه ببافند و بعد به آن‌ها کاموا می‌دادم و می‌بردند خانه‌شان. هم یک کار تازه یاد می‌گرفتند و هم فردای آن روز من بیست تا کلاه داشتم. آن‌ها مفتی یاد می‌گرفتند و من مفتی صاحب کلاه می‌شدم. این یک بخش از درآمد من بود علاوه بر آن تزریقات، بخیه زدن، آرایشگاه، خیاطی و... خلاصه همه کاری می‌کردم.

حالا ماهی بیست میلیون تومان در آمد دارم

من برای مردم آن روستا شخص به درد بخوری بودم. همه کار برای آنها کردم. به خانه‌هایشان می‌رفتم و برایشان تزریق انجام می‌دادم و همین‌طور خیاطی و آرایش. در آن روستا همه این کارها را یاد گرفتم. وقتی می‌رفتم این کارها را در حد اولیه بلد بودم؛ اما آنجا تمرین کردم، اشتباه کردم و یاد گرفتم. هشت نه سال آنجا کار کردم و کار یاد گرفتم و آنجا محل آغاز کار و موفقیت‌م بود. حالا که در اینجا کار می‌کنم و به‌جز درآمد کارمندهایم، ماهی حداقل بیست میلیون تومان درآمد دارم، آن روستا را فراموش نکرده‌ام و دارم برای آنجا یک مدرسه درست می‌کنم. به گذشته نگاه می‌کنم می‌بینم، منی که پرده‌ها را می‌کشیدم! یک قابلمه روی چراغ می‌گذاشتم آب در آن می‌ریختم، یک قابلمه دیگر هم می‌گذاشتم و در آن پیازداغ درست می‌کردم که هرکسی وارد حیاط می‌شود فکر کند که من خورشت و پلو دارم. وقتی من می‌بینم که این سختی‌ها را گذراندم حالا پولی که درمی‌آورم را با خوشحالی خرج می‌کنم.

از اول اعتماد به نفسم بالا بود

همسرم مثل من اعتماد به نفس نداشت. من وقتی با ایشان ازدواج کردم چادر سرم می‌کردم و دست‌هایم هم زیر چادر بود و سوختگی صورتم هم چندان دیده نمی‌شد و کسی چندان متوجه سوختگی من نمی‌شد اما همسرم همیشه دستش جلوی دهنش بود که سوختگی‌اش دیده نشود. آن دستش که زیاد سوخته بود، همیشه توی جیبش بود. همیشه نگران و سرش پایین بود. من برای اینکه او اعتماد به نفس بیشتری پیدا کند، روسری سرم کردم و سعی کردم دستکش دستم نکنم. وقتی با او بیرون می‌رفتم سرم بالا بود و هر کس به ما نگاه می‌کرد، لبخند می‌زد. الان فرهنگ مردم بالاتر رفته. آن موقع تا نگاه می‌کردند می‌گفتند آخی، چی شد که سوختی. من ناراحت نمی‌شدم و جواب می‌دادم اما همسرم خودخوری می‌کرد. الان همسرم با من کار می‌کند. او تاکسی دارد و آژانس کارگاه من است و هرروز از مشتری‌های من می‌گوید که پشت سر من از اخلاق و کار من تعریف می‌کنند.

ایجاد شغل برای ۹۰ نفر

وقتی در کارم رشد کردم به همسرم گفتم برویم تهران، اینجا دیگر جا برای رشد من نیست. آمدیم تهران و در خیابان ادیب دروازه غار یک اتاق اجاره کردیم. صاحب‌خانه

نداشت. یک اتاق بالا داشت و یک اتاق دوازده متری پایین که من اتاق پایین را اجاره کردم. این اتاق هم‌اتاق زندگی ما بود و هم‌اتاق خواب ما. هم در آن خیاطی می‌کردم و هم آرایشگاه داشتم. طراحی و نقاشی را کنار گذاشتم چون درآمدی نداشت. در این اتاق دوازده متری با دو بچه قد و نیم قد، با دست‌خالی کارم را شروع کردم و به یک سال نکشید که خانه خریدم، شش ماه نکشید که برای همسرم ماشین خریدم. گفتم با ماشین از خانه بیرون برود سر ذوق می‌آید و روحیه‌اش بهتر می‌شود. یک سال بعد از آن خانه‌ام را عوض کردم و در جای بهتری خانه خریدم. دو سال بعد آنجا را فروختم و آمدم در امیریه خیابان ولی‌عصر خانه خریدم. کارم خوب بود و علاوه بر این، تنها کار نمی‌کردم. فکرم را هم به کار می‌انداختم که کارم اقتصادی‌تر باشد. روبروی خانه ما یک مسجد بود. من زیرزمین آن را اجاره کردم و کارم را به آنجا بردم. آن زیرزمین ششصد متر بود و ششصد متر برای کار من خیلی خوب بود. نود نفر خیاط را استخدام کردم. این نود نفر هرکدام هرروز چهار عدد لباس می‌دوختند و جمع کارشان سیصد و پنجاه شصت عدد لباس می‌شد و کارم به این صورت گسترش می‌یافت. از این حدود چهارصد عدد لباس، دویست عدد خرج اجاره و دستمزد خیاط‌ها می‌شد و بقیه آن به من می‌رسید؛ بنابراین درآمد من به‌خوبی بالا رفت.

ویژگی‌های کار من

کار من باکار همه فرق می‌کند. مشتری‌ها می‌آیند، می‌نشینند، لباسشان آماده می‌شود و آن را می‌برند. این روش را من از همان روستای حصه اصفهان شروع کرده بودم و به‌خوبی آن را انجام دادم و می‌دهم. از همان‌جا هم کار دسته‌جمعی را آغاز کرده بودم و هنوز ادامه می‌دهم. می‌خواستم در میان مردم باشم. می‌خواستم مردم مرا ببینند و به کارهای که می‌کنم اعتماد و به من احتیاج داشته باشند. وقتی مشتری می‌بینند کاری را که دیگران پنجاه‌هزار تومان می‌گیرند، من پانزده هزار تومان می‌گیرم و کارش هم زود آماده می‌شود، معلوم است که به من اعتماد می‌کنند و دوباره پیش من می‌آیند. آن خانه دوازده متری، یک اتاق کوچک زیر پله داشت و من آنجا یک صندلی گذاشتم، یک آرایشگر حرفه‌ای آوردم و گفتم اینجا کارکن، هر چه درآوردی، نصف مال تو، نصف مال من. در همان اتاق دوازده متری هم چهار نفر خیاط آورده بودم، روی زمین می‌نشستند، خیاطی می‌کردند و بعد چرخ‌هایشان را هول می‌دادند کنار دیوار و می‌رفتند. من هم به کار آن‌ها نظارت می‌کردم، برش می‌زدم، آشپزی و بچه‌داری‌ام را می‌کردم. از همان‌جا مدیریت بر تعداد زیادی آدم را تمرین کردم و رسیدم به زیرزمین مسجد که نود نفر کارگر را اداره می‌کردم. نود نفر خیلی زیاد است. آن‌ها هرکدام اگر یک مشکل کوچک حل‌نشده داشتند، کارم

درست پیش نمی‌رفت بنابراین یک خانم را استخدام کردم که با خیاطها مشاوره کرد و نظرات و مشکلات آنها را جمع و دسته‌بندی می‌کرد و به من گزارش می‌داد. جوابگوی مشتری‌ها هم همین خانم بود. یک خانم خوش‌برخورد و صاحب درک را استخدام کرده و به او حقوق خوب می‌دادم تا کارها را زیر نظر داشته باشد. بعد گفتم چرا خودم وقت بگذارم برای بچه‌داری و آشپزی. مستخدم گرفتم که در خانه آشپزی کند و همین‌طور پرستاری که بچه‌هایم را نگه دارد؛ یعنی از وقتم درست استفاده می‌کردم و ضمن استفاده درست از وقتم، کارآفرینی می‌کردم و به درد مردم می‌خوردم.

آموزشگاه رایگان

همیشه سعی کردم به مردم کمک کنم. من به‌اندازه لازم دارم و بیشتر از آن احتیاج ندارم. هرماه برای رضای خدا دو سه تا جهیزیه می‌دهم. جهیزیه آن‌چنانی نیست اما آن قدری هست که دو جوان بتوانند زندگی‌شان را شروع کنند. سعی می‌کنم برای آن‌ها که نمی‌توانند عروسی آسان بگیرم تا جایی که می‌توانم کمک می‌کنم که آن‌ها که نیازمندند بتوانند زندگی‌شان را آغاز کنند.

خیاط‌هایی که اینجا کار می‌کنند و خیاط‌هایی حرفه‌ای هم هستند را، خودم آموزش داده‌ام. کار دیگری که در اینجا انجام می‌دهم آموزش رایگان است. خودم آموزش نمی‌دهم. مربی می‌گیرم و او با درسی که خوانده می‌آید اینجا درس می‌دهد. سیستم آموزش رایگان ما با آموزشگاه‌های دیگر فرق می‌کند. من از تجربه سی‌وهشت سال کارم استفاده می‌کنم و آن‌ها که اینجا آموزش می‌بینند، خیاطی را بهتر یاد می‌گیرند. در اینجا از آن‌هایی که ندارند و نمی‌توانند پول بدهند، چیزی نمی‌گیریم و آن‌ها که دارند و می‌توانند شهریه بدهند، خودشان شهریه می‌دهند و ما از این شهریه که می‌گیرم به مربی حقوق می‌دهیم. من به آن‌ها که اینجا آموزش می‌بینند کمک می‌کنم مزون بزنند و یا آن‌ها را استخدام می‌کنم. نمی‌گویم هزاران نفر اما صدها نفر در این آموزشگاه، آموزش دیده‌اند. خیلی از آن‌ها در خانه یا جاهایی که اجاره می‌کنند کار می‌کنند. درآمد خوبی دارند.

بافکر کار کردم که به اینجا رسیدم

در طبقه بالای خیاطی، آرایشگاه ماست. در این آرایشگاه دوازده نفر کار می‌کنند. مشتری که به اینجا می‌آید و پارچه را می‌دهد، بسته به نوع کار، یکی دو ساعت وقت دارد که

می‌تواند از آن استفاده کند. او در این فاصله به آرایشگاه برمی‌زند و از وقتش درست استفاده کند. قیمت خدمات آرایشگاه ما هم یک‌چهارم جاهای دیگر است، بنابراین برایشان می‌صرفد که به خیاطی و آرایشگاه ما بیایند و می‌آیند. سیاست کاری‌مان را بر این اساس که مشتری از وقتش درست استفاده کند تعیین کردیم و این چیزی نیست که مردم متوجه آن نباشند. خانم‌ها می‌آیند به چند کارشان باقیمت خیلی پایین‌تر می‌رسند و این به نفع همه ماست. ما دستمزد کمتری می‌گیریم اما چون مشتری ما زیاد است، درآمد بالایی داریم. الان آرایشگاه‌ها باید بنشینند تا مشتری بیاید اما در آرایشگاه ما مشتری‌ها صف می‌کشد. دختران من در آنجا کار می‌کنند. دختر بزرگم مهندسی گیاه‌پزشکی خوانده است. دختر دیگرم لیسانس طراحی و ژورنال‌شناسی را خوانده است که مربوط به کار من می‌شود. وقتی من نیستم دخترم برش می‌زند. برش زدن در خیاطی خیلی مهم است. ما اصلاً از سانتی‌متر استفاده نمی‌کنیم. به مشتری نگاه می‌کنیم و لباس را برش می‌زنیم. مشتری‌های جدید از این شکل کار ما تعجب می‌کنند اما ما به کارمان خیلی وارد هستیم و آن‌ها بعد که می‌بینند لباسشان چقدر خوشگل شد می‌روند تبلیغ کار ما را می‌کنند. پارچه می‌خرند و تا شوهرشان همین اطراف چهارتا مغازه را نگاه می‌کند، بالباس آماده و شیک به او ملحق می‌شوند. با فکر کارکردم که به اینجا رسیدم. پارچه‌فروش‌ها هم برای من تبلیغ می‌کنند چون هم کارم خوب است و هم باقیمت مناسبی کارم را ارائه می‌دهم. بنابراین آن‌ها برای خودشان هم که باشد آدرس مزون مرا به مشتریان خودشان می‌دهند. این‌ها به خاطر آن است که از فکرم استفاده کردم و سیستمی کار می‌کنم که همه تشویق می‌شوند من برایشان لباس بدوزم. پارچه‌فروش با پول خودش از روی کارت من، کارت چاپ می‌کند و به‌واسطه اینکه من لباس را زود تحویل می‌دهم، تبلیغ کار مرا می‌کند تا پارچه خودش را هم بفروشد.

از سوختن هم برکت ساختم

وقتی شش‌ساله بودم، نامادری‌ام برای آنکه مرا تنبیه کند، وقتی از خانه بیرون می‌رفت می‌گفت یکجا بنشینیم و تکان نخورم. من هم بچه بودم و بلند می‌شدم این طرف و آن طرف می‌رفتم و بریزوبپاش خودم را می‌کردم و او برمی‌گشت و مرا تنبیه می‌کرد چون می‌فهمید بلند شده‌ام. دو سه بار که کتک خوردم، فکر کردم ببینم او از کجا می‌فهمد. به این نتیجه رسیدم که او مرا روی گل‌های قالی می‌نشاند و جای مرا نشان می‌کند. این دفعه خودم جا را معلوم کردم و وقتی رفت بلند شدم هر کار که دوست داشتم کردم و در پایان وقتی صدای در را شنیدم دویدم رفتم تا همان‌جا که او مرا در آن نشانده بود. وقتی وارد شد

گفت تنبیه نمی‌شوی چون از جای تکان نخورده‌ای. من از همان موقع فهمیدم اگر فکر کنم کتک نمی‌خورم. نداشتن مادر باعث شد من خودساخته شوم. گلی که در گلخانه و در شرایط خوب می‌روید خیلی زود پژمرده می‌شود و عمرش به پایان می‌رسد اما گل‌هایی که در صحرا می‌رویند سفت و محکم می‌شوند. من اگر مادر داشتم شاید مثل اغلب خانم‌های معمولی بودم اما چون مادر نداشتم خیلی سختی کشیدم و محکم‌تر شدم.

باران و باد مرا تکان نداد و از بین نبرد. وقتی که بچه بودم همیشه جای خالی مادر را احساس می‌کردم اما الآن فکر می‌کنم این قسمت بود که این قدر سفت و محکم بشوم. من در بیمارستان خیلی سختی کشیدم. در طول سه سال بیست و پنج بار عمل شدم ما الآن فکر می‌کنم حتی این سوختگی هم برای من خیروبرکت داشت. درست است سختی کشیدم اما در کنار آن کلی هم لذت بردم. الآن خانواده اهلی و سالمی دارم، بچه‌هایم تحصیلات بالایی دارند و موفق هستند و شوهران موفق‌تری دارند و زندگی‌ام خدا را شکر خوب است.

از موفقیت دیگران شاد می‌شوم

از اینکه از من دعوت می‌کنند تا به‌عنوان کسی که در کارش موفق بوده به دیگران روحیه بدهم خوشحالم. سعی می‌کنم اگر الگو هستم، الگوی بهتر و موفق‌تر و بیشتر باارزش باشم. در تمام زندگی‌ام سعی کردم آدم به‌دردبخوری باشم. از اینکه می‌توانم بافکرم به دیگران کمک کنم لذت می‌برم. خانم‌ها زنگ می‌زنند و می‌گویند من جادارم، کار بلد هستم اما عرضه ندارم کاری انجام بدهم و من می‌گویم بیایند اینجا و ببینید من چه کاری انجام می‌دهم. می‌آید اینجا و من نتیجه سال‌ها تجربه‌ام را در عرض یک ساعت در اختیارشان قرار می‌دهم. کسی که اهل کار باشد با این حرف‌ها و آن چیزهایی که می‌بیند راه خودش را پیدا می‌کند و بعد از چند وقت به من زنگ می‌زند و می‌گوید حاج‌خانم، چند تا خیاط دارم، این قدر مشتری دارم و من خوشحال می‌شوم از اینکه کمک کرده‌ام یک انسان دیگر موفق باشد.

توصیه‌های من به خانم‌ها

خانم‌ها در خانه‌شان خیلی کارها می‌توانند انجام دهند. می‌توانند در گوشه خانه‌شان در یک فضای یک متر در یک متر و نیم، یک چرخ بگذارند و درآمد خیلی بالا، حتی بیشتر از درآمد همسرشان داشته باشند. همه احتیاج به لباس دارند اما خیلی‌ها خیاطی

دوست ندارند. عیبی ندارد. خیاطی نکنند. می‌توانند آرایشگری انجام بدهند. آرایشگری جا و امکانات می‌خواهد؟ عیبی ندارد، کار دیگر بکنند. یک کار راحت‌تر. تحصیلات که دارند، می‌توانند درس تقویتی بدهند. نمی‌توانند درس بدهند و اعصاب ندارند؟ آشنایی یاد بگیرند، آشنایی یاد بدهند. الآن کیک و شیرینی و خیلی چیزهای دیگر هست که با آنها خیلی کارها می‌شود کرد.

نمی‌توانند این کار را بکنند؟ اشکالی ندارد. پرستار بچه بشوند. خانمی هست که خودش کارمند است و می‌خواهد بچه‌اش را در یک جای مطمئن نگه دارد، می‌رود سرکارش و بچه‌اش را می‌گذارد پیش خانمی که خانه‌دار است و این بچه هم با بچه‌اش بازی می‌کند و هم او یک کمک‌خرج برای زندگی‌اش فراهم می‌کند. خیلی کارها می‌شود کرد. من الآن دور از جان، دیابت دارم، پوکی استخوان دارم، آسم دارم، کبدم بزرگ شده، چربی و فشارخون دارم و روزی سی‌ودو عدد قرص می‌خورم و اگر سرماخوردگی هم داشته باشم، این قرص هم اضافه می‌شود اما هیچ‌وقت از تلاش نایستادم و همیشه سعی کردم هم کارم را بهتر کنم و هم برای خودم، خانواده‌ام و جامعه‌ام مفیدتر باشم. سه سال قبل رفتم کلاس رانندگی اما به خاطر دیابت بینایی‌ام کم شد و نتوانستم رانندگی کنم بنابراین رفتم با نوه‌هایم اسمم را در کلاس کامپیوتر نوشتم تا روحیه‌ام را از دست ندهم.

هیچ وقت برای هیچ کاری دیر نیست

همیشه ورد زبان همسرم هستم. او و فرزندانش به من افتخار می‌کنند و این باعث خوشحالی و افتخار من است. در اول زندگی‌ام دعا کردم می‌گفتم خدا، اگر به من بچه‌ای دادی کاری کن که آنها به پدری و مادری که این وضعیت را دارند افتخار کنند. الآن بچه‌هایم مرا با افتخار به دوستانشان معرفی می‌کنند و بابت این موضوع شکر خدا را می‌کنم. من سال‌ها زحمت کشیده‌ام که بچه‌هایم وقتی بزرگ شدند به من و پدرشان افتخار کنند. از هر کدام از دخترهایم دو نوه دارم و این چهار نوه هم همین احساس را نسبت به ما دارند.

هیچ وقت برای هیچ کاری دیر نیست. هر وقت در هر سن و در هر شرایطی بخواهید شروع کنید همان جا اول کار است. ناامیدی هم دلیل ندارد. برای من اصلاً درصد سوختگی‌ام مهم نیست. مهم خودم هستم. شاید من در مهمانی‌ها لباسی بپوشم که خانم‌ها من را نگاه کنند، مهم خود منم، مهم دل من است. من ناخن مصنوعی می‌گذارم و در دستم انگشتر هم می‌اندازم. من فکر می‌کنم یک خانم خانه‌دار خیلی کارها می‌تواند بکند که مفید

باشد. آخر عاطل و باطل بودن تا کی؟ واقعاً نمی‌خواهم کسی را ناراحت کنم، اما تا کی می‌خواهیم جلوی آینه بایستیم و خودمان را ورنه‌انداز کنیم. زیبایی خوب است، اما همه‌چیز نیست. من فکر می‌کنم کار، نشاط می‌آورد. شما دقت کنید، بیشتر خانم‌هایی که از بیماری افسردگی رنج می‌برند، چرا این‌گونه هستند. بی‌هدفی و بیکاری موجب افسردگی می‌شود. همیشه برای آغاز، وقت هست.

جوانی که از نهبانی به کارخانه‌داری رسید



نام: اسماعیل شاه نظری

تحصیلات: دیپلم

موقعیت: مدیرعامل شرکت مهر ماندگار آرشام

جمله برگزیده کار آفرین:

برای ما بن بستنی وجود ندارد یا راهی خواهیم یافت یا راهی
خواهیم ساخت.



از کودکی می خواستم کارخانه دار شوم

من اسماعیل شاه نظری در نازی‌آباد تهران در خانواده‌ای زحمتکش به دنیا آمدم. پدرم سرایدار مدرسه‌ای در جنوب شهر بود. از ۵ سالگی یار و یاور پدر بوده و باکار آشنا شدم. وقتی دبستان را شروع کردم زنگ آخر که می‌خورد کارم شروع می‌شد و دست‌فروشی می‌کردم. آن موقع شلوار کردی می‌فروختم.

دوران دبیرستان هم بدین منوال گذشت. هم‌درس می‌خواندم و هم کار می‌کردم. در تابستان‌ها با پدرم نقاشی منازل انجام می‌دادیم. از همان کودکی رویایم این بود که روزی کارخانه‌داری بزرگ می‌شوم. بعضی مواقع لباس‌های مندرس ولی تمیزم را می‌پوشیدم و جلوی آینه می‌رفتم و خطاب به خانواده‌ام که سر سفره صبحانه نشسته بودند می‌گفتم خوب نگاه کنید این تیپ و قیافه حیف نیست کارخانه‌دار و مشهور نشود و آن‌ها از ته دل به روی‌ایم می‌خندیدند. ولی من دست‌بردار نبودم.

وجودم مرا امیدوار می‌کرد که روزی به همه رویاهایم دست خواهم یافت اگر بخواهم. پس از اینکه دیپلم گرفتم به خدمت سربازی رفتم آنجا هم‌دست از تلاش برنداشتم در طول خدمت کفش کتانی می‌فروختم خدمتم که تمام شد به سرم زد بروم ترکیه. هم آنجا را ببینم و هم جنس بیاورم. هزار دلار همه سرمایه‌ام بود ۱۵ روز آنجا بودم و مقداری هم‌جنس آوردم که خرج سفرم درآمده باشد.

دفتريچه قسطها را گذاشتم جلويم و شروع کردن به گريه کردن

به ايران برگشتم و پس از آن ۲ سال بيکار بودم. سال ۸۵ رفتم صنايع آموزشي تهرانسر. کاري که به من دادند خالي کردن بار از کفي و کاميون بود. در عرض ۴ ماه که آنجا بودم با چند کارگر ديگر بيش از ۴۰ کاميون و کفي را در روز خالي و پرمي کرديم. از سال ۸۴ تا ۸۵ در ميدان تره‌بار شهرک وليعصر نگهبان شدم ولي هيچ‌گاه روياهيم مرا تنها نگذاشتند. داماد دايي‌ام مرغداری داشت به اين فکر افتادم مرغداری بزمن ۶ ميليون تومان پس‌انداز کرده بودم با همان لباس نگهبانی رفتم و درخواست دادم. سال ۸۵ بود و من ۲۱ ساله. با تمسخر نگاهم کردند و گفتند با اين سن و سال می‌خواهی مرغداری بزنی. گفتم پس وقتی به عصا تکیه کردم بيايم؟ رفتم خلخال تا زمینی برای اين کار بخرم. ۵۰ ميليون قيمت زمين بود و من همه داراييم ۶ ميليون. از منابع طبيعي يک هکتار زمين گرفتم ولي وقتی برای جواز مرغداری رفتم گفتند برای گاوداری. گفتم باشد گاوداری می‌زنم. با تعجب نگاهم کردند که گاوداری کجا و مرغداری کجا. پاسخ دادم براييم مهم نيست.

می‌خواهم کارکنم. برای ایجاد گاوداری سند می‌خواستند، از پدرم خواستم سند خانه‌اش را در اختيارم بگذارد. براييم شرط گذاشت که اول نامزد می‌کنی بعد سند را می‌دهم. نامزد کردم ولي از سند خبری نشد. با مجله خلاقيت آشنا شده بودم و مطالبش را هر شماره بيش از ۱۰ بار می‌خواندم. يک روز دفتريچه‌های قسط را گذاشتم روبرويم و شروع کردم به گريه کردن ولي در بعضی اوقات آن قدر پول نداشتم که آن را تهيه کنم رفتم قرچک و قنادی زدم. ۳ ماه کار کردم ولي قنادی کار من نبود. ورشکست شدم و همه اندوخته‌ام را از دست دادم. يک روز صبح کارگرهای قنادی را صدا کردم و گفتم: تعطيل می‌کنم. در قنادی را بستم و کلیدش را انداختم در جوی آب. چند ماه بيکار بودم. دايي همسرم سر شيفت نگهبان شرکت افست بود. سال ۸۷ مرا به آنجا برد و شدم نگهبان افست.

بيست و چهار سالم بود. روزها به سرعت می‌گذشتند و در درونم به خودم هشدار می‌دادم و روياهيم را به خودم گوشزد می‌کردم. ۲ ماه بعد از استخدام در شرکت افست ازدواج کردم. در جواب پدر همسرم که پرسيد چي داري؟ گفتم جز عرضه و آرزو هيچ. پس از ازدواج کلی بدهی بالا آوردم. زندگی‌ام شده بود ۴۵۰ هزار تومان حقوق نگهبانی و دفتريچه‌های قسط و حالا ديگر تنها نبودم. همسرم نيز شريك اين نابسامانی و هر و مرج بود. تمام طلاهایی که داشتيم فروختيم ولي هنوز بدهی‌ها و دفتريچه‌های قسط سر جایشان بودند و من بودم و ۴۵۰ هزار تومان حقوق و اجاره خانه و ... يک روز دفتريچه‌های قسط را گذاشتم روبرويم و

شروع کردم به گریه کردن. همسرم نگاهی به من کرد و گفت برای متأسفم که چند ورق کاغذ این طور تو را از پا درآورده من به تو و رویاهایت ایمان دارم و برایم مهم نیست که روی زمین خالی با تو باشم یا در یک کاخ. با همه چیز خواهم ساخت تا تو ساخته شوی.

از نقاشی منازل تا بسته‌بندی ماهی و فروش بیمه عمر!

حرف‌هایش تکانم داد و مرا به ادامه راه امیدوار. بعد از ساعات نگرهبانی به اتفاق دوستم مهدی روزبهانی در منازل نقاشی کنیتکس و بلکا می‌کردیم. ۲۴ ساعت نگرهبانی و ۲۴ ساعت نقاشی. از درآمد نقاشی تمام قسط‌ها را پرداختم. استراحت و خواب را فراموش کرده بودم. هر کاری که پیش می‌آمد بعد از ساعت نگرهبانی انجام می‌دادم مثل قالبی پا می‌خوردم و هرروز از روز پیش باتجربه‌تر می‌شدم. یکی از دوستان مقداری اسپری بخار شیشه وارد کرده بود. مرخصی گرفتم رفتم شهر بابل آن‌ها را برایش بفروشم. یک روز تمام تلاش کردم هیچ فروشگاه‌های حاضر به خرید آن نشد. به آخرین جایی که سر زدم تمام اسپری‌هایی که برده بودم بدون دریافت پول به صاحب مغازه دادم و قرار شد اگر فروخت با من تماس بگیرد. پس از یک هفته تماس گرفت و ۵۰۰ عدد دیگر سفارش داد. در رشت و بندر انزلی هم مدت‌ها اسپری می‌فروختم و شدم تاجر این کار. یکی از دوستان همکار در شرکت از شهرستان ماهی می‌آورد و می‌فروخت. به فکر افتادم این کار را در یک مقدار بالا انجام دهم. خواستم بروم شهرستان مرخصی ندادند رفتم میدان تره‌بار مقدار زیادی ماهی قزل خریدم دادم خوب پاک کردند و با یک بسته‌بندی خوب برای فروش آوردم. بسیار استقبال شد؛ و کارم بعد از نگرهبانی شده بود خرید ماهی، بسته‌بندی و فروش. مدتی به کار فروش بیمه عمر پرداختم. در مدت ۴ ماه ۱۲۰ بیمه عمر فروختم. حتی در دربی پایتخت در میان آن‌همه هیاهو ۳ تا بیمه عمر فروختم. ۲ تا به پرسپولیس‌ها و یکی به استقلال‌ها. ولی درونم راحت نمی‌گذاشت و رویاهایم را به رخ می‌کشید.

در دفترچه بیمه به جای نام کارفرما نام کارخانه خودم را نوشتم

با آقای سبز علیان سرپرست نگرهبانی افسست صحبت کردم و درخواست یک ماه مرخصی بدون حقوق کردم گفتم می‌خواهم کارخانه بزنم. مرا می‌شناخت و با روحیاتم آشنا بود و باتجربه‌ای که داشت آینده مرا می‌دید نگاهم کرد و گفت: فقط برو و ایمان داشته باش به راحت. فردای آن روزبه میدان تره‌بار رفتم و ۱۰ تن آلبالو خریدم و ۶ کارگر گرفتم و در ۲۵ شبانه‌روز کار را جمع کردم. در این ۲۵ روز فقط ۷ روز خوابیدم دوران سختی بود و

همسرم هم همه این سختی‌ها را به جان خریده بود. از آقای نادری که از دوستانم بود ۸ میلیون قرض گرفتم تا دستگاهی برای کار هسته‌گیری بخرم پدرم موافق نبود ولی با اصرار من راضی شد به مشهد برویم و دستگاه را بخریم. برای فریز کردن محصول به سردخانه نیاز داشتیم. آقای ناصر احمدی که سردخانه داشت در این راه کمک کرد و ۷ میلیون از قراردادم را تخفیف داد فروختن محصول را به بازارها شروع کردم. شب‌ها نگهبان بودم و روزها تازه کار شروع می‌شد.

باید سوله‌ای برای کارخانه می‌خریدم با کمک آقای نادری و فروش خانه ۴۰ متری که پدرم داده بود و وام از بانک کارآفرین این سوله را در کهریزک خریدم و کارخانه را احداث کردم. هنوز نگهبان بودم و در برج نگهبانی تقاضای ثبت شرکت را دادم و آن را ثبت کردم. یادم می‌آید آن روزها به جای نام کارفرما در دفترچه بیمه بامداد نام کارخانه خودم را می‌نوشتیم و آن روز را می‌دیدم. قبل از احداث کارخانه در کار خریدوفروش جزیی پنیر پیتزا وارد شدم و پس از چندی به صورت تناژ خریدوفروش می‌کردم. پس از احداث کارخانه نزد آقای سبز علیان سرپرست نگهبانی افسر رفتیم و تقاضای استعفا دادم. با مهربانی توصیه کرد ۲ ماه مرخصی بدون حقوق به تو می‌دهم که اگر شکست خوردی صدمه چندانی نبینی. ولی اسماعیل درونم خبر از آغاز یک پیروزی می‌داد و وعده خداوند که می‌فرماید: لیس للانسان الا ما سعی (به‌درستی که انسان از سعی و کوشش به هر جا که می‌خواهد خواهد رسید) تحقق یافته بود. در اردیبهشت ۹۳ استعفایم را از نگهبانی افسر دادم و کارخانه‌داری را به صورت تمام‌وقت با ۱۰ کارگر آغاز کردم. محصولاتم مربا، مارمالاد و کمپوت به صورت عمده برای بازار است. دیگر وقت کافی داشتم تا به مسئله کیفیت و بسته‌بندی بپردازم.

مخفیانه مطالعه می‌کردم

به همه توصیه می‌کنم برای خودتان الگو داشته باشید الگوی من مهندس شایسته خصلت از نوابغ چاپ بود. سرگذشت او را بیش از صدبار وقتی در برج نگهبانی می‌دادم می‌خواندم. مردی که با کمترین امکانات در آلمان درس می‌خواند و با دوچرخه رفت‌وآمد می‌کرد و گاهی فقط یک وعده‌غذای روزانه برای خوردن داشت.

چون در برج خواندن مجلات و کتاب ممنوع بود سرگذشت مهندس شایسته خصلت را از کتاب سرگذشت مدیران افسر بریده بودم و همراه مجله خلاقیت زیرکتم مخفی می‌کردم و تا صبح چندین بار آن را می‌خواندم. چون حافظه خوبی دارم تمام شماره کارت‌های پرسنل

و نامشان و تلفن‌هایشان را حفظ بودم یکی از مهندسان شرکت روزی صدایم کرد و گفت حیف است تو با این استعداد فقط این چیزها را حفظ می‌کنی. برایم وقت صرف کرد تا زبان انگلیسی را یادم دهد. خوب پیشرفت کرده بودم ولی دوستان شیطنت کردند و نشد. قصد دارم وقت بگذارم و آن را ادامه دهم.

شدیداً معتقدم هیچ کاری نشدنی نیست کافی است بخواهید و با اتکال به خداوند و سعی و کوشش و انگیزه و پشتکار به آن برسید. شعار شرکت ما این است: برای ما بن بست وجود ندارد یا راهی خواهیم یافت یا راهی خواهیم ساخت.

زندانی که با ۳۰۰ میلیون بدهی امپراطوری آیس پک را به وجود آورد



نام: بابک بختیاری

متولد: ۱۳۵۷ تهران

موقعیت: بنیانگذار و مبدع آیس پک (پدیده کارآفرینی ایران)

جمله برگزیده کارآفرین:

نکته بسیار مهم برای رسیدن به موفقیت و شکل دادن
رؤیاهایمان، دور کردن افکار منفی و سیاه از ذهن و قلبمان است.



۳۰۰ میلیون بدهی در ۲۶ سالگی

وقتی با لباس زندان و دستبند، پای به دادگاه می‌گذارم و ۷۰ طلبکار خشمگین را روبه‌روی خود می‌بینم، با خودش عهد می‌بندد در صورت خلاصی از این مخمصه، در کسب و کار تازه‌اش، با حساب و کتاب قدم بردارد؛ کسب و کاری که در آن نه از چک برگشتی و ورشکستگی خبری باشد و نه از بی‌اعتباری و بی‌آبرویی و تنهایی.

شاید در پائیز ۱۳۸۴ وقتی زندانی بدهکار با زبان خواهش و منطق قول پرداخت تمام بدهی‌هایش را در صورت آزادی از زندان می‌داد، هیچ کدام از شاکیانش باور نمی‌کردند، او بدون داشتن کمترین سرمایه و اعتباری بتواند فروشگاه زنجیره‌ای‌اش را راه‌اندازی کند و در مدت ۶ ماه، شعباتش به ۱۰۶ و درآمدش به ۵ میلیارد تومان برسد؛ اما او به توانایی و خلاقیت و پشتکار خودش ایمان داشت؛ ایمانی که کمکش کرد با ۳۰۰ میلیون تومان بدهی کاری را شروع کند که او را به اوج موفقیت برساند.

از بچگی از پول در آوردن لذت می‌بردم

کار حرفه‌ای را از بوفه‌های مدارس شروع کردم. ولی قبل از آن به‌صورت غیرحرفه‌ای خرید و فروش‌هایی در سن نوجوانی انجام می‌دادم. روبه‌روی خانه‌مان یک استخر بود. جلوی منزلمان بساط پهن می‌کردم و نوشابه و کیک می‌فروختم. این کار را بدون اطلاع پدر و مادرم انجام می‌دادم چون از پول درآوردن لذت می‌بردم.

یادم می‌آید تقریباً سال دوم راهنمایی در ساختمانی ساکن بودیم که تعداد زیادی خانواده

در آن بود. در آن دوران بروشوری چاپ و اعلام کردم ساندویچ‌هایی با قیمت مناسب می‌فروشیم. ساندویچ‌های خوشمزه‌ای را در خانه درست می‌کردم، همسایه‌ها زنگ می‌زدند و سفارش می‌دادند، در حالی که اصلاً نمی‌دانستند رستورانی در کار نیست. با یک بروشور و خط تلفن ساندویچ می‌فروختم. این‌ها پتانسیل‌هایی است که هیچ سرمایه‌ای نمی‌خواهد. از آنجا که از دوران دبیرستان علاقه زیادی به خوردن ساندویچ داشتم و می‌دانستم بچه‌ها نیز از خوردن ساندویچ در مدرسه لذت می‌برند، پس از مذاکره با مدیران سه مدرسه توانستم بوفه‌ای را برای مدت یک سال تحصیلی اجاره کنم و با سرمایه بسیار اندک، یعنی سه یخچال دست دوم و مبلغ صدوپنجاه هزار تومان، بوفه این مدرسه‌ها را راه‌اندازی کردم. این کار درآمد خوبی داشت.

در تابستان به دلیل تعطیلی مدارس به دنبال کار دیگری بودم؛ که روزی پدرم لوازم مستعمل دفتر کارش را گوشه حیاط خانه آورد. از فرصت به وجود آمده استفاده کردم و با تعمیر و رنگ آمیزی آن‌ها و سپس چاپ آگهی فروش در روزنامه، توانستم تمام لوازم را به قیمت خوبی بفروشم. این سود ۴۰۰ هزار تومانی عاملی شد تا توقع‌ام از بوفه‌داری بالاتر برود و با چاپ آگهی به خرید و فروش لوازم اداری دست دوم پردازم با شروع این کار، بوفه مدارس را تعطیل کردم و طرح ساخت میز تحریر را با پدرم در میان گذاشتم و با تکیه بر تجربه‌های پیشین در زمینه فروش میز تحریر پیشرفت زیادی را در این کار پشت سر نهادم.

تا آنجا که مرکز میزهای کامپیوتر رادر خیابان ولیعصر با همکاری یک شریک راه انداختم در ظرف مدت کوتاهی ۲ شعب از مرکز میزهای کامپیوتری را ایجاد کردم اما به دلیل بی‌تجربگی و عجله داشتن برای پیشرفت در اثر سهل‌انگاری در برخورد با شریکم دچار مشکل شده و ورشکست شدم. نه تنها تمام سرمایه‌ام را از دست دادم بلکه با ۳۰۰ میلیون تومان چک برگشتی، جایی جز پشت میله‌های زندان برایم باقی نماند از آنجا بود که تنها راه پرداختن دین خود را در پرورش یک فکر خلاقانه و کسب و کاری جدید دیدم که ایده «سوپر خونه سرویس» به ذهنم خطور کرد که مواد غذایی را به شهروندان می‌رساند، اینجا بود که تصمیم گرفتم برای جلب نظر تولیدکنندگان محصولات مختلف برای پخش محصولات آن‌ها به درب منازل در روزنامه آگهی بدهم، به دلیل نداشتن زمان کافی برای پرداختن بدهی‌ها این کار را رها کردم.

با ۳۰۰ میلیون بدهی آیس پک راه انداختم

در وجودم توان و انرژی زیادی احساس می‌کردم. بعد از رضایت شاکیان و آزادی از زندان چند کار دیگر را امتحان کردم که چندان موفق نبود و بر بدهی‌هایم افزود. تا اینکه در سفری همراه با یکی از دوستان به چین، آبمیوه‌ای در رستورانی خریدیم که ذهن مرا خیلی به خود مشغول کرد. البته نه مزه و رنگ آبمیوه بلکه سرو آن در لیوانی دردار که از وسط آن یک نی برای نوشیدن خارج شده بود. آن موقع چنین لیوانی در ایران وجود نداشت. دوستم دستگاه ساخت آن را خرید و به ایران بازگشتیم. ذهنم تا مدت‌ها به این فکر مشغول بود که چه محصول دیگری می‌توان با این لیوان ارائه کرد تا اینکه به یاد خاطره‌ای از دوران کودکی‌ام افتادم. یادم آمد که هر وقت مادرم بستنی می‌خرید، ابتدا آن را در ظرفی هم می‌زدم تا رقیق شود، سپس چند اسمارتیز به آن اضافه می‌کردم و تا ته سر می‌کشیدم و می‌خوردم که خیلی مزه می‌داد. از یادآوری این خاطره آنچنان خوشحال شدم که از جایم پریدم و دائم می‌گفتم «یافتم یافتم» به گونه‌ای که اطرافیان‌هاج و واج مرا می‌نگریستند. در واقع ایده تولید و فروش بستنی شل در لیوانی که در دارد و با یک نی مصرف می‌شود از یادآوری خاطره کودکی آغاز شد.

با قرض و وام مغازه‌ای در شمال تهران بین دو بستنی‌فروشی بزرگ و معروف اجاره کردم و روی تابلوی آن نوشتم شعبه مرکزی آیس پک (بستنی بسته بندی). از دید برخی‌ها محاصره بین دو رقیب بزرگ یک ریسک بود اما به نظر خودم این یک فرصت بی‌نظیر برای دیده شدن بود. در واقع آن محل بازاری بود برای خریدن و خوردن بستنی و ما هم عرضه کننده نوع جدیدی از بستنی بودیم. تبلیغات ما دهان به دهان بود؛ یعنی مشتریانمان با رضایتی که از نحوه سرو و مزه بستنی ما داشتند به دیگر دوستان خود نیز اطلاع‌رسانی می‌کردند. یکی از تبلیغات ما در ابتدا دادن بستنی رایگان به راننده خودروهایی بود که برای خوردن بستنی در آن محل توقف می‌کردند. آن‌ها و همراهانشان با دیدن این مدل بستنی، لوگوی آن و نام خاصش که خارجی بود، کنجکاو می‌شدند تا بیایند داخل مغازه و بستنی با نی که تا آن زمان با قاشق خورده می‌شد را امتحان کنند. در واقع نوآوری در بسته بندی بستنی، نوع لوگو، طراحی دکوراسیون داخلی که حاصل تجربیات پیشینم بود و تبلیغات شفاهی باعث استقبال فراوان مردم از این محصول و موفقیت سریع ما شد. به طوری که شعبه دوم را نیز خیلی زود افتتاح کردیم. حتی طلبکارانم نیز به مشتریان پر و پا قرص مان تبدیل شده بودند.

در ۶ ماه به ۵ میلیارد تومان در آمد رسیدم

کم کم افراد زیادی مراجعه می‌کردند و درخواست گرفتن نمایندگی داشتند. من نیز به شرطی با واگذاری امتیاز موافقت می‌کردم که نحوه مدیریت شعبه‌ها مطابق شعبه مرکزی و نظارت ما صورت بگیرد. همچنین خدماتی مانند دکوراسیون و مبلمان داخلی مغازه‌ها، مجهز کردن آشپزخانه، تهیه لیوان‌های مخصوص و دادن مواد اولیه بستنی در انحصار شرکت مرکزی و با مدیریت من انجام بگیرد. بدین گونه سیستم فروش زنجیره‌ای ما وسعت گرفت به طوری که در مدت ۶ ماه تعداد شعبه‌هایمان به ۱۰۶ عدد رسید که در دنیا یک رکورد محسوب می‌شود و تعداد افرادی که به طور مستقیم و غیرمستقیم از این کسب و کار منتفع می‌شدند به بیش از ۵ هزار نفر افزایش یافت. در این مدت نه تنها توانستم بدهی ۳۰۰ میلیون تومانی‌ام را بپردازم بلکه حدود پنج میلیارد تومان نیز سود عایدم شد. در حال حاضر ۱۷۰۰ نفر به طور مستقیم در شعبات آیس پک مشغول فعالیت هستند و حدود ۵۰۰۰ نفر نیز مشغول فعالیت‌های ستادی، تأمین مواد اولیه و توزیع آن می‌باشند.

تشکیل گروه آموزشی برای آموزش فروشندگان و پرسنل آیس پک از دیگر کارهای مهمی است که در این شرکت صورت می‌پذیرد. این مجموعه کمتر از دو سال توانسته ۱۳۰ فروشگاه در داخل و خارج از ایران (۱۱۸ شعبه در ایران و ۴ شعبه در امارات و ۸ شعبه در دیگر کشورها) ایجاد نماید که در مقایسه با سیستم‌های بزرگ و معروف زنجیره‌ای دنیا نظیر مک‌دونالد، استار باکس، کینگ برگر و غیره قابل توجه و بلکه بسیار موفق‌تر عمل نموده است چراکه آن‌ها در دو سال اول شروع به کارشان، تنها یک شعبه داشتند در حالی که آیس پک توانسته هر ۶ روز یک شعبه در دو سال اول افتتاح نماید.

خواندن کتاب عشقم است

اگر از من بپرسند که علم بهتر است یا ثروت به طور قطع خواهم گفت علم. اگرچه تحصیلات آکادمیکم را در رشته مهندسی عمران نیمه تمام رها کردم ولی هرگز خواندن کتاب را کنار نگذاشته‌ام. در هر فرصتی اطلاعات تجاری‌ام را افزایش می‌دهم. خواندن کتاب برای من یک عشق است. از دوران نوجوانی داخل تاکسی، اتوبوس، مطب دکتر، صف انتظار بانک و ... به خواندن کتاب‌های مورد علاقه‌ام در زمینه تجارت و موفقیت، می‌پرداختم و هیچ وقت به بهانه کار و گرفتاری فرصت یادگیری را از خودم دریغ نمی‌کنم. در مورد اهمیت

برنامه‌ریزی هم به قانون بیست، هشتاد آقای «پارتو» اشاره کنم که می‌گوید بیست درصد از همه فعالیت‌ها و کارهایی که انجام می‌دهیم، هشتاد درصد از نتایج مهم و معنادار را برآیمان به ارمغان می‌آورد. درواقع انجام این ۲۰ درصد در زندگی ما تفاوت ایجاد خواهد کرد و ما را در مسیری که آرزوی آن را داریم، قرار خواهد داد. پس برنامه‌ریزی زندگی‌مان را باید به‌گونه‌ای طراحی کنیم که در کمترین زمان بیشتری نتایج عایدمان شود.

من اعتقاد دارم با برنامه‌ریزی و نظم دادن به کارها می‌توان فرصت‌های زیادی را آزاد کرد تا اوقات بیشتری را در کنار خانواده گذراند. برخی‌ها را می‌بینیم که در تمام عمر از صبح تا شب وقتشان را درگیر یک مغازه می‌کنند اما برخی دیگر با بهره‌گیری از یک سیستم، نه‌تنها آن مغازه را از دور کنترل می‌کنند بلکه می‌توانند ده‌ها مغازه دیگر هم راه‌اندازی کنند.

باید اعتراف کنم هرچقدر کارهایم بیشتر می‌شود، به دلیل بهره‌مندی از سیستمی که به حضور فیزیکی من نیازی ندارد، وقتم نیز آزادتر می‌شود و می‌توانم اوقات بیشتری را با خانواده‌ام باشم و به ورزش رزمی که موردعلاقه‌ام است بپردازم و مسافرت‌های طولانی‌مدتی در برنامه‌ام داشته باشم بدون آنکه کمترین مشکلی در اداره کسب‌وکارم ایجاد شود.

پول قرض کردن هم شهامت می‌خواهد

به‌عنوان یک کارآفرین خودم را در ابتدای راه می‌بینم و اگر امروز پیشرفتی در کارم دارم به این دلیل است که به انگیزه‌هایم بهاداده‌ام. در کار به پنج اصل تخیل، باور، برنامه‌ریزی، تلاش و هدف اعتقاد دارم. تخیل به ما این امکان را می‌دهد تا به هر ایده‌ای که می‌خواهیم فکر کنیم. باور داشتن به توانایی‌هایمان و رشد کسب‌وکارمان دومین رمز مهم موفقیت است. در مرحله بعد برای عملی کردن رؤیایمان باید برنامه‌ریزی کنیم. درواقع برنامه‌ریزی سناریویی است که حتی بدون داشتن پول و پارتی می‌تواند کسب‌وکارمان را روبه‌جلو هدایت کند و بدون وجود آن مقصد را نمی‌بینیم. مرحله آخر تلاش است که بدون مراحل قبلی این عامل هیچ تأثیری در موفقیت شما نخواهد داشت.

البته یک نکته بسیار مهم برای رسیدن به موفقیت و شکل دادن رؤیایمان، دور کردن افکار منفی و سیاه از ذهن و قلبمان است که آن‌ها مخل و مزاحمی هستند برای زایش اندیشه‌های نو و ایده‌های بکر در ذهنمان من معتقدم بعضی وقت‌ها پول قرض کردن هم

شهامت می‌خواهد. من این شهامت را داشتم و دست به خطر زدم. البته ریسک‌پذیری هم اصولی دارد. بهتر است ریسک‌پذیری را از کارهای کوچک تجربه کنید. ابتدا باید از کم شروع کرد، چون تجربه‌هایی که در کارهای کوچک‌تر به دست می‌آورد باعث می‌شود در کارهای بزرگ‌تر شکست نخورید.

ضریب ریسکش پایین‌تر است و شما را برای کارهای بزرگ‌تر با ضریب ریسک بیشتر آماده می‌کند. به عقیده من کوچک‌ترین کار هم ریسک دارد. شما صبح که جنسی از بازار می‌خرید و بعد آن را می‌فروشید، در همان لحظه خرید ریسک کرده‌اید. شاید از تو نخرند، شاید ضرر کنی، پس اول باید جرئت داشته باشید. ولی نباید از پا بیفتید. نگویند من شکست خوردم آرزویم این است همان‌طور که دنیا آمریکا را با فروشگاه‌های زنجیره‌ای مک‌دونالد می‌شناسد، آیس پک معرف ایران عزیزمان برای تمام مردم دنیا باشد. یقین دارم روزی فرا خواهد رسید که یکی از شعب آیس پک را در قلب آمریکا افتتاح کنم.

برای هر کاری حداقل سرمایه لازم است

زمین خوردن را بازی‌ای می‌دانم برای افزایش تجربیاتم. هر موقع که زمین خوردم قوی‌تر شدم و با اتکا به توانایی‌های خودم بلند شدم و با قدرت بیشتری به حرکت ادامه دادم. کسی که زمین نخورد، نمی‌تواند به انسانی قوی تبدیل شود. افراد موفق و ثروتمند دنیا بعد از بارها شکست و زمین خوردن به پیروزی رسیده‌اند. کسانی که زمین‌خورده‌اند بدانند که بحران‌های زندگی آن‌ها را قوی‌تر می‌سازد همچون آهنی که با حرارت به فولادی سخت بدل می‌شود. نداشتن خوش‌بینی و شانس بهانه آدم‌های ضعیفی است که نمی‌توانند از فرصت‌های موجود به‌خوبی استفاده کنند.

همه‌چیز به توانمندی‌های خود افراد بستگی دارد. برخی بی‌توجه و به‌سادگی از کنار موقعیت‌ها می‌گذرند و برخی با برقراری ارتباط صحیح از موقعیت‌های پیش‌آمده هر فرصتی را به ثروت تبدیل می‌کنند. سرمایه هم برای موفقیت شرط کافی نیست اگر قرار باشد در یک دهه هم سیگار بفروشید نیازمند یک حداقل سرمایه هستید، ولی موفقیت تنها با داشتن سرمایه زیاد به دست نمی‌آید.

سرمایه‌های کوچک را همه می‌توانند تهیه کنند ولی با یک ایده خوب و جدید و با همان سرمایه کم می‌توان شروع کرد و به موفقیت رسید ممکن است فردی سرمایه زیادی هم

داشته باشد ولی با ایده‌ای تکراری در کارش شکست بخورد. من مسافرکشی هم کرده‌ام و معتقدم انسان به‌صورت مقطعی ممکن است کارهایی انجام می‌دهد که به سرمایه‌ای برسد تا بعد وضعیتش را تغییر دهد.

از ورشکستگی تا رسیدن به مقام برترین فروشنده بیمه عمر در ایران



نام: حمید امامی

متولد: ۱۳۳۹ مشهد

موقعیت: سلطان فروش بیمه عمر در ایران، عضو انجمن
فروشندهگان حرفه‌ای بیمه عمر امریکا (MDRT)

جمله برگزیده کار آفرین:

۴-چیز عامل موفقیت است: ۱- اشتیاق سوزان ۲- شهامت
۳- خلاقیت ۴- استقامت در کار



از صفر نه، زیر صفر شروع کردم

می‌خواهم از اینجا شروع کنم که چرا من عاشق بیمه هستم، من عاشق بیمه هستم چون با همه سلول‌های بدنم بیمه را درک کرده‌ام. من در خانواده‌ای به دنیا آمده‌ام که هیچ کمبود مالی نداشتیم، پدر من خانه داشت، مغازه داشت، ماشین داشت، زمین‌های کشاورزی داشت، باغ داشت و همه چیز. زندگی ما روال خوبی داشت تا یک شب که متوجه شدیم پدر سرطان استخوان دارد، در آن زمان ایشان ۴۷ سال داشت و من ۱۲ ساله بودم و ما در مشهد ساکن بودیم. با سرطان پدر طومار زندگی ما در هم پیچید. ما پنج خواهر و برادر بودیم که بزرگ‌ترین مابعد از آنکه پدر فوت کرد، ۱۵ سال داشت، من ۱۳ سال. یک خواهر ۱۱ ساله، یک برادر ۷ ساله و یک برادر ۲ ساله. بعد از فوت پدر من از سیزده سالگی وارد بازار کار شدم و اولین کارم بعد از فوت پدر کار کردن در یک گاراژ بود و آنجا در یک تراشکاری کار می‌کردم و کار من این بود که دریچه تانکر را باز می‌کردند و من باید وارد تانکر می‌شدم و آن را تمیز و آماده می‌کردم تا جوشکاری شود. مدتی کارم این بود و فشارها و سختی‌های زیادی را تحمل می‌کردم. در برف‌های آن سال‌های مشهد، صبح زود باید یک مسیر هفت هشت ده کیلومتری را پیاده طی می‌کردم تا به محل کارم می‌رسیدم. در این مسیر سگ‌ها دنبالم می‌کردند و من یک بچه سیزده ساله بودم و می‌ترسیدم و مثل یک جوجه می‌لرزیدم، می‌خوردم زمین و بلند می‌شدم و می‌دویدم و باز سگ‌ها دنبالم می‌کردند. بعضی از روزها آن قدر ترس بر من غلبه می‌کرد که حتی لباسم را خیس می‌کردم. باین حال باید این مسیر را طی می‌کردم. شش ماه در آن شرایط کار کردم تا اینکه مادر تصمیم گرفت شغلم را عوض کند؛ و دومین شغلی را که تجربه کردم کار در یک کارگاه خیاطی بود. روزی ده دوازده ساعت کار. روز هم کار، شب هم کار. خیلی درس خواندن را دوست داشتم و عاشق درس خواندن بودم. باین حال آن قدر کار داشتم که شبانه هم نمی‌توانستم درس بخوانم.

یک روز دخترخاله‌ام یک‌راه حل تازه را به من یاد داد. گفت حمید تو می‌توانی خودت درس بخوانی و تابستان‌ها بروی به‌صورت متفرقه امتحان بدهی. نیازی نیست که حتماً سر کلاس حاضر شوی. اولین کاری که کردم این بود که با پول‌های کارگری‌ام یک ضبط‌صوت خریدم. کتاب‌های اول راهنمایی را تهیه کردم و شب که به خانه می‌آمدم در رختخواب خودم کتاب‌ها را می‌خواندم و صدای خودم را ضبط می‌کردم و صبح که تا شب پای چرخ خیاطی می‌نشستم، این‌قدر این نوار را گوش می‌کردم که آن درس را حفظ می‌شدم. تاریخ را، جغرافی را، همه درس‌ها را حفظ می‌کردم و تابستان‌ها هم امتحان می‌دادم و یک سال و دو سال و سه سال کلاس‌ها را بالا می‌آمدم و این‌جوری دیپلم گرفتم و یک موقع دیدم که از دانشگاه سر درآورده‌ام.

از استعمار در کارگاه خیاطی تا مدیرعاملی کارخانه

در طی این سال‌ها کار خیاطی می‌کردم و اینکه در این خیاطی چه مشکلات و مصیبت‌هایی می‌کشیدم هم بماند. آن موقع این‌طور نبود که کارخانه‌های تولیدی پوشاک باشد، مردم شب‌های عید نوروز و عید غدیر پارچه می‌آوردند و ما در این ایام شبانه‌روز کار می‌کردیم و من بعضی وقت‌ها یک هفته در کارگاه می‌ماندم. آنجا در سال اولم حقوق نمی‌گرفتم. اولین دستمزدی که گرفتم برای یک هفته پنج تومان بود و بعد هفته‌ای بیست تومان می‌گرفتم. آن موقع در این فاصله من پنج شلوار مردانه می‌دوختم که آن موقع دستمزد هر کدام بیست تومان بود، سنم کم بود و هیچ‌کس باور نداشت که من در ۱۵ سالگی می‌توانم شلوار مردانه بدوزم. برای همین بود که این‌جوری استعمار می‌شدم و اجباراً هم باید کار می‌کردم یادم هست که در یک‌شب عید نوروز که من خیلی بی‌خوابی کشیده بودم ساعت از نیمه‌شب گذشته بود، مشتری دامادی بود که لباسش باید آماده می‌شد من قدم کوتاه بود و به میز نمی‌رسید، یک وسیله که به آن طیاره می‌گفتند را زیر پایم می‌گذاشتم تا بتوانم لباس‌ها را اتو کنم. همان‌طور که در خواب‌وبیداری بودم یک‌دفعه احساس کردم که ضربه‌ای به پس سرم خورد و دهند شور مزه شد چشمانم را که باز کردم دیدم خون ریخته است روی شلوار. من خوابم برده بود و اتو شلوار را سوزانده بود و استادکارم مرا کتک زد. یک‌دفعه صاحب کتوشلوار که داماد بود آمد و گفت چرا بچه را می‌زنی او ۱۵ ساله است، بزرگ‌تر از او الآن خوابیده‌اند تو او را کتک می‌زنی. گفت شلوارت را سوزانده گفت به جهنم که سوزانده این مال من است چرا بچه را می‌زنی.

من با این وضعیت کارکردم تا اینکه یک روز چشمانم را باز کردم و دیدم شده‌ام سرپرست

خط تولید یک کارخانه پوشاک. بعد شدم مدیرعامل یک کارخانه تولید پوشاک. کارخانه خیلی بزرگی بود. بعد از کار پوشاک سراغ تجارت رفتم و مدت سه چهار سال در آسیای میانه و روسیه تجارت کردم و بعد در یک مقطع دولت دلار را قاچاق اعلام کرد و ما هم کلی دلار روی دستمان ماند و هرچه که داشتیم در طی یک اخبار ساعت دو از بین رفت. دلار از هشتصد تومان رسید به سیصد تومان و مجبور شدیم برویم بانک ملی و آن را بفروشیم و شدیم ورشکست و بدهکار.

پیمان ارزی داشتیم، باید می رفتیم و تسویه می کردیم و آن هم یک جور دیگر ناامیدمان کرد. یک وقت به خودم آمدم و دیدم یک بچه هفت ساله دارم و خانمم هم بچه دومم را توی راه دارد و نه خانه دارم و نه دفتر.

پسر م گفت: بابا خودکشی کن!

درحالی که دو دفتر داشتم و سه چهارتا آپارتمان و خانه و تشکیلات. همه از بین رفته بود. ما شدیم بیکار بدهکار. سه ماه هم بود که اجاره خانه ام را نداشتم بدهم. صفر که نه زیر صفر شده بودم. یک شب داشتم با دوستم تلفنی صحبت می کردم، پسر ۷ ساله ام از اتاق خواب پرید بیرون و تلفنم که تمام شد دست انداخت دور گردنم و گفت بابا. گفتم جانم. گفت: تو یک راه دیگر بیشتر جلوی پایت نمانده، گفتم: چه راهی پسر م. گفت: اینکه خودکشی کنی! گفتم چرا خودکشی کنم؟ تو را چکار کنم، تو تنها می مانی؟ گفت بابا من یک جور بزرگ می شوم. گفتم چه جوری بزرگ می شوی بابا. گفت: همان طوری که وقتی تو بابایت مرد بزرگ شدی. گفتم: نه بابا می مانم، باهم بزرگ می شویم. گفت نه بابا دوست ندارم تو اذیت شوی و ناراحت شوی خودکشی کن و راحت شو.

ساعت یک شب بود و باران شدیدی می آمد. دست این بچه را گرفتم و از خانه زدم بیرون. چند دقیقه که در زیر باران پیاده روی کردیم رفتیم به یک آبمیوه فروشی نزدیک خانه مان. دست کردم توی جیبم و دیدم به اندازه یک شیرموز پول دارم شیرموز را خریدم و دادم دست بچه ام. دیدم دارد نگاه می کند به شیرموز. گفت: خودت چی بابا؟ گفتم من نمی خورم تو بخور. او به من تعارف کرد و من به او، در نهایت یک بچه هفت ساله لیوان را در دست هایش له کرد و انداخت توی جوی آب. داریم برمی گردیم خانه، نه پول آبمیوه داریم نه پول شیرموز. توی مسیر داشتم با پسر م صحبت می کردم که بابا دوباره ماشین می خریم. خانه می خریم. دوباره دفتر می خریم و همه چیز برمی گردد به روال اولیه اصلی اش.

کار را توی کار یاد می‌گرفتم

دوستی داشتم که در اوج گرفتاری به من زنگ زد و از من دعوت به کارکرد کار ایشان ترانزیت فرآورده‌های نفتی بود و مرا به یک پروژه نفتی معرفی کرد که باید نفت را از آسیای میانه به خلیج فارس می‌بردیم و از آنجا به اروپا می‌رفت. به او گفتم: من این کار را بلد نیستم. گفت تو همیشه کار را توی کار یاد گرفتی و من مطمئن هستم تو با ذهن خلاقیتی که داری، با عشقی که به کارداری، با خلاقیت‌هایی که خاص خودتوست این کار را انجام می‌دهی. من هم رفتم کار را تحویل بگیرم، درحالی که با آن آشنایی کافی نداشتم. مأموریتم بندرعباس بود. قبل از آنکه آن پست را تحویل بگیرم دوهفته‌ای وقت خواستم تا این کار را بشناسم. اولین کاری که کردم این بود که موی سرم را با تیغ زدم یکدست لباس کارگری پوشیدم و مثل یک کارگر شروع به کارکردم کسی نمی‌دانست که من قرار است در آینده در اینجا چه سمتی داشته باشم. سر شلنگ‌ها را می‌گرفتم و کار می‌کردم رفته بودم توی عمق کار و اینکه چگونه می‌توان این کار را سریع‌تر و با هزینه کمتر انجام داد. کشتی می‌آمد آنجا و دو شب، سه شب، چهار شب به دموراژ می‌خورد و هر شب باید ده هزار دلار پول می‌دادند. گلوگاه‌ها و نقاط ضعف را پیدا کردم شناسایی کردم که از چه کانال‌هایی سریع‌تر با هزینه کمتر و سرعت بیشتر می‌شود کارها را انجام داد و از تاریخی که من پروژه را تحویل گرفتم تا روزی که آنجا بودم کشتی‌ها یک ساعت هم به دموراژ نخوردند تا شبی ده هزار دلار ضرر کنیم. این‌ها به خاطر عشق به کار بود وقتی آدم عاشق کاری که انجام می‌دهد باشد و تمرکز داشته باشد ذهنش خلاق می‌شود. من سرم را تراشیدم که تمرکز داشته باشم و از سایت بیرون نیایم و تمام انرژی‌ام را بگذارم همان‌جا و در همان سایت بمانم. لباس کارگری هم پوشیدم، وقتی که لباس کارگری بپوشم چیزی برای از دست دادن ظاهر ندارم پس دیگر به ظاهرم توجه نداشتم. من معتقدم اگر کسی بخواهد کاری را انجام دهد راهش را پیدا می‌کند و اگر نخواهد انجام دهد حتماً بهانه‌اش را خواهد یافت. بهانه‌های قدرتمندی که هرکدامش توان توجیه شکست شما را خواهند داشت.

حدود سه سال در آنجا کارکردم و بعد رییس به من گفت بیا دویی و دو سال هم دویی بودم. در دویی خیلی وضع اقتصادی خوبی داشتم. ماهی سه هزار دلار می‌گرفتم. این سه هزار دلار را برای سه هفته می‌گرفتم چون سه هفته در دویی بودم و یک هفته هم در ایران. رفت آمد و خرج من هم پای شرکت بود. اوضاع من خیلی خوب بود ولی ماندن من در دویی چشم مرا به چیزهایی باز کرد که بعد به این نتیجه رسیدم که دوست ندارم در امارات بمانم. اتفاقاتی افتاد و چیزهای ناگواری دیدم. شما وقتی یک هفته بروید دویی همه چیز عادی است اما از

یک هفته که بیشتر می‌شود چیزهایی را می‌بینید که خوشایندتان نیست.

بیشتر از مزد کار می‌کردم

یک روز تلفن زنگ زد قبلاً یک کارفرما داشتم که خیلی مرد بزرگی بود و بنا به دلایلی از ایران رفته بود و زنگ زد که من دارم برمی‌گردم. آیا تو حاضری با من کار کنی. گفتم بله حاضرم ولی قبل از آن به یک سؤال جواب بده. گفت: بگو. گفتم: تو این همه آدم داشتی که با تو کار می‌کردند چطور آمدی سراغ من. گفت: چون تو متفاوت کار می‌کردی و همیشه از مزدت بیشتر کار می‌کردی. اینکه حالا می‌گویم من عاشق بیمه هستم و بیمه را به پول نمی‌فروشم. برای این است که حرف این آدم همیشه در گوش من است اگر از مزدت بیشتر کار کنی و اگر مدام به این فکر نباشی که چند ساعت و چند دقیقه کار کرده‌ای و چقدر باید بابت آن پول بگیری دیر یا زود به قله موفقیت می‌رسی. وقتی این‌طوری نگاه کنی از کارت هم لذت می‌بری.

تصمیم گرفتم فقط برای خودم کار کنم

اتفاقات زیادی در زندگی‌ام افتاد و عوامل زیادی دست‌به‌دست هم داد تا من به سمت بیمه کشیده شوم. من بیمه را با یک جرعه شروع کردم. در شرکتی کار می‌کردم و سال‌ها با آن‌ها بودم. روزی سرناها با مدیرم صحبت می‌کردم و با یک جمله او به فکر فرورفتم. حرف او به من برخورد و از آنجا تصمیم گرفتم که دیگر برای خودم کار کنم و با آن‌ها نباشم. بعد از نهار آمدم بیرون و رفتم فرودگاه و به مشهد برگشتم. به خانه که رسیدم به همسرم گفتم از این لحظه دیگر نمی‌خواهم برای کسی کار کنم و می‌خواهم فقط برای خودم کار کنم ۶-۵ ماه بیکار بودم و فکر می‌کردم چکار کنم راه‌ها کارهای مختلف را بررسی می‌کردم تا اینکه یک‌شب به یک میهمانی دعوت شدم. با صاحب‌خانه مشغول صحبت بودیم و پیشنهاد کاری به هم می‌دادیم. از نتیجه صحبت‌های آن شب تصمیم گرفتم به سمت بیمه و بازاریابی آن بروم. همان شب بود که راه را پیدا کردم و فهمیدم که باید به دنبال چه چیزی باشم.

۲۹ اردیبهشت ۱۳۸۶ ساعت ۱۰ صبح با دو بیمه ثالث و با کار بازاریابی در یکی از نمایندگی‌های بیمه البرز در مشهد کارم را شروع کردم ۸-۷ ماهی را در بیمه البرز بازاریابی کردم تا اینکه یک روز آگهی بیمه پارسیان را در روزنامه خواندم و با کمک پسر در سایت آن‌ها ثبت‌نام کردم. چند وقت گذشت تا اینکه روزی رفتم بانک پارسیان و دوباره آگهی جذب نماینده را

در آنجا دیدم و رفتم به ریسیشان گفتم آقا من ۴-۵ ماهی است که در سایت شما ثبت‌نام کرده‌ام مرا دعوت نکرده‌اید ولی دوباره آگهی زده‌اید. یک شماره از دفتر مرکزی تهران به من داد و گفت با آن‌ها تماس بگیر من پیگیری کردم و مسئله را مطرح کردم گفتند شما پذیرفته نشدید. گفتم همه آیت‌هایی که شما می‌خواستید را دارم پس دلیل رد من چه بوده؟ کسی که آن طرف خط بود گفت: «شما پذیرفته نشدید. همین» و تلفن را قطع کرد. دوباره تماس گرفتم و گفتم من می‌خواهم با رئیس صحبت کنم و گفتم شما نباید قبل از مصاحبه من را رد کنید. بعد از ده‌ها تماس، ساعت حدوداً یک بعدازظهر بود که با من تماس گرفتند و گفتند روز سه‌شنبه بعدازظهر برای مصاحبه بیایید و من هم گفتم بله حتماً. می‌دانستم با این تماس‌ها و صحبت‌هایی که داشتم باید برای به دست آوردن این نمایندگی خیلی تلاش کنم. بالاخره لحظه موعود رسید و من برای مصاحبه رفتم.

وقتی در اتاق مصاحبه نشستم گفتم: من اینجا برای مصاحبه نیامدم و آمده‌ام از شما نمایندگی بگیرم، اختیار با شماست که به من نمایندگی بدهید یا نه. اگر نمایندگی بدهید که شما برنده هستید و اگر ندهید من می‌روم و از رقیب مستقیم شما نمایندگی می‌گیرم و سال بعد همین موقع به اینجا می‌آیم و به شما نشان خواهم داد که چقدر ضرر کرده‌اید. سه مصاحبه‌کننده‌ای که در اتاق مصاحبه بودند خندیدند و همین‌جا باید از همه آن‌ها تشکر کنم. مخصوصاً استاد بزرگوارم جناب آقای تمجیدی رئیس محترم اداره بازار بیمه پارسیان که به من اعتماد کردند و به من این فرصت را دادند تا من به این نقطه از کار برسم و امروز به‌عنوان سرباز ملت ایران در خدمت صنعت بیمه باشم. این ورود من به عرصه بیمه بود و من پس از طی کلاسهای آموزشی متقاضیان نمایندگی بیمه که بیشتر محتوای فنی و سختی هم داشت، جای یک دوره آموزشی انگیزشی برای فروش بیمه را خالی دیدم و همان‌جا تصمیم گرفتم که روزی به‌عنوان مدرس، این دوره را تدریس کنم و جالب اینجاست که ۱/۵ سال بعد به کمک همکار بسیار عزیزم سرکار خانم مهشیدالسادات محمدی که هم‌اکنون در کانادا زندگی می‌کنند، به‌صورت جدی وارد بحث آموزش شدم. بعد کم‌کم وارد آموزش بیمه در دیگر شرکت‌ها شدم. همین‌طور در همایش‌ها و سمینارهای مختلف ادامه دادم.

پول خودش دنبالم می‌دود چون برای عشق کار می‌کنم

الآن من در طول هفته حداقل دو سه پرواز به استان‌های مختلف می‌روم و دارم بیمه را آموزش می‌دهم و به شکل صحیح آموزش می‌دهم من حمید امامی دارم بیمه عمر می‌فروشم چون اعتقاد دارم با هر فروش بیمه اشکی از گونه یک بچه یتیم پاک می‌شود. من

اعتقاد دارم با فروش هر بیمه عمر لبخند یک بچه جاری می‌شود. با فروش هر بیمه عمر یک بچه یتیم شب بی‌شام سر روی بالش نمی‌گذارد. من بیمه عمر می‌فروشم تا یک زن جوان که شوهرش را از دست داده مجبور نباشد به یک ازدواج ناخواسته تن دهد. من بیمه عمر می‌فروشم چون معتقدم با فروش هر بیمه عمر یک سالمند در خانه سالمندان چشمش به در نخواهد بود که یک آدم خیر دو کیلو سیب و پرتقال برایش بیاورد. من بیمه عمر را برای دل خودم و اعتقاداتم می‌فروشم نه برای پول. پول خودش دنبالم می‌دود چون برای عشق کار می‌کنم. من عاشق مردم هستم. عاشق سرزمینم هستم و عاشق دستانی که دنیا را جای بهتری برای زیستن می‌کنند. سفر به ۸۰ کشور دنیا و بهره‌گیری از آموزش‌های اساتیدی چون برایان تریسی، جک کنفیلد، سندروفورت و... به من کمک کرد تا نگرشم را به کار وزندگی خود تغییر دهم و چشم‌انداز بلندمدتی برای خودم تعریف کنم: «هر ایرانی یک بیمه عمر و سرمایه‌گذاری»

داستان تصادف آن ۴ نفر

برای بیان اهمیت بیمه عمر همیشه از این تمثیل در سمینارهایم استفاده می‌کنم: می‌گویم فرض کنید ۴ نفر هر کدام یک میلیون تومان پول دارند. شخص اول این پول را در بانک گذاشته و یک حساب بانکی باز کرده است. شخص دوم یک میلیون تومان سکه یا ارز خریداری کرده است و نفر سوم یک میلیون تومان وجه نقد همراهش دارد، نفر چهارم هم با این پول یک بیمه عمر و سرمایه‌گذاری یک میلیون تومانی خریداری کرده است. اگر این ۴ نفر سوار یک اتومبیل شده و بخواهند باهم مسافرت روند و احیاناً در هنگام رانندگی جاده بپیچد و این‌ها نیچند و به ته دره سقوط کنند، چه اتفاقی برای این چهار نفر می‌افتد آیا خانواده‌شان شرایط مشابهی خواهند داشت؟

قطعاً خیر. حال شرایط تک‌تک افراد را بررسی می‌کنیم: بازماندگان شخصی که پولش را در بانک گذاشته پس از انحصار وراثت و کسر مالیات ۳۰٪ بر ارث و مدتی دوندگی مبلغی کمتر از یک میلیون تومان نصیبشان می‌شود. در ضمن امکان دارد بخشی از پول فرد اول درست نصیب همان کسی شود که متوفی اصلاً از او دل‌خوشی ندارد. شخصی که پولش را به ارز و سکه تبدیل کرده هیچ تغییری در سرمایه‌اش حاصل نمی‌شود. او هم ممکن است دارایی‌اش دست اشخاصی بیفتد که خوشایند او نیست.

بازماندگان شخصی که یک میلیون پول نقد داشته نیز قطعاً نمی‌توانند این پول را پیدا

کنند چون جای امنی رفته است! اما شخصی که بیمه عمر دارد یک میلیونش تبدیل به صدویست میلیون تومان شده است و مهم‌تر از همه اینکه دقیقاً این مبلغ را کسانی استفاده می‌کنند که خود شخص مشخص کرده است، ضمن اینکه هیچ مالیاتی هم به آن تعلق نمی‌گیرد.

(لازم به یادآوری است اینجانب با افتخار از شاگردان استاد حمید امامی بوده و جهت ادای رسالت خود به ترویج و ترغیب بیمه عمر و سرمایه گذاری برای هم وطنان می‌پردازم، خوانندگان محترم جهت کسب اطلاعات بیشتر از انواع پلان های بیمه عمر و مشاوره رایگان می‌توانند با اینجانب تماس حاصل فرمایند و یا به کتاب شکستن مرزهای ثروت اثر مولف صفحه ۹۲ مراجعه نمایند. تماس با مولف: ۰۹۱۲۷۵۵۹۶۵۵ ترجیحا ساعت ۲۰ الی ۲۳)

در کمتر از ۵ دقیقه بیمه می‌فروشم

زمانی که تجربه و مهارت و دانش در کنار عشق قرار بگیرند هر غیرممکنی ممکن می‌شود. از آنجایی که در مسیر فروش بیمه عمر هیچ کس به من یاد نداد که چگونه باید بفروشم و هیچ آموزشی در این زمینه ندیده بودم بنابراین کسی هم نبود که به من بیاموزد که چگونه بفروشم. به همین دلیل به اجبار تجربیات زود هنگامی را در این راه کسب کردم و همین مسئله باعث شد تا برای فروش خودم سبکی را به وجود آورم که همان سبک فروش از راه سؤال بود و به این ترتیب فروش‌های زیادی را در کمتر از ۵ دقیقه تجربه کردم.

به این ترتیب که با پرسیدن چند سؤال اساسی که متناسب با شرایط خواسته‌ها و اهداف مشتری بود او را به فکر وامی‌داشتم و نیازش را به خرید این بیمه به او نشان می‌دادم و او را برای خرید این محصول ترغیب می‌کردم. به این ترتیب مشتری با زبان خودش خواستار این محصول می‌شد.

معتقدم فروشنده حرفه‌ای کسی است که اگر متوجه شود مشتری‌اش در حال حاضر نیازی به خرید آن محصول ندارد صراحتاً به او می‌گوید که شما به این محصول نیاز ندارید ولی خوشحال می‌شوم که افرادی را که از آشنایان شما هستند و به این محصول نیاز دارند را به من معرفی کنید. این رفتار صادقانه تأثیر خیلی زیادی روی مشتری دارد.

آموزش دیدن و آموزش دادن رکن اصلی زندگی من است.

به خاطر دارم روزی از آقای برایان تریسی در پایان کلاس درسی که با ایشان در کالیفرنیا امریکا داشتم خواستم تا جمله‌ای را به یادگار به من بگوید: او گفت: برای موفقیت و به واقعیت رسیدن آرزوهایت باید مربی داشته باشی، همیشه بیاموزی و همیشه تمرین کنی.

هزینه آموزش را اگر امروز به ریال نپردازید فردا باید به تومان بپردازید و پس فردا به دلار.

چگونه یک مهاجر ایرانی سلطان فروش بیمه در امریکا و جهان شد



نام: دکتر مهدی فخارزاده

متولد: ۱۳۰۱ تهران

موقعیت: فوق ستاره و نابغه فروش بیمه عمر در جهان، عضو
ارشد کمپانی بیمه Met Life آمریکا

جمله برگزیده کار آفرین:

۱. هیچ چیز غیرممکن نیست. Noting is impossible

۲. همه چیز ممکن است. Every thing is possible



هیچ چیز ناممکن نیست

دکتر مهدی فخارزاده، چهره‌ای قابل احترام و شناخته شده در صنعت بیمه جهان است. او شغل خود را به عنوان مأمور جمع آوری حق بیمه دریکی از فقیرنشین ترین و ناهنجارترین محلات شهر نیویورک سیتی بانام Hell's Kitchen آغاز نمود! با شروع به کار با چنین وضعیتی، قطعاً هیچ دلیل منطقی مبنی بر اینکه یک مهاجر تازه وارد که از ایران به امریکا مهاجرت کرده، بتواند از مأمور وصول حق بیمه به مدیریت یک کمپانی عظیم بیمه دست یابد وجود ندارد مگر دو چیز:

(۱) تلاش و پشتکار خستگی ناپذیر (۲) دارا بودن یک کاراکتر و شخصیت عالی و بزرگ!

مهدی فخارزاده در سن ۲۴ سالگی مادر خود را از دست می دهد و یک سال بعد پس از اخذ مدرک کارشناسی حقوق از دانشگاه تهران به دلیل ادامه تحصیل تصمیم به مهاجرت به امریکا می گیرد که در ابتدا با مخالفت پدرش حاج اصغر فخارزاده که صاحب یک مغازه خرده فروشی و یک بنگاه معاملات املاک بود، مواجه می شود اما با اصرار پدرش را متقاعد می کند. هنگامی که مهدی در سال ۱۳۲۶ و در سن ۲۵ سالگی به شهر نیویورک سیتی رسید، حتی نمی دانست که چگونه باید خود را به دانشگاه Brigham Young برساند! در نهایت و با پرس و جو و پس از ۳ روز طاقت فرسا، مهدی توانست خود را برای ثبت نام به دانشگاه برساند اما مسئول ثبت نام به او گفت: زبان انگلیسی شما ضعیف است بنابراین مهدی برای یک ترم تحصیلی در دبیرستانی به یادگیری زبان انگلیسی پرداخت و بالاخره توانست در ۲۸ سالگی مدرک فوق لیسانس اقتصاد خود را از دانشگاه فوق اخذ نماید و بلافاصله نیز بورس تحصیل در دانشگاه واشینگتن در مقطع دکترا را به دست آورد.

دکتر عاشق می‌شود!

درست در هفته اول حضور مهدی، در حیاط دانشکده در سیاتل، او دختری جذاب که در رشته صنایع غذایی، تحصیل می‌کرد و اهل جزیره ایسلند بود را ملاقات کرد! نام این دختر، سیگرون بود و خب در همان لحظه، مهدی باتمام وجود، دلباخته‌ی سیگرون شد! نکته جالب راجع به این دو، تضادهای بارزی بود که با یکدیگر داشتند؛ سیگرون، بلندقد، با موهای بلوند و بسیار زیبا بود؛ درحالی که مهدی، قدی متوسط، موهای کم‌پشت چهره‌ای سبزه داشت! همچنین سیگرون متعلق به سرزمینی سرد و آب و هوایی مرطوب بود و مهدی، از سرزمینی گرم و خشک. با این وجود سه سال بعد سیگرون با پیشنهاد ازدواج مهدی موافقت می‌کند. به همین دلیل، مهدی مجبور شد تحصیلات خود را به جای سیاتل در دانشگاه نیویورک ادامه دهد. هنوز سه ترم به اتمام درس او و گرفتن مدرک دکترای مدیریت بازرگانی مهدی باقی مانده بود که سیگرون به او گفت که باید به زودی منتظر تولد فرزند اولشان باشند! سیگرون به دلیل بارداری ناخواسته، می‌بایست شغل خود را به عنوان مدیر یک کارخانه تولید غذاهای منجمد، ترک می‌کرد. این مسئله، به طور ناگهانی، تأمین امور مالی و درآمدهای آنها را با مشکل مواجه نمود؛ زیرا تا قبل از آن، سیگرون کار می‌کرد و مهدی، مشغول تحصیل بود و بنابراین، تنها منبع درآمد خانواده، خانه نشین می‌شد! مهدی ناچار بود یک شغل تمام وقت پیدا کند. این کار دشواری بود زیرا او هیچ تجربه حرفه‌ای نداشت. مهدی درخواست شغل خود را به دفتر کاریابی دانشگاه داد منشی به او پیشنهاد کرد سه شغل اول مورد نظر خود را فهرست کند. مهدی می‌گوید اولین انتخاب من تجارت بین الملل یعنی رشته تحصیلی خودم بود انتخاب دوم بانکداری بود و برای شغل سوم گزینه‌ای نداشتم خانم منشی گفت که با انتخاب گزینه سوم شانس شما بیشتر خواهد شد، چرا بیمه را انتخاب نمی‌کنید و من پاسخ دادم بسیار خب، بنویسید بیمه!

شروع به کار دکتر در صنعت بیمه

در سال ۱۹۵۰ مهدی درخواست خود را برای کار در کمپانی بیمه متروپولیتین لایف ارائه نمود روز مصاحبه ماکس اشلاس مدیر فروش منطقه‌ای شرکت با دیدن مهدی به خود گفت اهل هرکجا هست گویی بیش از حد ترسیده است خدای من او حتی نمی‌تواند انگلیسی را درست صحبت کند ظاهرش نیز تأثیرگذار نیست شاید بتواند از عهده متر کردن خیابان برآید اما برای فروش بیمه عمر مضحک است.

اشلاس از او پرسید خود شما چقدر بیمه عمر دارید مهدی گفت من بیمه نیستم.

درباره بیمه چه می‌دانید؟

متأسفم جناب پیش‌ازاین فرصت نشده تا چیزی درباره بیمه یاد بگیرم

تاکنون چه شغلی داشته‌اید؟

سابقاً در یک خشک‌شویی در آلاسکا کار می‌کردم همین.

اشلاس با تندخویی گفت: پس برای چه اینجا آمده‌اید؟

مهدی به آرامی پاسخ داد: چند کتاب درباره بیمه به من قرض بدهید هفته دیگر بازخواهم گشت و به تمام پرسش‌هایتان پاسخ‌خواهم داد. هیچ‌چیز ناممکن نیست.

اشلاس با خود فکر کرد این مرد دیوانه‌ای بیش نیست و درحالی‌که در ذهن خود این متقاضی را مردود می‌دانست پنج کتاب به او امانت داد.

۲۰ سال بعد شرکت مت لایف به داشتن یک ایرانی می‌بالید که در میان ۲۱ هزار نماینده فروش عنوان بهترین فروشنده را به دست آورده بود. مهدی هنگامی که کار خود را به‌عنوان مأمور جمع‌آوری حق بیمه‌ها (به‌صورت درب به درب) بر اساس کتابچه‌ی آدرس‌ها در محله فقیرنشین نیویورک سیتی، آغاز نمود، متوجه شد که این کار، برای او بسیار مشکل و خسته‌کننده است. البته در این کار، پیشرفت‌هایی به دست آورد؛ اما او از شغل خود به‌عنوان مسئول جمع‌آوری حق بیمه، هیچ لذتی نمی‌برد و نیز هیچ آینده مثبت و روشنی برای کار خود در این کمپانی متصور نبود. این درحالی‌که بود که او تصور می‌کرد که این فقط یک شغل موقت تا زمان رفع مشکل مالی خود و همسرش بود. او با خود فکر می‌کرد که کار در مت لایف با آن ساختمان گول‌پیکر و آوازه‌ای که در شهر داشت، می‌تواند منبع درآمد خوبی برای او باشد البته با توجه به تحصیلاتی که داشت، فکر نمی‌کرد که کار در این کمپانی برای او، خیلی مشکل و چالش‌برانگیز باشد

واقعیت این بود که مهدی در یک سال ابتدایی کار خود در هیچ‌گونه موفقیتی را به دست

نیارود؛ اما در این مدت، به‌خوبی فهمیده بود که نقش خدمات به مشتریان تا چه اندازه می‌تواند در پیشبرد فروش بیمه، اهمیت داشته باشد. به‌طور مثال، او به‌جای اینکه پس از زدن درب خانه‌ای بگوید: من مأمور جمع‌آوری حق بیمه‌های شرکت بیمه مت لایف هستم آمده‌ام تا حق بیمه مربوط به شمارا جمع‌آوری کنم می‌گفت: سلام من از شرکت مت لایف هستم آیا موردی در پوشش‌های بیمه‌ای شما هست که من بتوانم کمکی به شما بکنم بدین‌صورت بود که مهدی توانست دوستان و مشتریان وفادار بسیاری پیدا کند؛ اما مشکل اصلی همچنان پابرجا بود، کمبود درآمد!

به خودم گفتم ابتدا موفق می‌شوم بعد این شغل را رها می‌کنم

او مسئله ناامیدی و دل‌سردی خود را با سیگرون در میان گذاشت؛ و درنهایت، به دلیل اینکه درآمد حاصل از این کار، کمتر از مقداری بود که آن‌ها نیاز داشتند، مهدی تصمیم گرفت تا کار در صنعت بیمه را رها کند. سیگرون نیز به او گفت: تو باید از شغل خود، لذت ببری؛ بنابراین سعی کن کاری پیدا کنی که مناسب و درخور تو باشد. یک روز صبح مهدی تصمیم گرفت در پایان کار شغلش را ترک کند و استعفايش را بنویسد اما مهدی به‌هیچ‌عنوان نمی‌خواست به‌عنوان یک فرد شکست‌خورده، این شغل را ترک کند! بنابراین در راه بازگشت به خانه این تصمیم را گرفت: من ابتدا موفق خواهم شد سپس این شغل را رها خواهم کرد. بعد از چهار سال از آن روز، مهدی از مأمور جمع‌آوری حق بیمه، به پُست فروشندگی بیمه ارتقاء یافته بود و روزانه بیش از ۲۰۰۰ دلار و در اغلب مواقع، بیشتر از ۳۰۰۰ دلار، بیمه می‌فروخت و پس از گذشت تنها یک سال، فروش او متجاوز از یک‌میلیون دلار شد! در فرهنگ و تمدنی که مهدی در آن متولد شده بود (فرهنگ اصیل ایرانی) صحبت راجع به مرگ‌ومیر، جنبه ظاهر خوبی نداشت، به همین دلیل، فروش‌های ابتدایی او، خیلی قابل‌توجه نبودند اما واژه «شکست» در فرهنگ لغت مهدی، جایی نداشت؛ او به خاطر عهده‌ای که با خود بسته بود نمی‌توانست تا زمانی که در این شغل موفق نشده، از آن خارج شود؛ و سرانجام به موفقیت‌هایی بیش از آنچه تصوّر می‌کرد دست‌یافت؛ اما حالا دیگر نمی‌خواست این شغل را ترک کند!

تصویر یک ایرانی روی پرچم امریکا

در طول پنج سال، او توسط کمپانی مت لایف به پُست مشاور عالی امور بیمه ارتقاء یافت! فروش او به‌طور پیوسته افزایش می‌یافت و پس از گذشت ۹ سال و در سن ۴۵ سالگی متوجه

شد که شرایط عضویت در انجمن میلیون دلاری‌های بیمه را به دست آورده است. مهدی تقریباً تمامی القاب و مدال‌ها و افتخاراتی که کمپانی ممکن بود به کسی اعطا کند را به دست آورد؛ نه فقط به خاطر رهبری و مدیریت بی‌نظیری که بر فروش داشت، بلکه به دلیل کمک‌های او به صنعت بیمه در امریکا! امروزه تصویر دکتر فخارزاده بر روی یک پرچم امریکا که در ساختمان اداری مجلس سنای امریکا حک شده است! این افتخار بسیار بزرگ به دلیل «برترین سرویس خدمات‌رسانی وی به مشتریان» به دکتر فخارزاده پیشکش شده است. همچنین دکتر یکی از ۴ اسطوره فروشنده‌گی بیمه‌های عمر در جهان است که در این شعار جهانی معروف که بین فروشندگان برتر بیمه‌های عمر در جهان ورد زبان همگی است حضور دارد: «شما نیز می‌توانید همانند Ben، Mehdi، Norm و Ed فروش داشته باشید». بخش عمده‌ای از شهرت دکتر فخارزاده به خاطر فروتنی متواضع و بیان ساده و سلیس و عامیانه اوست. او دریکی از مصاحبه‌هایش می‌گوید من به تمام مردمی که مایه دلگرمی من در این راه بوده‌اند به اتمام وجود افتخار می‌کنم. من حتی در رؤیاهایم هم نمی‌دیدم که این همه کتاب و مقاله به زبان‌های گوناگون درباره من چاپ شود. جالب است بدانید که دکتر فخارزاده برخلاف بسیاری از فروشندگان این صنعت که حاضر نیستند ذره‌ای از اطلاعات و تجربیات خود را در اختیار دیگران قرار دهند، بسیار سخاوتمند است و تمام تکنیک‌ها و ابزارهای فروشنده‌گی حرفه‌ای را در کنفرانس‌ها و همایش‌های خودش در سراسر دنیا به نمایندگان و فروشندگان بیمه‌های عمر ارائه می‌کند.

دکتر تاکنون دو کتاب تألیف نموده است که عبارت‌اند از:

۱- هیچ چیز غیرممکن نیست. Noting is impossible

۲- همه چیز ممکن است. Every thing is possible

تمام چاپ‌های این دو کتاب توسط برترین فروشندگان بیمه در امریکا خریداری شد و در حال حاضر در چین و سایر کشورهای جهان بسیاری از نمایندگان بیمه نام فرزند خود را به دلیل دل‌بستگی شدید به دکتر فخارزاده مهدی می‌گذارند (تلفظ نام دکتر در زبان انگلیسی متی "Meti" است!)

۵ اصل موفقیت مهدی فخارزاده از زبان خودش

۵- آیتم و فاکتور که اگر مردم در هر رشته‌ای هستند در هر شغل و تجارت و کاری که هستند انجام دهند ۱۰۰٪ موفق می‌شوند:

۱- صداقت بالاتر از هر چیز دیگری است.

۲- خود را جای طرف مقابل قرار دهید.

من باید پای خودم را بگذارم در کفش شما، ببینم اگر کیفیت شمارا داشتم این کار را برای خودم انجام می‌دادم؟

۳- قدرت در دانش است.

در هر کاری که هستید در هر رشته‌ای که هستید باید بروید طلب علم کنید (به دنبال دانش آن کار بروید)

آموزش ببینید کتاب بخوانید به سخنران گوش دهید و سمینار بروید.

۴- کار، کار، کار

اگر من باصداقت ترین مردم دنیا باشم، تمام اطلاعات دنیا را هم داشته باشم، بگیرم در خانه بخوابم هیچ غلطی نمی‌توانم بکنم.

۵- هرگز مایوس نشوید هیچ چیز ناممکن نیست.

هر کاری که آدم می‌کند در آن اشکال وجود دارد و کار بدون اشکال وجود ندارد. برای تمام مشکلات راه‌حل موجود است آدم موفق آن است که اگر با مشکل مواجه شد رفع اشکال کند.

کار تمام وقت در سن ۹۲ سالگی

برای شغل فروشنده‌گی هیچ اجبار و الزامی برای زمان بازنشستگی وجود ندارد. دکتر فخارزاده هم‌اکنون و در سن ۹۲ سالگی هنوز به صورت تمام وقت کار می‌کند. هنگامی که از او سؤال شد که چه زمان قصد کناره‌گیری از این کار را دارد او در پاسخ گفت: خداوند را شاکرم که این فرصت را به من داد تا در سن ۹۲ سالگی همچنان توانایی خدمت‌رسانی به مشتریانم را دارم؛ من به راستی مورد رحمت و لطف خداوند واقع شده‌ام.

یک بار یکی از همکاران دکتر به او گفته بود: این قدر سخت کار نکن برای تو کار حرف اول را می‌زند ولی برای من لذت و خوشی مهم‌تر است پاسخ مهدی این بود: با مردم بودن و کمک به حل مشکلات آن‌ها مایه لذت و شادی من است. دکتر فخارزاده، در سن ۹۲ سالگی، هنوز در هر سال، ۴۰ تا ۵۰ سخنرانی در همایش‌های مختلف بین‌المللی در سراسر جهان انجام می‌دهد و به سایرین می‌آموزد که چگونه از طریق تشریک‌مساعی و کمک به دیگران، به موفقیت‌های بزرگ دست یابند.

هنگامی که یک فروشنده جوان در یک سمینار در ژاپن از او پرسید: بزرگ‌ترین بیمه‌نامه‌ای که تا به حال فروخته‌اید کدام بوده؟ دکتر به چشمان او خیره شد، لبخندی زد و گفت: «هنوز آن را نفروخته‌ام»

درست همانند عناوین دو کتابی که نوشته است، سرگذشت دکتر فخارزاده ثابت می‌کند که موفقیت خیره‌کننده او در عرصه فروشنده‌گی بیمه‌های عمر فقط و فقط با تکیه بر دو اصل زیر است:

هیچ چیز غیرممکن نیست

و

همه چیز ممکن است.

فروشنده بیمه عمر به خریدار، لطف می‌کند!

دکتر فخارزاده درباره شغلش می‌گوید: «فروش بیمه عمر یکی از بهترین و زیباترین کارهای دنیاست. شما نمی‌توانید کسی را پیدا کنید که بتواند ثابت کند بهتر از کاری که من و شما انجام می‌دهیم کاری در دنیا وجود دارد. به جرئت می‌گویم بیمه عمر یکی از بهترین دستاوردهای بشری است! اگر بیمه‌گذار تنها پس از پرداخت یک قسط فوت کند، کل سرمایه بیمه‌نامه، تمام و کمال پرداخت خواهد شد. حال چه کاری را سراغ دارید که با پرداخت تنها یک مبلغ جزئی، چنین سرمایه‌ی هنگفتی را در اختیار شما قرار دهد؟ فروشندگان بیمه عمر افراد برجسته‌ای هستند. اگر مردم بدانند شما چه مزایایی را به آن‌ها عرضه می‌کنید هرگز رهایتان نمی‌کنند! در واقع شما به خریداران لطف بزرگی می‌کنید؛ خریداران بیمه عمر نه تنها هزینه‌ای را متقبل نمی‌شوند، بلکه به صورت اجباری به ذخیره‌ی پول خود می‌پردازند و در عین حال مبلغی هم به ذخیره آن‌ها اضافه می‌شود. از قدیم گفته‌اند که «حرفی که از دل برآید، لاجرم بر دل نشیند»، وقتی مشتری متوجه شود که شما صادقانه با او صحبت می‌کنید و دلسوز او هستید از شما قدردانی می‌کند. پس اولین کار در فروش بیمه عمر این است که مشتری به لطفی که شما در حق او می‌کنید، پی ببرد.

ایجاد بنیاد خیریه از یک بیمه‌نامه

حدود ۷ یا ۸ سال پیش، به یک زوج آمریکایی بیمه عمری با سرمایه یک میلیون دلار فروختم. این خانم و آقا فرزند ۱۲ ساله‌ای هم داشتند که هرچه اصرار می‌کردم برای او هم بیمه‌نامه بخرند راضی نمی‌شدند. در آخر به پدر این پسر بچه گفتم اگر پدرت برای تو یک بیمه‌نامه با سرمایه یک میلیون دلار خریده بود و الآن از مزایای آن بهره‌مند می‌شدی چه حالی داشتی؟ گفت خیلی خوشحال می‌شدم؛ گفتم پس کاری کن که وقتی پسرت به سن تو می‌رسد چنین احساسی داشته باشد. بالاخره آن‌ها رضایت دادند و بیمه‌نامه را برای فرزند خود نیز خریدند. متأسفانه چند سال بعد این کودک فوت کرد. پدر و مادر کودک تنها ۳۶ هزار دلار بابت این بیمه‌نامه پرداخت کرده بودند در حالی که سرمایه‌ی بیمه عمر پسرشان یک میلیون و پنجاه هزار دلار بود. والدین او تصمیم گرفتند با این پول یک بنیاد خیریه تأسیس کنند و نام پسر خود را بر آن بگذارند. هر سال این بنیاد گسترش می‌یابد و هزاران نفر از آن منتفع می‌شوند. من مطمئنم:

اگر این بیمه‌نامه را نمی‌فروختم، این بنیاد خیریه نیز شکل نمی‌گرفت.

همان طور که شاید اغلب شما شنیده‌اید، بیمه، فروختنی است نه خریدنی؛ اما باید یک نکته را نیز اضافه کنم و آن اینکه همیشه به مشتریان خود یادآور شوید که آن‌ها نباید برای خرید بیمه‌نامه پولی بپردازند؛ بلکه آن‌ها در واقع پول را از یک جیب خود برمی‌دارند و در جیب دیگر می‌گذارند! یعنی به اجبار، ذخیره می‌کنند و پس از مدتی کل سرمایه جمعه را دریافت خواهند کرد. پس بیمه‌نامه برای خریدار هیچ‌گونه هزینه‌ای در بر ندارد!

تغذیه عجیب دکتر در امریکا

شیوه زندگی سالم و تغذیه صحیح دکتر فخارزاده علت راز ماندگاری، عمر طولانی، سلامت کامل، انرژی فراوان، کار طولانی توأم با شادابی و هوش و حافظه شگفت او را آشکار می‌کند. با نگاهی به این شیوه زندگی و تغذیه و الهام از آن می‌توانیم در زندگی خود معجزه بیافرینیم. آقای دکتر فخارزاده در طی حدود ۶۰ سال حضور در آمریکا لب به مشروب و سیگار نزده‌اند، در کشوری که بعضی از آمریکایی‌ها روزانه ۱۰ فنجان قهوه می‌خورند، در طی ۶۰ سال فقط ۴ فنجان قهوه خورده‌اند. قمار حتی تفننی نکرده‌اند. نوشابه‌های گازدار، قند و شکر سفید، غذاهای کنسروی، گوشت خوک، سوسیس کالباس را ابداً نخورده‌اند و نمی‌خورند. اصولاً ایشان معتقدند که هر چه بد است و برای بدن مضر است را نباید خورد، سرخ‌کردنی به میزان کم و انواع سس و ادویه تند را نیز خیلی کم می‌خورند. چون ایشان کمی قند دارند، شیرینی طبیعی مثل عسل، خرما، کشمش را نیز به میزان کم می‌خورند، نمک سفید را خیلی کم می‌خورند و بیشتر در صورت امکان نمک دریا می‌خورند. تحت هر شرایط هر شب ساعت ۱۰ می‌خوابند و ساعت ۳/۵ تا ۴ صبح بیدار می‌شوند و پس از استحمام، به مدت ۵۰ دقیقه ورزش سوندی می‌کنند و آنگاه نماز می‌خوانند، نیایش ایشان به درگاه خداوند در طول سال‌های گذشته ترک نشده است و سپس به‌صرف صبحانه که معمولاً خودشان درست می‌کنند می‌پردازند و بعد کار روزانه ایشان با شادابی و انرژی فراوان شروع می‌گردد و تا عصر ادامه می‌یابد. این شیوه زیستن راز سلامت، شادابی، بذله‌گوئی، تمرکز حواس، پرکاری، جاذبه، موفقیت و شهرت آقای دکتر فخارزاده است که به‌مراتب از شهرت کاری ایشان مهم‌تر و آموزنده‌تر است.

از یتیمی در روستا تا رسیدن به بزرگترین تاجر فرش دنیا



نام: احد عظیم زاده

متولد: ۱۳۳۶، روستای اسفنجان، اسکو

موقعیت: بزرگترین تولیدکننده و صادرکننده فرش
دستباف کشور

جمله برگزیده کار آفرین:

بزرگترین افتخار من یتیم‌نوازی است. پول دیگر مرا ارضا
نمی‌کند.



سالی دو بار برنج می خوریم

من احد عظیم زاده هستم. در ۱۰ آذر ۱۳۳۶ در ده اسفنجان در شهرستان اسکو متولد شدم. هفت ساله بودم که پدرم را از دست دادم و یتیم شدم. امکانات مالی مان اجازه نمی داد به مدرسه بروم و فقط پس از رفتن به کلاس اول مجبور شدم پشت دار قالی بنشینم و قالیبافی کنم. تا ۱۳ سالگی روزها قالی می بافتم و شبها درس می خواندم. چاره ای نبود، وسع مالی ما جز این اجازه نمی داد. خاک خوردم و زحمت بسیار کشیدم. در سال ۲ بار بیشتر نمی توانستیم برنج بخوریم. یک بار روز ۲۱ ماه رمضان و بار دوم شب چهارشنبه سوری. آرزو داشتم یا خلبان شوم یا پولدار و برای رسیدن به این آرزوها بسیار زحمت کشیدم. کارم را با به دوش کشیدن پستی و قالی های کوچک و بردن آن از اسفنجان یا اسکو برای فروش آغاز کردم. در آغاز کار از هر کدام از آنها یک یا دو تومان (نه هزار یا ۲ هزار تومان) سود می کردم. پنج سال این چنین سخت کار کردم. بسیار دشوار بود؛ اما پشتکار و اعتقاد به هدف با توکل به خدا تحمل سختی ها را آسان می کرد. در ۱۸ سالگی توانستم ۲۰ هزار تومان پس انداز کنم، اما فشارها همچنان ادامه داشت تا این که مجبور به ترک تحصیل شدم. غصه یتیمی چون باری سنگین به دوشم بود. یتیم هیچ کس را ندارد. کارمند، کارگر، بانکی، کاسب و هر کس دیگری شب که به خانه اش می رود دستی به سر و روی بچه اش می کشد؛ اما یتیم این محبت بزرگ را ندارد. شبها، شبهای جمعه پاهایش را در بغل می گیرد و به انتظار می نشیند. در انتظار آن کس که دستی به سرش بکشد.

فرش گرد بیاف

در این فکر بودم که سرمایه ام را افزایش بدهم تا بتوانم کاری بکنم. می خواستم یک کارگاه فرش بافی راه بیندازم. سراغ پسرعموی پدرم رفتم و از او ۲۰ هزار تومان قرض کردم و ۶۰ هزار تومان هم از بانک وام گرفتم. سرمایه ام شد ۱۰۰ هزار تومان یعنی به اندازه یک تراول

صدتومانی امروزی. وقتی این پول دستم آمد تازه به فکر افتادم که چه بکنم. چه ایده جدیدی داشته باشم؟ ماه‌ها فکر کردم. آن روزها چون انقلاب پیروز شده بود تا ۲ سال به هیچ ایرانی پاسپورت نمی‌دادند. در این مدت فکر کردم و فکر کردم تا به این نتیجه رسیدم که با صادرات کارم را شروع کنم؛ اما هیچ اطلاعاتی نداشتم. شنیده بودم آلمان مرکز تجارت فرش است. ویزا گرفتم و به هامبورگ رفتم و در یک مسافرخانه یا پانسیون مستقر شدم. به سالن‌ها و انبارهای فرش آنجا سر زدم و باسلیقه‌ها آشنا شدم. آنجا به من گفتند ثروتمندان برای خرید فرش به سوئیس می‌روند. ویزای ۱۵ روزه سوئیس گرفتم و به ژنو رفتم. زبان هم نمی‌دانستم. در یک هتل با تاجری آشنا شدم و او ایده اصلی را به من داد: فرش گرد بباف. در آن دوران در ایران فرش گرد بافته نمی‌شد و کیفیت تولید فرش و رنگ‌بندی‌ها هم مناسب نبود. چای و قهوه‌ام را خوردم و همان روز به ایران برگشتم. به ده خودمان آمدم و ساختمانی اجاره کردم. دستگاه خریدم، با ۱۰ درصد نقد و بقیه اقساط. ابریشم هم قسطی خریدم. انسان باید ریسک‌پذیر باشد و من هم ریسک کردم. با دست‌خالی و از هیچ. شروع به بافتن فرش گرد کردم و چند نمونه که بیرون آمد سروکله تاجران آلمانی پیدا شد و آنان به اسفنجان آمدند. باور می‌کنید یا نه؟ در اولین معامله ۶,۵ میلیون تومان نقد پرداختند و شش میلیون تومان هم چک دادند! آن شب از شدت هیجان خوابیدم. احساس آن شب را خوب به خاطر دارم. سرمایه ۱۰۰ هزارتومانی من که ۸۰ هزار تومانش قرض بود در کارخانه اجاره‌ای این‌چنین سودی نصیب من کرده بود، در اولین قدم کسب‌وکارم رونق گرفت و صادراتم را به آلمان، ایتالیا، سوئیس، انگلیس، بلژیک و دیگر کشورها آغاز کردم. بسیار سفر کردم و ایده‌های جدید دادم. از موزه‌های فرش کشورها بازدید می‌کردم و از طرح‌ها اقتباس یا از آن‌ها عکس می‌گرفتم و با الهام از آن‌ها و تلفیق طرح‌ها، ایده‌های نو بیرون می‌دادم. در این مدت سلیقه مشتریان را شناختم.

جلوی مشتری خبردار می‌ایستم

اصول کار خودم را پیدا کردم. من شریک ندارم. هیچ‌گاه نداشته‌ام و نخواهم داشت. اگر شریک خوب بود، خدا برای خودش شریک می‌گذاشت. اصل دیگر من احترام به مشتری است، هر که می‌خواهد باشد. پیش مشتری مثل سربازی که جلوی تیمسار خبردار می‌ایستد، با احترام می‌ایستم. اتکای خودم اول به خدا و دوم به ایده و تفکر و پشتکار و ریسک‌پذیری خودم است. بسیار ریسک می‌کنم، بسیار. کمی بعد در بازدید از هتل‌های معروف جهان تصمیم گرفتم وارد کار ساخت بزرگ‌ترین پروژه هتل کشور شوم. تاکنون ۱۸۰ میلیارد تومان در این پروژه سرمایه‌گذاری کرده‌ام. تمام مصالح این پروژه خارجی و بهترین است. سنگ برزیل، شیشه بلژیک، دستگیره در انگلیس و تأسیسات آلمانی است. کابین چهار

آسانسور نیز از طلای ۱۸ عیار است. این هتل ۳۴۰ واحد مسکونی در ۲۵ طبقه، هفت طبقه سالن ورزشی، ۳۴ طبقه هتل، ۷ رستوران روی دریاچه، ۱۰ هزار متر شهر آبی، ۷۰ هزار متر زمین آمفی تئاتر، ۹۰ هزار متر زمین گلف و ۲ باند هلیکوپتر دارد. فقط قرارداد نورپردازی این پروژه با فرانسوی‌ها ۹ میلیون دلار است. این پروژه آبروی کشور است و من با افتخار روی آن سرمایه‌گذاری کرده‌ام. من ایران را دوست دارم. بروید بگردید حتی یک دلار و ریال در خارج کشور ندارم و سرمایه‌گذاری یا ذخیره نگرفته‌ام.

شب نخوایدم صبح پولدار شوم

می‌پرسید چه احساسی نسبت به پول دارم؟ پول دیگر مرا ارضا نمی‌کند. هدف من کارآفرینی است. تنها در پروژه آن هتل ۶۰۰ نفر به‌طور مستقیم کار می‌کنند. من ۲ بار برنده تندیس الماس بزرگ‌ترین «بیزینس‌من» جهان شدم و بزرگ‌ترین صادرکننده فرش کشور هستم؛ اما می‌دانید بزرگ‌ترین افتخار من چیست؟ یتیم‌نوازی. افتخار می‌کنم ۲ سال خیر نمونه کشور شدم. افتخار می‌کنم جزو ۱۰۰ کارآفرین برتر کشور هستم. دوست دارم اشتغال‌زایی کنم. دوست دارم سفره مرتضی علی بازکنم، معتقدم خدا من را وسیله قرار داده است. هم‌اکنون ۱۰۷۰ بچه یتیم را زیرپوشش دارم و با خودم پیمان بستم تا عمر دارم هر سال ۱۰۰ بچه به آن‌ها اضافه کنم. وصیت کرده‌ام وقتی مردم تا ۱۰ سال بعد از عمرم هر سال ۱۰۰ بچه یتیم اضافه شود و مخارج همه یتیم‌ها را از محل ارثم بپردازند. بعد از ۱۰ سال هم اگر بازماندگانم لیاقت داشتند، راه من را ادامه می‌دهند. سفره که می‌اندازیم برای یتیم‌ها و می‌آیند و غذا می‌خورند، کیف می‌کنم. گریه می‌کنم و حال می‌کنم. این‌گونه ارضا می‌شوم. در یک مراسمی بچه‌ها دورم جمع شده بودند و هر کس چیزی می‌خواست. در این میان دختر بچه‌ای به من نزدیک شد و به‌جای آن‌که چیزی بخواهد، فقط خواست دستم را ببوسد. مهرش بدجور به دلم نشست. خواستم فردا بیایند دفترم. آن دختر الآن دخترخوانده من است. روی پایم نشست و بابایی صدایم کرد. من به هر دخترم ۵۰ میلیون تومان جهاز دادم و مقرر کردم به این‌یکی ۱۰۰ میلیون تومان جهاز بدهند. این دست خداست که مهر این دختر را به دل من انداخت. یتیمی سخت است. بهترین ساعات عمر من زمانی است که در خدمت یتیمان هستم. پول را برای چه می‌خواهیم؟ خدا به ما داده و ما هم باید به بقیه بدهیم. ما وسیله هستیم. باید بخشید و بی‌منت و زیاد بخشید. این توصیه من به همکارانم است. من از زیر صفر شروع کردم. توصیه من به جوانان این است که منطقی فکر کنند. این‌گونه نبوده که شب بخوابم، صبح پولدار شوم. خاک‌خوردم و رنج کشیدم و آثار این رنج هنوز در من هست. امیدشان به خدا و فکر و بازوی خودشان باشد. درستکار باشند و تلاش و تلاش و تلاش کنند. این فرمول من است.

مردی برای تمام فصول: شاعر،
نویسنده، صنعتگر، کشاورز،
موزه‌دار و....



نام: دکتر علی اصغر جهانگیری

متولد: ۱۳۲۵ کندلوس

موقعیت: کارآفرین نمونه کشاورزی، گردشگری، صنعتی و پدر
کسب‌وکار در ایران

جمله برگزیده کارآفرین:

اگر پولدار نیستیم خودمان پشتکار نداریم.



در این کشور طلا ریختند اما کسی جمع نمی کند

علی اصغر جهانگیری هستم. در یکی از روستاهای محروم مازندران به نام کندلوس به دنیا آمدم. پس از فارغ التحصیلی از رشته شیمی به کارهای مختلف مشغول شدم تا اینکه یک آگهی در روزنامه دیدم که سازمان ملل یک بورسیه به ۲۶ کشور در حال توسعه داده بود. من باینکه متأهل بودم و مشغول کار، قبول شدم و به اتریش رفتم. در رشته پلیمر پلاستیک فارغ التحصیل و همان جا در اروپا استخدام شدم و صنایع پلاستیک ۱۵ کشور اروپایی را تحت نظر گرفتم اما پس از مدتی دلم طاقت نیاورد و به ایران بازگشتم.

خودمان را بشکنیم و دوباره بسازیم

من در ۳۲ سالگی، متأهل با یک بچه و با ۲ هزار تومان پس انداز از کار بیکار شدم. دوستم، مهندس بازرگانی مشوقم بود و گفت برای اینکه خودمان را بسازیم، باید اول خودمان را بشکنیم. با این ایده و با جیب خالی شروع به کار کردیم. مهندس بازرگانی تحقیق کرده بود که فروش بشکه خالی سود زیادی دارد. اول خجالت می کشیدم و فکر می کردم زشت است که من، مهندس جهانگیری با ۱۰ سال سابقه مدیرعاملی تولید دارو، بشکه خالی بفروشم اما سرانجام دست به کار شدیم. یک وانت کرایه کردیم و هر روز به کارخانه های مختلف می رفتیم و بشکه خالی می خریدیم و می فروختیم. پس از مدتی در خیابان رسالت یک مغازه اجاره کردیم و با پولی که در این چند سال درآورده بودیم، اولین کارگاهمان را افتتاح کردیم. همیشه نبض مردم و ذائقه آنها دستم بود. می دانستم که خرید خانه با خانم هاست و اگر بتوانیم آنها را راضی کنیم موفق می شویم. با این دید و اینکه خانمها از رنگ قرمز خوششان می آید، اولین مایع ظرفشویی ایران با رایحه توت فرنگی را تولید کردیم و همان جا با چند کارگر روزمزد، گروه کارخانه ها هگزان شروع به کار کرد. این مایع ظرفشویی به قدری پرتعداد شد که بازار سیاه برایش به راه افتاد و همه دوست داشتند آن را داشته باشند.

بیکاری امثال من ۵ دقیقه طول می‌کشد

همان روزی که از تولید دارو بیرون آمدم به هیئت‌مدیره گفتم بیکاری امثال من ۵ دقیقه هم طول نمی‌کشد البته باور نمی‌کردم چنین اتفاقی بیفتد! اما واقعاً ۵ دقیقه هم طول نکشید و در حال بیرون آمدن از شرکت بودم که پرده فروش سر کوچه شرکت صدایم کرد و گفت: آقای مهندس هرروز قبراق و سرحال از اینجا رد می‌شدید، چرا ناراحتید؟ گفتم بیکار شده‌ام. او گفت: بازار ما هم کساد شده، ما قلاب پرده تولید می‌کردیم اما دیگر کسی نمی‌خرد چون به‌صرفه نیست و گیره‌های آهنی به دلیل تولید سروصدا دیگر طرفدار ندارد. به او گفتم چرا این گیره‌ها را با پلاستیک نمی‌سازی و او گفت: تو اگر با پلاستیک بسازی چقدر تمام می‌شود؟ گفتم ۱/۵ ریال. او گفت: تو تولید کن، من ۳ ریال از تو می‌خرم، ۷ ریال به مغازه می‌فروشم و مردم هم ۱۰ ریال آن را می‌خرند و همان‌جا سفارش ۶ میلیون گیره پرده گرفتم و واقعاً ۵ دقیقه هم بیکار نماندم.

از همان بچگی درآمدزا بودم. در ۸ سالگی با اینکه پدرم پولدار بود، آدامس خروس نشان به روستا می‌بردم و می‌فروختم. در همه این سال‌ها کار کردم و در ۲۳ سالگی بعد از ظهرها ۳ تا کلاس شیمی داشتم و شب‌ها مسافركشی می‌کردم، در ضمن درس هم می‌خواندم. همیشه به پدرم می‌گفتم دوست دارم آدم‌بزرگی شوم و از همان زمان دنبال سکه و سفال و قباله‌های قدیمی، دست‌نوشته و کتاب‌های قدیمی بودم. مردم به پدرم می‌گفتند: پسرت اشغال جمع می‌کند و او کتکم می‌زد و فلکم می‌کرد که این کار را نکنم. می‌گفت: آبرویم را می‌بری. اما من همیشه دوست داشتم روی پای خودم بایستم.

اگر پولدار نیستیم خودمان پشتکار نداریم

از کار آفرینانی که پول‌ها را دسته‌دسته می‌کنند و برای خارجی‌ها می‌فرستند، بدم می‌آید. این آدم‌ها جیب هم‌وطن‌های خودشان را می‌زنند و جیب خارجی‌ها را پر می‌کنند تا مواد اولیه و محصولات آن‌ها را بفروشند. وقتی می‌خواستیم محصولات را تولید کنیم به چند کارخانه‌دار خارجی که از دوستانم بودند، زنگ زدیم که همه‌شان گفتند پول بفرست تا مواد اولیه بفرستیم. همان موقع تصمیم گرفتم کاری کنم که آن‌ها پول هم‌وطنشان را دسته‌دسته کنند و از من مواد اولیه بخرند. اروپایی‌هایی که بعضی از ما نوکر آن‌ها شده‌ایم، هیچ‌چیز ندارند اما در کشور ما انرژی از آب ارزان‌تر است. حقوق یک ماه کارگر در اینجا حقوق یک روز آن‌ها هم نیست. اگر نمی‌توانیم در اینجا پولدار شویم، خودمان پشتکار نداریم. اینجا زمین فراوان در اختیار داریم، آفتاب عالی داریم، آب داریم اما متأسفانه پشتکار نداریم خلاقیت نداریم، فکر

نداریم. با ۱۷۰۰ دلار انرژی ۱۰۰۰ دلار تولید می‌کنیم؛ درحالی‌که در اروپا با ۲۰۰ دلار انرژی ۱۰۰۰ دلار تولید دارند. در ژاپن با ۱۰۰ دلار و در چین با ۸۰ دلار همین مقدار تولید می‌کنند، این جنایت نیست!

کار درست کردن، سخت نیست

من به شما ۱۸ هزار دستگاه از ۴۰ هزار تومان تا ۵ میلیون تومان معرفی می‌کنم که در همین ایران تولید می‌شود و با آن‌ها می‌توانید شغل ایجاد کنید. دولت نباید پول به جوانان بدهد، باید دستگاه و ماشین بدهد که حتی در اوقات فراغت در خانه‌شان هم بتوانند کار کنند. جاسوئیچی، خودکار، شمع و صدها هزار محصول دیگر که با همین ماشین‌ها درست می‌شود. دیگر نیاز نیست کارخانه‌ها کلی کارگر و هزینه سربار داشته باشند. شما اگر این وسایل را در خانه خودتان تولید کنید، می‌توانید حتی به نصف قیمت چینی در بازار بفروشید و گرنه کارخانه‌های چینی با آن قیمت همه شما را کنار می‌زنند اما با این روش شما هستید که جنس ارزان و مرغوب تولید می‌کنید!

من همیشه می‌گویم که پولدار شدن فقط جنم می‌خواهد. چند وقت پیش به یکی از دوستانم کاری پیشنهاد دادم که میلیونر شود، به او گفتم هر سال ۶ هزار تن هسته انگور در ارومیه و آذربایجان دور ریخته می‌شود و کارخانه‌ها برای دفن کردن این هسته‌ها پول هم می‌دهند زیرا باعث جمع شدن پشه و کثیفی و... می‌شود. به او گفتم یک دستگاه ۲۳ میلیونی بخرد و از این هسته‌ها روغن هسته انگور بگیرد که هیچ کارخانه‌ای در ایران آن را تولید نمی‌کند و ما مجبوریم ۵۰۰ سی‌سی از آن را با مارک ایتالیایی به قیمت ۵ هزار تومان بخریم.

ثروتمان را دور می‌ریزیم

چند وقت پیش احتیاج به اسانس و پودر میوه داشتم و وقتی کمی دنبال آن گشتم متوجه شدم باید با یک قیمت گزاف از اروپا وارد کنم، اما وقتی تحقیق کردم متوجه شدم هرروز ما ده‌ها تن میوه له‌شده را که قابل خوردن نیست در تره‌بارها دور می‌ریزیم و کارخانه‌های کمپوت سازی برای تهیه کمپوت پوست میوه‌ها را می‌کنند و در اصل بهترین قسمت میوه را دور می‌ریزند. به یکی از دوستانم گفتم اگر کسی باشد که از این منابع استفاده کند، می‌تواند نیاز کشور را از این محصول تأمین کرده و دیگر ما برای پودر میوه و شهد، دستمان را جلوی خارجی‌ها دراز نمی‌کنیم.

کتاب موفقیت یعنی چه؟

هیچ اعتقادی به کتاب‌های موفقیت خارجی ندارم، آن‌ها روش‌هایی برای خودشان دارند که به درد کشور ما نمی‌خورد. آن آقایی که کتاب موفقیت برای شما می‌نویسد اگر پایش به فرودگاه ما برسد تمام چیزهایی که در طول زندگی‌اش دیده زیر سؤال می‌رود و اصلاً نمی‌داند چه کند؟ چه برسد به اینکه برای شما نسخه موفقیت و کارآفرینی بنویسد. این خاک پر از نعمت است. من با این همه تلاش فقط ۱۰۰ فرآورده از طبیعت تولید کرده‌ام در حالی که ۷۵ هزار فرآورده از طبیعت ایران به دست می‌آید و ما از گندم تا میوه و صیفی‌جات ۲۴۰ محصول هم تولید نمی‌کنیم. امروزه گیاهان در ۷۵ هزار فرآورده آرایشی، بهداشتی، غذایی، صنعتی و... حضور دارند و به‌زودی دنیا به سمت آن‌ها باز خواهد گشت زیرا مواد شیمیایی عوارض نامطلوب و سود خود را بروز داده‌اند پس به سمت استفاده از گیاهان باز خواهیم گشت اما علمی‌تر و اصولی‌تر از گذشته. گیاهان دارویی یا گیاهانی که مصارف صنعتی دارند از کشت بسیار ارزانی برخوردار می‌باشند نیازی نیست که هر ساله کاشت شوند و به شخم، کود و سم سالیانه نیاز ندارند. قیمتش هم حداقل ۱۰ برابر کشت‌های سنتی است در واقع تولید آن دو برابر ارزان‌تر و فروشش ۱۰ برابر گران‌تر است. مثل یک جوان ۲۵ ساله کار می‌کنم و پرانرژی هستم. یک‌بار پیش آمد که تا ۱۴ روز نخوابیدم و پس از آن بیماری قلبی گرفتم. بیشتر مواقع یکی، دو ساعت خواب برای من به اندازه ۷، ۶ ساعت ارزش دارد. بعضی مواقع این قدر کار می‌کنم که حتی سرپا خوابم می‌برد، مثلاً در آسانسور خواب یک دقیقه‌ای هم داشته‌ام. چند وقت پیش زنگ زدند و گفتند پدرزنم فوت کرده من در شهر صنعتی البرز مشغول راه‌اندازی صنایع بسته‌بندی بودم، گفتم خدا او را بیامرزد، اما من برای زنده‌ها کار می‌کنم و هر وقت مردم، خودم می‌روم و از ایشان عذرخواهی می‌کنم. هیچ وقت به مجالس ختم، تولد، عروسی یا عیادت نمی‌روم. با این همه کار بیشتر مواقع از ۱۲ شب به بعد برای دل خودم کار می‌کنم و تا به حال ۲۲ جلد کتاب منتشر کرده‌ام. ۱۵ سی دی از مجموعه موسیقی‌های قبل از رادیو درست کرده‌ام که همه کارهایش را خودم انجام داده‌ام، حتی در کار موسیقی شعرها را هم خودم می‌گویم.

کارخانه زدن، مرده است

عمر کارخانه زدن به سر آمده و سوله ساختن بزرگ‌ترین اشتباه است. هر چیزی در کارخانه تولید کنید، ضرر می‌کنید چون چینی‌ها همان جنس را با کمترین قیمت می‌زنند و شما با کلی کارگر ضرر خواهید کرد. باید خط تولیدی راه بیندازید که با یک تغییر کوچک بشود، جنس جدیدی تولید کرد. کارخانه فولکس‌واگن قبل از جنگ جهانی ماشین تولید می‌کرد ولی در زمان جنگ کلاه جنگی ساخت. باید کاری کنید که اگر بازار اشباع شد،

بتوانید یک جنس جدید تولید کنید. در کشاورزی ۶۹ هزار محصول تولیدشده و شما با یک پول کوچک می‌توانید ستاره شوید. اگر می‌خواهید در صنعت موفق شوید، باید به تولید خانگی روی بیاورید. شما وقتی در اقتصاد موفق خواهید شد که یکی از حواس پنج‌گانه مشتری را تحریک کنید. مثلاً با پلاستیک می‌شود صدها هزار محصول تولید کرد، اما اگر با یک‌تکه پلاستیک چیزی درست کردید که مشتری را سر ذوق آوردید، برنده‌اید و گرنه تولید جاسابونی، جاسوئیچی و... که کاری ندارد.

چطور محبوب شوید

اگر می‌خواهید یک مدیر موفق شوید باید زرنگ باشید. هرچند زبل بودن زحمت دارد اما رمز موفقیت همین است. مثلاً من اگر نگهبان شرکت را بشناسم و بدانم یک پسر دارد که اسمش مهدی است و مدرسه می‌رود، در یک فرصت مناسب، مثلاً اول مهر، با او سلام و علیک کنم و حال پرسش را بپرسم و برای پرسش یکسری لوازم‌التحریر به‌عنوان هدیه بخرم تا ابد فراموش نمی‌کند و کار مرا کار خودش می‌داند. چند وقت پیش یک نفر از فرانسه آمده بود و دنبال من می‌گشت، به یکی از کارگرها گفته بود آقای جهانگیری کجاست و آن کارگر گفته بود آن آقای که دارد در زمین کار می‌کند و مثل خود ماست. مردم ما مدیری که با ماشین آخرین مدل سرکار بیاید و بخواهد کلاسش را حفظ کند، دوست ندارند. با سادگی خودتان را بیمه کنید.

سودهای ۵۰۰ درصدی

اگر دنبال ۲۰ درصد سود باشید، ضرر کرده‌اید. پس اگر قرار است کارخانه بزنید و با کلی حقوق کارگر، شهرداری، عوارض و هزار جور جرم و بدبختی تازه ۲۰ درصد سود کنید، ضرر محض است. من همیشه دنبال سود ۵۰۰ درصدی بوده‌ام. ایده‌های نو، سودهای ۵۰۰ درصدی دارد. کار تازه قیمت ندارد، اگر جنسی تولید کردید که برای خودتان بود و مردم آن را پسندیدند می‌توانید سود واقعی را از آن ببرید.

آقای جهانگیری ۱۰ سال بعد ...

فکر نمی‌کنم ۱۰ سال دیگر زنده باشم، من حتی سنگ‌قبرم را هم داده‌ام ساخته‌اند. حتی کتاب زندگینامه‌ام را هم نوشته‌ام، ولی همچنان پرنرژی‌ام و مثل یک جوان کار می‌کنم، همان‌طور که گفتم تا روزی که زنده‌ام ایده دارم و اگر قرار است چیزی از من باقی بماند، کارهایی است که در زمان حیاتم انجام می‌دهم.

ورشکستگی ننگ نیست

در ایران ورشکستگی ننگ است، اما در دنیا یک امر طبیعی است. من سال ۷۴ یعنی ۱۴ سال پیش ۲/۵ میلیارد بدهی بالا آوردم، یعنی در سن ۵۰ سالگی همه‌چیزم را که از دست دادم هیچ، کلی هم ضرر کردم. هرروز طلبکارها دنبالم بودند. گفتم به آخر خط رسیده‌ام یا باید فرار کنم یا خودم را بکشم، اما ناامید نشدم. ۲۰۰ میلیون وام گرفتم و روبه روی مسجد الجواد یک دفتر اجاره کردم. دوباره همه‌چیز را از صفر شروع کردم و طولی نکشید که ایده‌هایم جواب داد و توانستم موفق شوم. در همان گیرودار که طلبکارها زمین و زمان را می‌گشتند تا مرا پیدا کنند، با یکسری از دوستانم رفتیم شمال. پسر هم تازه از ایالات متحده آمده بود. وقتی دید من طنز می‌گویم و می‌خندم و با دوستانم خوشم، داشت دیوانه می‌شد.

گفت همه‌چیز را از بین بردی و آمده‌ای شمال، داری می‌گی و می‌خندی! او با جوانی‌اش نمی‌فهمید که از دست دادن امید یعنی شکست. پول از دست دادن و ضرر کردن شکست نیست! متأسفانه نفت خلاقیت ما را از بین برده، من هنوز هم پر از ایده‌ام تا چند وقت دیگر قصد دارم نوشابه برای دیابتی‌ها تولید کنم، حتی یک سیگار بدون نیکوتین برای کسانی که آسم دارند درست کرده‌ام که می‌توانند بکشند. اما بانک‌ها به من پول نمی‌دهند، می‌گویم باید به امثال من وام بدهید که کار تولید کنیم، و پولتان را هم با سودش پس بدهم.

تماشاگه پول

از بچگی آدم متفاوتی بودم، مثلاً همه‌وقتی عیدی پول می‌گیرند، جمع می‌کنند و برای خودشان چیزی می‌خرند اما من پول‌ها را در آلبوم می‌گذاشتم و پس از مدتی از این کار خوشم آمد و دنبال شماره‌های عجیب و غریب پول‌ها رفتم و طی سال‌های مختلف یک کلکسیون از پول‌های ایرانی جمع کردم؛ مثلاً پولی که تمام شماره‌هایش صفر است و پولی که ناصرالدین‌شاه آن را امضا کرده است. چند سال پیش دکتر حبیبی گفت، این پول‌ها را در یک موزه بگذار تا همه ببینند، گفتم چطوری؟ گفت یک موزه درست می‌کنیم و تو ۲ سال این کلکسیون را به ما بده تا به جوانان نشان بدهیم که آن موزه شد تماشاگه پول که در خیابان میرداماد تهران قرار دارد. در ورودی موزه، یک تندیس هم گذاشتند که این مجموعه متعلق به جهانگیری است اما پس از چند سال آن را برداشتند، تازه بعد از ۲ سال که گفتیم مجموعه را پس بدهید، گفتند می‌خواهید آن را در خانه بگذارید، چه کار! اینجا مردم استفاده می‌کنند و ما هم بی‌خیال شدیم!

عالی جنابها

من همیشه به دولت گفته‌ام به کارآفرینان احترام بگذارید، این آدم‌ها پول نمی‌خواهند به آن‌ها عنوان عالی جناب بدهید و در سینماها و مجالس، یک ردیف صندلی بگذارید. بلیت هوایی را برایشان نصف قیمت کنید تا بچه‌ها و جوانان ببینند و یاد بگیرند که اگر موفق شوند، عالی جناب می‌شوند و در جامعه احترام دارند. این آدم‌ها ارزشمند هستند. متأسفانه بچه‌های جدید، هیچ‌چیز ندارند و از یک دیوار سفید آدم خلاق و کارآفرین درست نمی‌شود. طبیعت آموزگاری است که در تمام ۲۴ ساعت شبانه‌روز درحالی که یاددادن است. شما به آدم‌های بزرگ این مملکت نگاه کنید، هیچ‌کدامشان را پیدا نمی‌کنید که اسم یک روستا دنباله اسمشان نباشد، اما الان بچه‌ها را نازنازی و لوس‌بار می‌آوریم و بچه دبیرستانی را هم دنبالش می‌دویم و دستش را می‌گیریم. اما قبلاً اصلاً این‌طوری نبود. من کلاس ششم که بودم هم‌کلاسی‌ام در دروازه شمرون قصابی داشت و بعد از مدرسه می‌رفت مغازه و کار می‌کرد. همه همین‌طور بودند و کسی به پدر و مادرش تکیه نمی‌کرد.

ماجرای انگلیسی یادگرفتن من

اولین توصیه‌ام به جوان‌ها برای گذراندن ایام تابستان آموختن زبان است. شما اگر می‌خواهید از تجربیات جهانیان برخوردار شوید و اگر می‌خواهید بدانید که در جهان چه می‌گذرد و در خواب نمائید، باید سه شیفت زبان بخوانید. من از یک خانواده پرجمعیتی بودم و می‌خواستم زبان یاد بگیرم و پول نداشتم که کلاس زبان بروم و پدرم هم مخالف بود که کسی باکلاس شبانه زبان یاد بگیرد در آن زمان برخی توریست‌هایی که به ایران می‌آمدند و می‌خواستند از اینجا به هند و نپال و مانیل بروند بی‌پول بودند و فقط یک کوله‌پشتی همراهشان بود. و با شیوه اتواستاپ از این شهر به آن شهر می‌رفتند و دور جهان می‌گشتند. من وقتی به میدان توپخانه می‌رفتم از این خارجی‌ها زیاد می‌دیدم که پول و جای خواب ندارند. و من با زبان الکنم این‌ها را دعوت می‌کردم به خانه‌مان و آن‌ها که می‌دیدند دیگر هزینه جا و خوراک ندارند از خداخواسته دعوت من را می‌پذیرفتند. با این توریست‌ها از عصر تا شب صحبت می‌کردم و چون هر دو مردان جوانی بودیم صحبت‌های زیادی برای گفتن داشتیم و از خلال همین مکالمات بود که من زبان یادگرفتم و وقتی به امریکای شمالی رفتم همین باعث نجات من شد چون دیگر سه سال از عمرم تباه نمی‌شد که تازه زبان یاد بگیرم و در ضمن پولی هم نداشتم که بخواهم سه سال را صرف این کار بکنم. از فردای حضورم در آنجا توانستم دیالوگ برقرار کنم از یک تابستان توانستم چنین سودی ببرم.

چگونه با رها کردن کارمندی برای ۱۰۰۰ نفر شغل ایجاد کردم

۹

نام: احسان ترکمن

تحصیلات: دکترای اقتصاد

متولد: اصفهان، دهه ۱۳۶۰

موقعیت: بنیانگذار کول کاپ (اولین فینگر فود ایران)

*توضیح: کول کاپ یا همان لیوان شگفت انگیز نوعی غذای انگشتی است که در نوعی لیوان عجیب عرضه می‌شود، لیوانی متشکل از نوشیدنی و غذا به صورت یکجا!

جمله برگزیده کار آفرین:

اگر کاری را دوست دارید در آن کارگری کنید و به قول قدیمی‌ها خاک آن کار را بخورید.



گلم، گلِ کارمندی نبود

در اصفهان و در خانواده‌ای متوسط به دنیا آمدم. از ۱۵ سالگی وارد کارهای اجتماعی شدم تا گزارشگری در رادیو جوان هرمزگان و مجری‌گری در این بخش پیش رفتم و در همان سنین در پروژه‌های مختلف نفتی بالای گرمای ۶۰ درجه جوشکاری می‌کردم. پولش زیاد برایم مهم نبود. کار را دوست داشتم. آن روزها همه فکر و ذکرم این بود کارمند خوبی شوم؛ و موفقیت را در آن می‌دیدم ولی به قول قدیمی‌ها گلم، گلِ کارمندی نبود. برای مدتی آتش‌نشان شدم. تقریباً هر کاری را در کارگاه انجام می‌دادم. بعدها دوست داشتم خلبان شوم. داشتم خودم را پیدا می‌کردم و دریافتم فرق است بین آنچه دوست داری با آنچه در آن استعداد داری. استعداد من در تجارت بود. پس از انتقال پدرم به تهران در سال ۱۳۸۴ در یک رستوران مشغول به کار شدم. کارم سرویس‌کاری بود و پس از ۷ ماه شدم مدیر همان رستوران. دلیلش این بود هر کاری را انجام می‌دادم با عشق و علاقه شروع و به اتمام می‌رساندم. نحوه کار و خدمتم از نظر مدیران دور نمی‌ماند. ایراد برخی از جوانان این است که دائم نق می‌زنیم ما را ببینید. درحالی‌که اگر کارمان را با مسئولیت کامل انجام دهیم دیده خواهیم شد. در سال ۸۶ با پس‌اندازی که کرده بودم وارد کار پخش مواد غذایی شدم. بی‌تجربگی و عدم شناخت بازار منجر به ورشکستگی‌ام شد چون نمی‌دانستم چک برگشتی یعنی چه؟ و خیلی چیزهای دیگر. همه ۵۰ میلیون تومانی که سرمایه‌گذاری کرده بودم از دست دادم و اولین شکست مالی زندگی‌ام را تجربه کردم و این شکست بزرگ‌ترین درس زندگی‌ام شد.

با داشتن یک بچه ۳ ماهه سربازی رفتم

پس از بررسی‌های بسیار به فکر عرضه غذای جدیدی به بازار افتادم. تولیدش را در آپارتمان استیجاری که داشتم شروع کردم و در یک اغذیه‌فروشی عرضه می‌کردم. شب‌های پنج‌شنبه و جمعه مشتری بیشتری نسبت به روزهای دیگر داشتیم در این مواقع مادر و پدر و خواهرم به کمک می‌آمدند. هم دیدار هفتگی بود و هم کمک به تولید و فراوری مواد اولیه برای رستوران. برخی اوقات از دوستانی که به دیدارم می‌آمدند ضمن دیدار کمک‌کاری می‌گرفتم.

در همان زمان با داشتن یک بچه سه‌ماهه خدمت سربازی هم می‌رفتم. صبح‌ها پادگان بودم و بعد از ظهرها تا پاسی از نیمه‌شب مشغول تهیه مواد برای رستوران بودم. کار طاقت‌فرسایی بود بدون سرمایه و بدون پشتوانه. مواقعی پیش می‌آمد که در خرج روزانه خودمان هم می‌ماندیم. یک‌بار صاحب‌خانه که فکر کرده بود در آپارتمان آشپزخانه دایر کرده‌ایم جوابمان کرد. در همان ایام برای کسب درآمد در یک هتل هم کار می‌کردم تا پولی برای ادامه کار پس‌انداز کنم. در حین کار تحقیق و تفحص را سرلوحه کارم قرار دادم هر کتاب و نشریه‌ای که در مورد برند و فرانچایز بود را می‌خواندم. بازدید از نمایشگاه گلدفود در امارات برایم کارساز شد. هرروز از ساعت ۸ صبح تا ۹ شب در آن گشت می‌زدم و بررسی و مطالعه می‌کردم. تا به این نتیجه رسیدم که ظرفی را طراحی کنم که در آن یک مجموعه غذایی و نوشابه قرار گیرد و بشود در حال قدم زدن از آن استفاده کرد. اکثر مردم دوست دارند غذا را با دست بخورند به خاطر همین فینگر فود را انتخاب کردم. وقتی به ایران برگشتم با کمک طراحان در صنعت غذایی ظرف مخصوصی را طراحی کردیم و برای اولین بار فینگر فود را وارد بازار ایران کردیم. ایده اولیه بر مبنای این نیاز شکل گرفت که در همه دنیا مرسوم است مردم در زمان بازدید از مراکز خرید بزرگ تمایل دارند چیزی بخورند. فینگر فودی طراحی کردیم که بتواند نقش میان‌وعده را بازی کند، انرژی‌بخش باشد و متناسب با وضعیت معیشتی و سبک زندگی مردم نیز باشد. کول کاپ وعده ایست که مردم می‌توانند در حرکت نیز آن را مصرف کنند. سال ۸۶ نام کول کاپ را ثبت کردم. این ظرف نمونه خارجی ندارد و کاملاً ایده خودمان است. در وهله اول دید وسیعی به گسترش کار نداشتیم؛ و فکرم این بود که در آینده ۲ تا ۳ شعبه در تهران ایجاد کنم. برند انحصاری کول کاپ، شامل ظرف ثبت‌شده ما که به آن ظرف هیجان‌انگیز می‌گوییم، از سال ۸۷ با احداث شعبه‌ای در ونک شروع به کار کرد. در سال ۸۹ از گوشه کنار کشور مراجعه می‌کردند و درخواست شعبه کول کاپ را داشتند. اولین شعبه خارج از تهران را در هرمزگان دایر کردیم. خودم همه دکوراسیونش را ساختم و نصب کردم و ۱۵ روز همان‌جا ماندم و کف را هم خودم جارو کردم و تحویل دادم حتی برایشان پختم و سرویس دادم و تاکنون هم با موفقیت کامل به کارشان ادامه می‌دهند. پس از افتتاح اولین شعبه خارج از تهران به فکر فرانچایز دادن افتادیم و با مشاوران خوبی که در تمامی زمینه‌ها داشتیم توانستیم در سال ۸۹ برای خودمان سبک درست کنیم بدون اینکه ایده کسی را کپی کرده باشیم.

کول کاپ همان غذای انگشتی است با فرمول سری

کول کاپ همان غذاهای انگشتی است که در تمام دنیا مرسوم بوده و سال‌هاست که رستوران‌های مدرن در قالب مهمانی‌ها و عصرانه‌ها فینگر فود ارائه می‌کنند. کول کاپ غذایی متشکل از گوشت، مرغ و سبزیجات است که به صورت صنعتی و با فرمولاسیون خاص فرآوری می‌شود و یک زنجیره غذای سالم و بدون سوسیس و کالباس در یک پک کاملاً منحصربه‌فرد

ارائه می‌کند. کول کاپ بر این باور است که فست‌فود نیست، فینگر‌فود است و تفاوت فاحش این ۲ مقوله در این است که فست‌فودها معمولاً غذاهایی متشکل از انواع سوسیس و کالباس هستند که به‌صورت بسیار سریع سرو می‌شوند، در صورتی که فینگر‌فودها غذاهایی هستند که بسیار زمان‌بر بوده و از ریزه‌کاری‌های خاصی تبعیت می‌کند. بزرگ‌ترین مزیت ما عدم استفاده از سوسیس و کالباس است. در واقع شعار کول کاپ همین است. البته معنای این حرف نفی سوسیس و کالباس نیست اما ما همواره تلاش می‌کنیم تا موضوع سلامت انسان‌ها را مدنظر داشته باشیم، به‌طوری‌که مرغ و گوشت مواد اولیه اصلی کول کاپ را تشکیل می‌دهند و سوسیس و کالباس در فرمول کول کاپ جایی ندارد. البته همان‌طور که خودتان می‌دانید استفاده از سوسیس و کالباس مقرون‌به‌صرفه‌تر از گوشت و مرغ است ولی ما چوب‌حراج به خودمان زدیم و از مواد اولیه گران‌تر اما سالم‌تر استفاده کردیم. مزیت دیگری که می‌توان برشمرد ظرف منحصربه‌فرد آن است که غذا و نوشیدنی را همراه باهم سرو می‌کند. کول کاپ از متریال خاص و با فرمول خاص تهیه می‌شود. کول کاپ هم مشابه برندهای مشهوری مثل KFC یا King burger دستور پخت محرمانه‌ای دارد که آن را بروز نمی‌دهد. برای مثال در سس مخصوص کول کاپ ۱۸ نوع ادویه و سبزی وجود دارد.

ما به هر قیمتی نمایندگی نمی‌دهیم

اولین برند غذایی هستیم که در خارج از ایران شعبه داریم. به‌زودی شعبه‌های کول کاپ در اربیل عراق و ترکیه و کشورهای خلیج‌فارس افتتاح خواهد شد. محصولات کول کاپ به‌صورت صنعتی در کارخانه تهیه و فرآوری و در بسته‌بندی‌های استاندارد و کیوم و به شعبات عرضه می‌شود. در شعبات غذا به مدت ۴۰ ثانیه عرضه می‌شود. نیروهای کاری ما عاشق کارشان هستند به‌طوری‌که حاضر نیستند با درآمد بیشتر در جای دیگری کار کنند. شعارمان برای نمایندگان کول کاپ این بوده و هست: ما به هر قیمتی نمایندگی نمی‌دهیم و به هیچ قیمتی از دستش نخواهیم داد. آموزش از اصلی‌ترین موارد برند کول کاپ است. انشا‌الله برنامه داریم ۳۰۰ شعبه داشته باشیم و شعبه‌های برون‌مرزی‌مان نیز افتتاح شود. امیدوارم فرانچایز در ایران به‌جایی برسد که به‌جای وارد کردن برندهای مشهور دنیا، خودمان برندهای معتبری به خارج از کشور صادر کنیم.

اشکالی ندارد از این شاخه به آن شاخه پریدن

به جوان‌ها توصیه می‌کنم دنبال علایقشان بروند. باید با مطالعه و تحقیق علایقشان را پیدا کنند. اگر کاری را دوست دارند در آن کارگری کنند و به قول قدیمی‌ها خاک آن کار را بخورند. من عقیده دارم این اشکالی ندارد که جوان‌ها از این شاخه به آن شاخه بپرند تا شاخه مطمئن و موردعلاقه‌شان را بیابند. چون شاخه اصلی با تحقیق و تجربه به دست می‌آید.

مالک بزرگترین رستوران زنجیره ای کشور



نام: شهرام فخار

متولد: ۱۳۵۴، تهران

موقعیت: مؤسس و مالک رستوران‌های زنجیره‌ای پدر خوب

جمله برگزیده کار آفرین:

اگر راضی نیستم دخترم از غذای رستوران بخورد نباید راضی باشم که بچه‌های مردم هم از این غذا بخورند.



پدر با وجدان و خوبم!

شهرام فخار فقط ۴۰ سال دارد و مدت زیادی نیست که رستوران‌های زنجیره‌ای‌اش را افتتاح کرده است؛ اما رستوران‌های او در همین مدت کم به‌خوبی جایش را باز کرده است. شهرام فخار با ابتکارش فست فودهای مضر را به غذایی کم‌ضرر تبدیل کرده است. شاید اگر پدر شهرام فخار با مشکل قلبی پدرش مواجه نمی‌شد، شاید اگر او حاضر نمی‌شد به دخترش همان غذایی را ندهد که به مشتری‌هایش می‌دهد، امروز ایده فست فود بدون روغن این‌قدر گل نمی‌کرد. به‌هرحال باید خوشحال بود که چنین اتفاقی در زندگی شهرام فخار افتاد تا رستوران‌های پدر خوب افتتاح شوند.

در تجارت از چیزی نمی‌ترسم

عاشق کار بودم، در یک خانواده متوسط بزرگ شدم، از همان بچگی دوست داشتم دستم توی جیب خودم باشد و همیشه می‌خواستم کارکنم. اولین درآمدم از فروش کتانی کهنه‌ام بود که توانستم به دوستم بفروشم و با همان پول یک کتانی نو بخرم و مقداری هم پول پس‌انداز کنم. از همان بچگی سعی می‌کردم هر چه می‌خواهم را با پول خودم بخرم. در ۱۶ سالگی بدون اطلاع پدر و مادرم در تیم پرسپولیس بازی می‌کردم. یک روز که مسابقه مهمی داشتیم چون پول نداشتم دستکش دروازه‌بانی بخرم با دوستانم به پارک نیاوران رفتیم و بلال فروختیم. هرچند نتوانستم با پولی که آن روز درآوردم دستکش بخرم ولی یک تجربه بزرگ برایم بود. از بچگی عاشق کار مواد غذایی بودم و از همان ۱۶ سالگی وقتی پول خیلی کمی از فوتبال گرفتم با چند نفر از دوستانم یک مغازه ساندویچی باز کردیم، ولی پس از چند ماه آن مغازه را جمع کردیم. همیشه مدیون کمک‌های پدر و مادرم هستم حتی

آموزش‌های که ناخودآگاه به من می‌دادند، بعدها در زندگی کمکم کرد، حدوداً ۱۰ سالم بود که در شرق تهران زندگی می‌کردیم و خانه‌مان درجایی بود که دوروبرمان خالی بود و همیشه کلی سگ ولگرد آنجا بود و هرروز صبح پدرم ساعت ۷-۶ بیدارم می‌کرد که نان بخرم و من یک ترس دائمی داشتم که این سگ‌ها به من حمله نکنند (البته بعداً فهمیدم خودش دورادور پشت سر من می‌آید و مراقب من است.) و این ترس، باعث شد که امروز از چیزی نترسم. در تجارت هم از چیزی نمی‌ترسم و هر چیزی اراده کنم با توکل به خدا به آن می‌رسم. مادرم وقتی بچه بودم من را به خرید می‌فرستاد و مثلاً می‌گفت برو پرتقال بخر. او می‌گفت یک پرتقال خوب این جوری باید باشد و من با اعتمادبه‌نفس می‌رفتم خرید می‌کردم و دقیقاً مثل یک معلم خوب به من آموزش می‌داد و این تربیت‌ها به نظرم من را آدم مسئولیت‌پذیری کرده است. ورزشکار حرفه‌ای بودم یک سال در پرسپولیس بودم، ۴ سال در تیم شاهین و دوره‌ای به تیم ملی جوانان دعوت شدم و بعد با مشکل بدنی مواجه شدم و فوتبال را کنار گذاشتم و به سربازی رفتم. دوره سربازی خیلی سخت بود که بعدها ثمرات این سختی را در زندگی و کارم به‌وضوح دیدم. اگر به سربازی نمی‌رفتم شاید الان موفق نبودم. من در اوج بودم، همه دوستانم فوتبالیست بودند و بعد همه‌چیز را ول کردم و به سربازی رفتم جایی که با افراد دیگر و شرایط متفاوت برخورد کردم. بعد از آمدن از سربازی چند سالی به کارهای مختلفی از جمله کار تلویزیونی، خبرنگاری و ... مشغول شدم؛ اما چون خودم را در آن فضا غریبه می‌دیدم منصرف شدم و دنبال یک فضای دیگر بودم تا این‌که با آقای زارع آشنا شدم که یک‌ششم مرغ و جوجه ایران را تأمین می‌کرد. او نقش مهمی در زندگی و پیشرفت من داشت. در سیستم آن‌ها مشغول به کار شدم. کارم آمارگیری بود. پس از مدتی مدیر فروش شدم. این شرکت حدوداً هفته‌ای یک‌میلیون جوجه یک‌روزه می‌فروخت. در سال ۷۹ من ابتدا با ۷۵ هزار تومان مشغول به کار شدم در سال ۸۲ با ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان حقوق ماهانه و زمانی که شرکت به کلی منحل شد از کار بیرون آمدم. درکل زندگی‌ام، فقط یک‌بار برای کسی کار کردم و چه قبل و چه بعدازآن همیشه کارهای خودم را داشتم و برای کسی کار نکردم. چند وقت پس از انحلال شرکت در کار مرغ و جوجه ماندم حتی مرغداری زدم که در آن کار، یکسری مشکلاتی برایم پیش آمد که شاید هر کس در آن موقعیت بود سکت می‌کرد. یک‌شب حدوداً در عرض یک ساعت ۲۷ هزارتا مرغ ۲ کیلویی‌ام مردند؛ یعنی کل مرغ‌ها افتادند و مردند. آن روز من ورشکست نشدم چون مدیریت بحران کردم. می‌توانستم ملک‌هایم را به طلب کارها بدهم اما این کار را نکردم. اجازه ندادم طلب کارها دوره‌ام کنند و اعتبارم زیر سؤال برود. ملک‌هایم را باقیمت کمتر فروختم. چک‌هایم را پاس کردم و ۶ ماه هم کار را ادامه دادم و اتفاقاً پول خوبی درآوردم.

وقتی که من God father شدم

سال ۸۳ همراه با مادر و خواهرم به مرکز خرید تیراژه رفته بودم که موقع برگشت در یک لحظه تصمیم خودم را گرفتم که می‌خواهم چه کار کنم و اوایل ۸۴ با یک مغازه ۲۴ متری رستورانم را بانام God father یا همان پدرخوانده افتتاح کردم و دوباره به صنعت غذا برگشتم. من مجموعه رستوران‌های پدر خوب را با ۶-۵ میلیون تومان سرمایه پایه‌گذاری کردم. این سرمایه کم حتی نقد هم نبود. یکی از دلایلی که فکر می‌کنم توانستم به این موفقیت برسیم فن بیان و هنر جذب کردنم بود. من در ثبت شرکت‌ها اسم پدرخوانده یا همان God father را ثبت کرده بودم علت آن هم علاقه زیادم به فیلم پدرخوانده بود. این فیلم بر روی من تأثیر بسیار زیادی گذاشت. از قسمت‌های مثبت فیلم چیزهای بسیار زیادی یاد گرفتم اینکه انسان‌ها هرچقدر بزرگ‌تر فکر کنند به همان اندازه به جاهای بزرگ‌تری می‌رسند. از سال دوم به بعد استقبال مردم از رستوران زیاد شد و ما مشتری خودمان را پیدا کردیم. کار رستوران گرفت و ما تا شش شعبه را با همین اسم ادامه دادیم. تا اینکه یک روز روی میز نامه‌ای را دیدم که در آن شرکت «پارمونت پیکچرز» از ما شکایت کرده بود. تحقیق کردم دیدم این شرکت در کل دنیا اسم God father را ثبت کرده است. تنها چند کشور باقی‌مانده‌اند که ایران هم یکی از آن چند کشور است. آن‌ها به محض اینکه متوجه شده بودند که کسی در ایران این اسم را ثبت کرده است از من شکایت کرده بودند تا ثبت مرا باطل کنند. روز دادگاه به همراه وکیلیم به دادگاه مراجعه کردیم. وقتی وارد شدیم دیدم ۸ نفر از جمله ۲ نفر از فرانسه، ۳ نفر از آمریکا به همراه یک وکیل ایرانی در جلسه حضور دارند. وقتی صحبت‌ها انجام شد گفتم من اصلاً به سینما و فیلم کاری ندارم بلکه کار مواد غذایی می‌کنم و این اسم هیچ ربطی به کار سینما ندارد اما در جمع‌بندی به این نتیجه رسیدیم که به‌هرحال حق با آن‌هاست و کمپانی بزرگ آن‌ها زحمات زیادی کشیده است بنابراین نام رستوران را عوض کردم. البته ما یک اخطار هم از وزارت ارشاد داشتیم چون نباید از اسامی بیگانه استفاده کرد. مجموع این مسائل باعث شد ما نام رستوران را از God father به Good father تغییر دهیم و تابلوی رستوران‌ها به پدر خوب تغییر پیدا کرد. بعد از این تغییر حس خاصی داشتم فکر نمی‌کردم مردم استقبال کنند و این موضوع مرا نگران می‌کرد؛ اما به محض تغییر نام رستوران گویی خدا به ما نظر کرد و استقبال بسیار خوبی از مجموعه شد و در کارمان چرخشی بزرگ ایجاد شد. همین استقبال بی‌نظیر باعث شد به فکر ایجاد رستوران‌های زنجیره‌ای بیفتم؛ اما در این فرایند هرگز اولویت اول من کسب درآمد و پول درآوردن نبوده بلکه سالم‌سازی مجموعه مدنظرم بوده است. شاید اگر مواد اولیه غذا و مواد موردنیاز رستوران را از موادی باکیفیت پایین‌تر انتخاب می‌کردم و کمتر نسبت به آن حساسیت نشان

می‌دادم می‌توانستم درآمد بیشتری به دست آورم اما من به هیچ‌عنوان راضی به این مسئله نبوده و نیستم و این موارد را در تمام شعب پیگیری و تأکید می‌کنم.

باکسی تعارف ندارم

من از یک بچه ۵ ساله هم مشاوره می‌گیرم. هیچ‌وقت ادعا نمی‌کنم کاملم و همه‌چیز را می‌دانم. این‌همه پیشرفت تازه ۳۰ درصد از آن چیزی است که می‌خواهم. یک روز ادعا کردم که مک‌دونالد ایران می‌شوم (که تازه غذای ما خیلی بهتر و سالم‌تر از مک‌دونالد است). والان از آن‌هم گذشته‌ام و قول می‌دهم پدر خوب بتواند در دنیا حرفی برای گفتن داشته باشد. الان جزو رستوران‌های برتر کشور هستیم و طی برنامه‌های ۵ ساله‌ای که در نظر داریم به تعدادی که می‌خواهیم می‌رسیم. الان ما برندهایی می‌بینیم که ظرف ۲ سال، ۱۰۰ شعبه افتتاح کرده‌اند که من به شما قول می‌دهم این‌ها تا چند سال دیگر از بین می‌روند چون هیچ فکری در آن‌ها نبوده و زیرساخت‌هایشان را محکم نکرده‌اند. در تجارت از چیزی نمی‌ترسم و هر چیزی اراده کنم با توکل به خدا به آن می‌رسم باکسی تعارف ندارم هر کس بخواهد اعتبار برند من را زیر سؤال ببرد، نمایندگی‌ام را از او می‌گیرم. ما می‌خواهیم کاری کنیم که هر کس در تهران، کیش، تبریز، سمنان غذایی را خورد یک طعم را تجربه کند. برای اولین بار در ایران سیستم بدون روغن را جا انداخته‌ایم که استقبال فوق‌العاده‌ای از آن شده است.

هنر ما این است که غذای بدون روغن خوشمزه تولید کنیم. من واقعاً به خوشمزه بودن غذایمان اعتقاد دارم. پدرم چند وقت پیش عمل قلب باز انجام داد. دکتر ایشان به من گفت این روغنی که ما در غذایمان استفاده می‌کنیم باعث بسته شدن عروقمان می‌شود و اکثر ما به خاطر این طرز استفاده از روغن دیر یا زود مثل پدر من تنها راه چاره‌شان عمل قلب است. می‌توانم به جرئت بگویم که ۸۰ درصد رستوران‌های ما روغنی را که با آن غذاها را سرخ می‌کنند هرچند روز یک‌بار عوض می‌کنند! این روغن است یا سم؟ هر مخزنی که در آن مرغ کنتاکی، سیب‌زمینی سرخ کرده، هات‌داگ و ... سرخ می‌شود حدود ۲/۵ لیتر روغن می‌خواهد و رستوران‌های ما به خاطر نداشتن صرفه اقتصادی بارها و بارها از آن استفاده می‌کنند که برخی تا ۱۰۰ بار در طول روز این کار را انجام می‌دهند. حالا شما ببینید چه اتفاقی برای آن بچه می‌افتد که از آن غذا استفاده می‌کند. همه انسان‌ها عقل دارند. خودتان ببینید وقتی در خانه یک سیب‌زمینی را سرخ می‌کنید در ظرفش که احتمالاً مقدار زیادی روغن مانده اگر بخواهید دوباره غذا درست کنید آن غذا بدمزه و تلخ می‌شود و حالا قضاوت کنید که اگر ۱۰۰ بار در یک روز و ۱۰ روز مداوم این روغن داغ شده باشد چه اتفاقی برایش می‌افتد؟

وجدانم درد می گیرد

۲ موضوع باعث شد مبتکر غذای بدون روغن باشم، اولی مریضی پدرم و دوم سلامت غذایی که به مردم می‌دهم. روزی با یکی از دوستانم به رستورانم رفته بودیم و دیدم به دخترش اجازه نمی‌دهد در آنجا غذا بخورد. وقتی این صحنه را دیدم واقعاً تأسف خوردم. به خودم گفتم باید غذایی تحویل مردم بدهم که به دختر خودم هم بدون نگرانی آن را بدهم. اگر راضی نیستم دخترم از غذای رستوران بخورد نباید راضی باشم که بچه‌های مردم هم از این غذا بخورند.

پول خودش سراغ من می‌آید

این کارآفرینی که ایجاد کردم مرا ارضا می‌کند. الان ۱۵۰۰ نفر در سیستم من مستقیماً مشغول به کار هستند. هرکدام از این افراد ۳ تا ۴ نفر را تحت پوشش خودشان دارند. بیش از ۱۵۰۰۰ نفر غیرمستقیم در سیستم من کار می‌کنند؛ و همین باعث خوشحالی‌ام است. هیچ موقع پول را فدای سیستم نکردم. هیچ وقت به هر قیمتی پول درنیاوردم، الان به راحتی پول درمی‌آورم. حتی در خانه می‌نشینم، پول خودش سراغ من می‌آید. در برنامه‌ام ۱۱۰ شعبه است ولی در طی ۵ سال. الان بیش از ۸۵ شعبه داریم و تمام کارهای زیرساختی مهم را انجام داده‌ایم که بتوانم یک برند بین‌المللی شویم. تمام ایزوها و تأییدها و ثبت‌های بین‌المللی را گرفته‌ایم و تا یک سال آینده در هلند، آلمان و ترکیه شعبه‌های خودمان را افتتاح می‌کنیم. می‌توانم به جرئت بگویم که پدر خوب امکان صادر شدن یک برند ایرانی به تمام جهان را دارد. الان شعب ما توسط آدم‌های معروف زیادی اداره می‌شود آقایان مایلی کهن و فریاد شیران مدیران شعبه مرزداران هستند. آقای توسلی کارگردان سریال روزگار جوانی هم شعبه ولنجک پدر خوب را مدیریت می‌کند و تمام شعب ما آدم‌های گزینش شده‌اند و این‌گونه نیست هرکسی از دربیاید به او شعبه بدهیم. خیلی از کسانی که از من امکان تأسیس شعبه گرفته‌اند آدم‌های فرهیخته و تحصیل کرده هستند. همچنین رستوران‌های معروفی در ایران هستند که از من به‌عنوان کارشناس رستوران استفاده می‌کنند و برای نظرم ارزش زیادی قائل‌اند. من را به رستوران‌شان دعوت می‌کنند تا متوجه شوند چه اشکالاتی در سیستمشان دارند. اکنون روزی بیش از ۸-۱۷ ساعت کار می‌کنم به‌علاوه خودم را هرگز از مشاوره گرفتن با دیگران بی‌نیاز نمی‌دانم.

سیمرغ صنعت ایران



نام: مرتضی سلطانی

متولد: ۱۳۳۷ قم

موقعیت: بنیان گذار گروه صنعتی زر (زرماکارون)

جمله برگزیده کار آفرین:

تولید یعنی عبادت



پدرم صدایم می‌زد: نون خور زیادی

من در سال ۱۳۴۰ در قلعه‌ی مبارک‌آباد قم به دنیا آمدم. محل تولد من قلعه‌ای بود که اتاق‌هایش را توسط شیخ عبدالکریم حائری به خانوارهای بی‌سرپرست و مستحق داده بودند. مادرم، همسر دوم پدر بود. پدر از همسری دیگر ۸ فرزند داشت و مادرم که بعد از فوت همسر اول به‌ناچار با پدر ازدواج کرده بود، باید بار زندگی و تربیت ۳ فرزند یتیم دیگرش را هم به دوش می‌کشید. آغاز کودکی من، در محرومیت از حداقل‌های زندگی سپری شد؛ اما این تنها مشکل نبود، تقدیر، محبت واقعی پدر را نیز از من سلب کرد و حتی مرا مجبور ساخت در همان دوره کودکی، زمانی را از مهر مادری دورباشم. سرما، تنهایی، گرسنگی و بی‌محبتی، تمام چیزهایی بودند که در آن دوران، همراه من بودند. پدر و مادرم باهم توافق کرده بودند که صاحب فرزند نشوند اما همان‌طور که گاه بازی‌های روزگار با تصمیمات ما منافات پیدا می‌کنند به‌طور ناخواسته صاحب فرزند پسری شدند و من به دنیا آمدم. پدرم از تولد من بسیار ناراحت بود و به سبب همین ناراحتی از همان ابتدا رفتار بدی با من داشت. تنها پناه واقعی‌ام آغوش مهربان مادرم بود که تنها مأمن من نیز به شمار می‌رفت. روزها یکی پس از دیگری می‌گذشت و من درگذر این روزها نه‌تنها معنای واقعی پدر را هرگز درک نکردم، بلکه همواره از بی‌محبتی‌ها و سرزنش‌های او رنج می‌بردم هفت‌ساله شده بودم و می‌بایست مانند دیگر هم‌سن‌وسال‌هایش کتاب به دست راه مدرسه را در پیش می‌گرفتم. پدرم با رفتن من به مدرسه کاملاً مخالف بود و اصرارهای پیاپی مادر تأثیری در تغییر تصمیم پدر نداشت. - همون که گفتم، درس بی درس.

- آخه مرد یه خورده فکر کن. همه بچه‌ها میرن مدرسه. گذشت زمون ما که ...
- تو نمی‌خواد منو نصیحت کنی. از اول گفته بودم که بچه نمی‌خوام، گوش نکردی. حلالم

می‌گم باید بره سر کار. مرتضی از وقتی که حرف‌ها را می‌فهمید هزار بار شنیده بود که نباید به دنیا می‌آمد، اما خدا خواسته بود و آمده بود. او می‌ماند که چطور و چرا به دنیا آمده است که همیشه پدر صدایش می‌کرد نون خور زیادی.

- من که از تو چیزی نمی‌خوام. خرجش با خودم.

در هفت‌سالگی سنگ‌قبر می‌شستم

من کودک دل‌شکسته و تنهایی بودم که برای زنده ماندن تلاش می‌کردم. تلاشی سخت و طاقت‌فرسا، روزهای پنجشنبه و جمعه به گورستان می‌رفتم تا شاید با شستن قبرها، اندک درآمدی به دست آورم و کمک‌خرجی برای مادر باشم با پای‌برهنه در خاک و گل می‌دویدم و با سطلی پر از آب در دستم، سنگ‌قبرها را می‌شستم. روزی از روزها که پابرهنه سنگ‌قبری را شسته بودم منتظر بودم پیرمرد پولم را بدهد تا بروم و قبر دیگری را بشویم. چشمان آن پیرمرد به پاهایم دوخته شد او با تأسفی عمیق، زمزمه کرد: وای بر من، وای بر ما... آن مرد مهربان مرا با خود برد و کفشی پلاستیکی برایم خرید. هدیه‌ای ارزشمند برای کودکی تنها، ... این کفش‌ها هنوز از بهترین خاطرات و ارزشمندترین دارایی‌های من هستند.

باوجود تمام سختی‌ها اما همیشه در کنارم مادری بود که به من درس «آدم بودن» را عاشقانه می‌آموخت. مادر من، نمونه یک زن مظلوم و نجیب ایرانی بود. او زنی روستایی بود که با مناعت طبع و پاکیزگی فکر و روان خود، من را برای درست زندگی کردن و آدم بودن راهنمایی می‌کرد. مادر هرچند سواد نداشت، اما به دانش آموختن بچه‌هایش توجه زیادی داشت و برای موفقیت فرزندانش با تمام توان خود در برابر سختی‌های زندگی ایستادگی کرد و بالاخره موفق شد مرا در سن ۷ سالگی به مدرسه بفرستد. هرچند این کارش باعث تشدید تمامی مشکلات روزافزون زندگی‌مان شد.

اگر موفقیتی دارم، حاصل فداکاری‌های آن زن شایسته است که برای تحصیل من از جان‌مایه گذاشت. به یمن تمام ایثارهای او و به حول و قوه الهی، بیمارستانی در زادگاه آن بانوی بزرگوار احداث کرده‌ام که در راه خدمت به محرومان باشد. آن بیمارستان به یادبود مادرم، «مرحومه‌ام لیلا امینی» نام‌گذاری شده است.

لطفاً سریع‌تر بروید چون ما آبروداریم

درب قلعه‌ی مبارک‌آباد، دربی چوبی بود که به دلیل تراز بسته نشدن آن حتی گاهی می‌شد از بین در عبور نمود، در روزی از روزگاران خدا، صدای در قلعه آمد و من از کنجکاوای دویدم و در مقابل درب قلعه پیر مردی با کلاه سیدی سبز را دیدم که مشتی پول در دستانش بود، وقتی نگاهمان به نگاه هم گره خورد او سراغی از مادرم گرفت، بی‌بی را صدا کردم و بی‌بی آمد آن پیرمرد - که اگر زنده است خدا نگهدارش باشد و اگر رخت سفر بر بسته خدا رحمتش کند - دستانش را برای دادن پول به طرف مادرم دراز کرد، مادرم در کلامی گفت فرزندان من غذا دارند، فرزندان من پوشاک دارند و بهتر است این پول را به افرادی در این قلعه دهی که غذا و پوشاک ندارند. پیرمرد برای دادن پول اصرار می‌کرد و مادرم برای زودتر رفتن آن مرد و می‌گفت لطفاً سریع‌تر بروید چون ما آبروداریم. پیرمرد به سراغ دیگری رفت و من هم از کنجکاوای آن مرد را تعقیب کردم در قلعه فقط یک خانواده بود که سرپرست داشت او نیز کارگر راه‌آهن بود - این بدان معنا بود که مستمری ثابت ماهیانه‌ای رادارند - زن آن خانواده در مقابل آن پیرمرد زبان به نداشتن‌ها باز کرد و اقرار به بی‌همسری! آن پیرمرد که تردید را در دوگانگی برخورد مادر و این زن می‌دید کراحت در دادن پول را در چهره‌اش نمودار کرده بود، ولی اصرار و ابراز نیاز این زن کارساز شده بود و آن پیرمرد پول را داد و رفت.

بی‌بی می‌گفت: پسر هر کاری می‌کنی بکن ولی دروغ نگو. مرتضی: بی‌بی هر کاری، حتی گناه کنم ولی دروغ نگو

بی‌بی ام لیلا: آری دروغ هیچ‌وقت نگو

بعدها فهمیدم کسی که دروغ نگوید هیچ گناهی نمی‌کند؟! و بعدها درک کردم شاه‌کلید موفقیت "صداقت" است و ملتی که خود را از دروغ مبرا کند شاه‌کلید و رمز موفقیت در دستانش است.

اولین کار صنعتی

در ابتدای جوانی، اولین تجربه خود را در کسب‌وکار جدی به دست آوردم و مشغول فرش‌فروشی شدم اما فرش‌فروشی آتی نبود که بتواند روح پرخروش مرا راضی کند. می‌خواستم وارد فضای تولید و صنعت بشوم. به‌اتفاق چند دوست، واحد تراشکاری‌ای را

راه‌اندازی کردیم و این اولین تجربه به من می‌آموزاند که برای موفقیتی بیشتر باید به کار گروهی اعتماد کرد. در آن روزها با گروهی آشنا شدم که پیمانکاری پوشش سوله را انجام می‌دادند. در این کار وارد شدم اما سؤالی مهم، ذهن کنجکاو مرا به خود درگیر ساخته بود... سؤال من این بود: «ما چه چیزی را پوشش می‌دهیم؟»... پیدا کردن پاسخ به این سؤال زندگی مرا تغییر داد... در جست‌وجوی پاسخ، به سوله رسیدم و تلاش کردم فن‌آوری آن را بیاموزم و در نهایت به خود گفتم: «پوشش را ول کن، به سراغ سوله سازی برو...» راحت نبود چون من یک جوان کم سن و بی‌تجربه بودم و بنابراین دنبال این بودم که ببینم چگونه می‌توانم این کار را آغاز کنم. به همین خاطر، به همراه چند دوست، تمام توان خود را جمع کردیم و برای دریافت موافقت اصولی به اداره صنایع اراک رفتیم...

۳۰ سال تلاش برای حفر قنات

سال ۵۹ بود، هنوز قم بخشی از استان تهران به شمار می‌رفت. به تصور اینکه نمی‌توان در حریم ۱۲۰ کیلومتری تهران، کارگاهی احداث کرد، زمینی را در مامونیه زرنند ساوه مهیا کردیم، بعد به سراغ گرفتن موافقت اصولی رفتیم...مدیرکل صنایع استان مرکزی به جدیت با درخواست سوله سازی من مخالفت کرد... هرچه تلاش کردم راه به جایی نبردم. شش ماه گذشت و مأیوس رو به تهران گذاشتم. عنایات الهی بار دیگر مرا مورد لطف خود قرارداد. در بین راه تصمیم گرفتم به دوستانم، آن خبر ناگوار را بدهم.

پس به اولین دفتر مخابراتی که رسیدم، توقف کردم... آنجا روستایی بود به نام ابراهیم‌آباد در نزدیکی سه‌راه سلفچگان. تلفن خراب بود و می‌باید معطل می‌ماندم... پیرمرد مسئول آن، زمانی که تبوتاب مرا دید، پرسید: چه شده است که این‌گونه بی‌تابی؟ و من ماجرای شش ماه دوندگی بی‌حاصل را تعریف کردم و آن مرد هم‌داستان ابراهیم‌آباد و تلاش ۳۰ ساله ابراهیم نامی برای احداث قنات را تعریف کرد و گفت که چگونه آن مرد موفق شده است... و من درسی دیگر آموختم... هیچ‌گاه برای رسیدن به هدفی که به آن ایمان دارم، مأیوس نشوم. حتی اگر مجبور باشم ۳۰ سال تلاش کنم.

قطعاً ملاقات من با آن پیرمرد، موهبتی الهی بود... بلافاصله برگشتم و بانگیزه‌ای مضاعف چنان کارم را پیگیری کردم تا بالاخره موافقت اصولی تأسیس کارخانه سوله سازی را دریافت کردم...تلاش این جوان کم سن بعد از سال‌ها زحمت، تحصیل و کار بی‌وقفه به ثمر نشست و مرتضی سلطانی توانست اولین گام خود را در مسیر آنچه می‌خواست با موفقیت

بردارد. راهی که با تأسیس کارخانه‌های ماشین‌سازی، قالب‌سازی، نورد لوله سرد، آرد و ماکارونی کماکان ادامه دارد. مرتضی سلطانی، امروز، یک کارآفرین مطرح، یک صنعتگر موفق، یک صادرکننده نمونه و یک مدیر برتر است. او متواضعانه خود را سرباز صنعت سرزمینش می‌داند.

تولید یعنی عبادت

سلطانی تولید را عبادت می‌داند: «در طول سی سال خدمت در صنعت این سرزمین، همواره بر این باور بودم که تولید خوب، عبادت است. یک تولیدکننده خوب می‌باید در کنار تولید محصولات کامل و باکیفیت که اساساً مأموریت فطری و ذاتی وی تلقی شده و استمرار حیاتش به این مؤلفه بستگی دارد، برنامه تولید خود را چنان تنظیم کند که امکان دسترسی دائمی تمامی لایه‌های اجتماعی نیازمند به آن محصول مهیا باشد. نگاه صرفاً سوداگرانه به فرآیند تولید در صنعت؛ نگاهی یک سوگرانه است. در این عرصه، تولید و فروش محصولات غذایی تنها یک داد و ستد ساده به شمار نمی‌روند. بلکه نتیجه فعالیت توأم صنعتی و تجاری تولیدکنندگان، در گستره‌ای فراگیر به خانه یکایک شهروندان نفوذ می‌کند و در عمق وجود آن‌ها رخنه می‌نماید. پس در صنعت، توجه به اخلاقیات و پای بندی به اصول اخلاقی و انسانی، درخور توجه زیادی است.»

تولید یعنی کار گروهی

سلطانی به کار گروهی در صنعت عشق می‌ورزد و تولید را تجلی کار گروهی می‌پندارد: «معتقدم یک صنعتگر باید در گام نخست یک مدیر باتدبیر باشد. مدیری که بتواند فضای کاری بشناسد، نیازهای جامعه را درک کند توانایی راهبری و هدایت داشته باشد و از همه مهم‌تر بتواند خصوصیات و شرایط کار گروهی را درک کرده و به آن پایبند باشد. کار در صنعت به هیچ‌وجه حرفه‌ای انفرادی و فردمحورانه نیست. مدیر تولیدی، با تکیه بر اصول حاکم بر تحقیق و توسعه، روندی دائمی در افزایش کارایی و بهره‌وری را با استفاده از منابع مالی، انسانی و مواد اولیه بکار می‌بندد و محصول خود را ارائه می‌نماید. یک صنعتگر موفق باید یک مدیر، یک رهبر و یک هماهنگ‌کننده قوی باشد.»

تولید یعنی بها دادن به جوانان

او که کودکی، نوجوانی و جوانی خود را سخت‌ترین شرایط پشت سر گذارده و در تمامی آن دوران جز خداوند، ملجأ و پشتیبانی نداشته، لذا به قدرت جوانان، اعتقاد قوی دارد. «معتقدم نیروی کار متخصص در سرزمین ما کم نیست. لیکن صنعتگر باید بتواند به آن‌ها اعتماد کند. جوانان بسیاری داریم که تحصیلات دانشگاهی دارند. از دیدگاه تئوری آموزش دیده‌اند، اما نتوانسته‌اند دانش خود را با تجربه عملی درآمیخته و مجرب شوند.

من از بدو ورودم به صنعت تلاش کردم این فرصت را برای جوانان علاقه‌مند و آماده برای فعالیت همه‌جانبه، فراهم کنم؛ زیرا خود من هم روزی جوان بودم و اگر اعتمادی به من نمی‌شد، قطعاً امکان بروز توانایی را هم به دست نمی‌آوردم. من معتقدم، کارخانه نباید فقط بارانداز جرم باشد، باید فضایی باشد که فکر و اندیشه هم در آن تخلیه‌شده، به روی کار بیاید و زنده‌تر شود.

جرم و کالا، به‌خودی‌خود ارزش ندارد؛ اما در صورت عجین شدن آن با پویایی ذهن و علم، تجلی می‌یابد و ارزش آن دوصد افزون می‌گردد. برخلاف تصور، سرمایه یک‌نهاد تولیدی، پول نیست. ماشین‌آلات هم حداکثر ۱۰ درصد سهم دارند؛ اما مهم‌ترین سرمایه، وجود گروهی از جوانان مشتاق است که با مدیریتی خوب، تعهد و همت والا، کارآفرینی را آغاز می‌کنند.»

تولید یعنی رعایت حقوق مصرف‌کننده

اگر قرار باشد تولیدی انجام گیرد و اگر قرار باشد عبادتی صورت پذیرد، پس چگونه می‌توان به رضایت مصرف‌کننده تمایلی نداشت؟ او معتقد است: «اساس مفهوم تولید، مقدس است. از این رو که تولیدکننده به‌جای ورود به چرخه اقتصادی غیرمولد، با ایجاد گردش اقتصادی مولد و پویا، ضمن تأمین بخشی از نیازهای جامعه، ارزش‌افزوده‌ای را برای کشور فراهم می‌آورد. ارمغانی که تمامی آحاد جامعه را در برمی‌گیرد بدین لحاظ رعایت حقوق مصرف‌کننده ایمان می‌خواهد؛ ایمانی واقعی و نهادینه‌شده.»
بله در طول سی سال خدمت در صنعت این سرزمین، همواره بر این باور بدم که تولید خوب، عبادت است. نگاه صرفاً سودنگرانه به فرآیند تولید در صنعت؛ نگاهی یک‌سونگرانه است.

اندرز پدر، خطاب به فرزند ۷ ساله‌اش: گرسنگان جهان و شکر الهی

روز مبعث پیامبر اکرم (ص) (۲۹ خرداد ۱۳۹۱) با فرزند ۷ ساله‌ام در حیاط منزل قدم می‌زدیم رو به فرزندم گفتم آیا می‌دانی الآن که من و تو در کنار هم هستیم، در جهان و طبق آمارهای رسمی گرسنگانی هستند که غذا برای خوردن ندارند و برهنگانی هستند که پوشاک برای پوشیدن؟! و من و تو هم غذا برای خوردن داریم و هم لباس برای پوشیدن و آیا فکر نمی‌کنی بهتر است برای این لطف الهی، خدا را شکر کنیم و بوسه بر خاک میهنمان بزنیم؟! و در این حال هر دو نشستیم زمین و خاک میهنمان را بوسیدیم؛ و خدا را شکر کردیم.

پدر خوانده علمی کنکور در ایران



نام: کاظم قلم چی

متولد: ۱۳۳۴، تهران

موقعیت: بنیان گذار کانون فرهنگی آموزش

جمله برگزیده کار آفرین:

من عاشق آموزش هستم پس موفقیت به دنبال آن می آید، ولی معکوس آن انجام پذیر نیست، یعنی اینکه من چه کارکنم که موفق شوم این جواب نمی دهد.



باز هم مادر

من در سال ۱۳۳۴ در تهران به دنیا آمدم. تقریباً می‌توانم بگویم بیشترین نقش را در زندگی من مادرم ایفا کردند. در دوره‌ای که من هشت سالم بود، مادرم تا کلاس شش دبستان درس خوانده بود در یک دبستانی تدریس می‌کرد برای کلاس پنجم دبستان. همزمان هم درس می‌خواند و درس می‌داد و هم سرپرستی ما را داشت. وقتی من در سال ۱۳۵۲ وارد دانشکده فنی دانشگاه تهران شدم، مادرم هم همزمان دانشجو بود و البته می‌خواست برای دکتری بخواند که سرطان گرفت و در سن ۴۳ سالگی فوت کرد.

با حقوق معلمی شروع کردم

برای پنجم ابتدایی تدریس می‌کردم و ماهی ۱۰۰ تومان هم حقوق می‌گرفتم و ادامه تحصیل هم می‌دادم. روزگار سختی را می‌گذراندم، حقوق کم بود و خرج زیاد. مجبور بودم برای کمک به مادر و برادرم تابستان‌ها کارکنم و برای دبیرستان هم سراغ مدارس شبانه رفتم. دانشکده فنی، کعبه آمالم بود. فرق نمی‌کرد چه رشته‌ای، همین که وارد بشوم برایم کافی بود هم‌کلاسی‌ها همه بزرگ بودند و کافی بود دیپلم را بگیرند تا بروند پی زندگی و پول درآوردنشان. برای همین هم در سال آخر دبیرستان نه خبری از فوق‌برنامه بود، نه آمادگی برای کنکور؛ می‌خواستم قید دانشگاه رفتن را بزنم و بروم دنبال زندگی. چون اصلاً فکرش را هم نمی‌کردم در دانشگاه تهران قبول شوم. بدون انتظار برد، پایین‌ترین رشته‌ای که می‌شد در دانشگاه تهران قبول شد، یعنی مهندسی معدن را انتخاب کردم و در کمال ناباوری اول شدم. اولین تدریسم را کلاس پنجم دبستان داشتم. مدیر مدرسه به من پیشنهاد کرد که به یک دانش‌آموزی که جهشی خوانده بود و در ریاضیاتش مشکل داشت، ریاضی درس بدهم. من

هم این کار را کردم و نمره ریاضی او ۱۳-۱۴ شد و سر صف من تشویق شدم. آن تدریس را هرگز فراموش نمی‌کنم. بعد از آن هم همیشه به بچه‌ها درس می‌دادم. در همان دوره شبانه هم به همه هم کلاسی‌هایم درس می‌دادم. البته چون من سنم، سن دانش‌آموزان روزانه بود کمترین اختلاف سنی‌ام با آن‌ها ده سال بود. ساعت چهار صبح به پارک لاله می‌رفتیم، در می‌زدیم نگهبان پارک در را باز می‌کرد تا ساعت ۷ صبح درس می‌خواندیم و بعد نیم‌ساعتی فوتبال بازی می‌کردیم و بعد هم همه سرکار می‌رفتیم، چون همگی شاغل بودیم. بعد از آن هم به شکل خصوصی در دوره دانشگاه تدریس می‌کردم. بعد از مدتی با تنی چند از دوستانم کار تدریس خصوصی را در آموزشگاهی بانام البرز پی گرفتیم و رسماً تبدیل شدم به یک معلم تدریس خصوصی.

کانون فرهنگی آموزش وارد می‌شود

سال‌های بعد از جنگ است و مردم از نظر اقتصادی چندان وضعیت مناسبی ندارند. بسیاری از نیروهای مستعد و جوان کشور به شهادت رسیده‌اند و حالا دیگر همت جوانان بر سازندگی است و آمار رسیدگان به مرحله کنکور به حد چشمگیری بالا می‌رود. پس در چنین اوضاع و شرایطی حتماً استفاده از معلم خصوصی و تدریس یک‌نفره ضروری به نظر نمی‌رسد؛ «فکر کردم در تدریس خصوصی نفع به کسانی می‌رسد که معمولاً وضع مالی خوبی دارند؛ اما تکلیف آن‌هایی که با استعدادهای خوب امکانات مالی نداشتند چه می‌شد؟ برای همین سراغ ایده‌ای رفتم که به کلاس‌های آموزشی، امکانات مالی و مدرسه نیازی نداشت و حتی منحصر به بچه‌های تهرانی هم نمی‌شد؛ ایده آزمون‌های منظم که هر کس با هر وضعیت اقتصادی امکان استفاده از آن را داشت.» سال ۱۳۷۲ اتفاق مهم در تاریخ کنکور ایران رقم خورد؛ یک حادثه شیرین کنکوری؛ اولین آزمون به شیوه قلم‌چی در زیرزمین دبستان آزادگان، خیابان بوستان چهارم در منطقه پاسداران تهران برگزار شد و نزدیک به ۶۰ نفر هم داوطلبانه آمدند و در آن شرکت کردند. من متوجه شده بودم چیزی حدود ۷۵ درصد بچه‌ها امکان استفاده از کلاس‌های کنکور را ندارند و خودشان درس می‌خوانند؛ بنابراین احساس کردم بهترین حالت ممکن طراحی برنامه منظمی است که کمکشان کند تا به‌صورت خودآموز پیش بروند و در نوع خواندنشان نظم ایجاد کند. در واقع شکل‌گیری کانون فرهنگی آموزش به همین دلیل صورت گرفت که در اکثر نقاط کشور و به‌خصوص در روستاها افرادی که لیاقت و استعدادش را دارند، بیایند و درست مثل سایرین درس بخوانند و در هر وضعیت مالی و درسی از روش کانون استفاده کنند. من معتقد بودم گسترش این روند با شهریه کم باعث گسترش عدالت آموزشی می‌شد و همچنین خیلی از دانش‌آموزان هم که روزها کار

می‌کردند و شب‌ها درس می‌خواندند، می‌توانستند همین‌طور درس بخوانند و موفق شوند.

آزمون‌های منظم را برای اولین بار اجرا کردم

بنده آزمون‌های برنامه‌ای را اجرا کردم که بانظمی مشخص، دانش آموزان هر دو هفته یکبار آزمون می‌دهند. خوب این کار، کاری بود که قبلاً انجام نشده بود و اولین باری بود که توسط بنده طراحی و اجرا شد. در واقع آزمون آزمایشی وجود داشت که بچه‌ها امتحان بدهند و با شرایط امتحان و آزمون آشنا شوند. ولی طراحی که هر دو هفته یکبار انجام شود درجایی از دنیا اجرانشده بود؛ و من انجام این کار را در وجود خودیافتیم و ریشه در وجودم داشت و اعتقاد دارم که هر انسان توانایی‌هایی دارد و نیازی ندارد که حتی از کسی کمک بگیرد و من تصمیم گرفتم که به افراد راه و مسیر را نشان دهم یعنی برنامه‌ای راهبردی را ارائه دهیم و بچه‌ها هم خودشان برنامه شخصی که دارند را در دفتر برنامه‌ریزی باهم تطبیق می‌دهند. خوب، این کار کاری جدید بود و کمکی که کرد این بود که بچه‌هایی که در روستاها و شهرستان‌های کوچک زندگی می‌کنند و بدون اینکه دسترسی به ساختمان‌های مجلل و امکانات زیاد داشته باشند، توانستند به رتبه‌های عالی دست پیدا کنند. خوب این کار چون جدید بود با مقداری ناباوری همراه شده بود. من این کار را در زیرزمین دبیرستان آزادگان با ۷۰-۸۰ نفر شروع کردم و همه تعجب کردند که این تعداد

افراد به چه علت روز جمعه به مدرسه آمده بودند و آزمون می‌دادند. خوب این برنامه هر سال افزایش یافت و سال بعد به ۵۰۰ و سپس به ۳۰۰۰ نفر رسید که هم‌اکنون نیز به ۴۰۰۰۰۰ نفر رسیده است. نکته‌ای که در اینجا حائز اهمیت است، صداقت در رفتار است.

کتاب‌هایی با نام قلم چی

آزمون‌ها تدوین شده‌اند و برنامه‌ریزی مدون هم در اختیار اعضاست. حالا نوبت به اطلاعاتی است که باید دانسته شود! سال ۷۴، ده عنوان کتاب با نزدیک به ۵۰ هزار تیراژ منتشر می‌شود. این کتاب‌ها سال‌به‌سال در رنگ‌ها و برگه‌های مختلف تکثیر می‌شوند.

اتفاقی به نام وقف!

همه باید درس بخوانند؛ حتی فقیرترها. پس «پیشنهادی به شان می‌کنیم که نتوانند ردش کنند.» پیشنهاد ما برای اینکه همه بتوانند درس بخوانند، دو چیز بود: اول این که دانش‌آموزانی که مشکل مالی دارند و سرپرستی‌شان به عهده مادرشان است، بورسیه می‌شوند تا رایگان درس بخوانند. دوم هم ساخت مدارس و کتابخانه است تا نه تنها بعد از من این مسیر ادامه پیدا کند، بلکه طوری باشد که همه دانش‌آموزان نیازمند بتوانند از آن بهره‌مند شوند. تا به حال ۳۵۰ نمایندگی کانون در سراسر کشور و درآمد حاصل از برگزاری آزمون‌ها وقف شده است. فقط قسمت انتشارات وقف نشده است. در واقع ۷۰ درصد از حقوق ماهیانه من وقف شده است. بعضی از ساختمان‌های ما بیش از ۳۰ میلیارد تومان ارزش مالی دارد که ما آن را وقف کردیم و من تنها، متولی اینجا هستم و این ساختمان به فرزندانم به ارث نخواهد رسید. هرچند خود آن‌ها از وقف نمودن کانون بسیار خرسند شدند و مشوق بودند. هم‌اکنون به صورت مستقیم بیش از ۷۰۰۰ نفر و به صورت کامل ۱۰۰۰۰ نفر و شاید هم بیشتر در کانون فعالیت می‌کنند.

نهایت یک پدر

برنامه‌ام این است که به جایی برسیم که اگر کسی نام کانون را می‌شنود، یاد آموزش به معنای کلی‌اش بیفتد. آرزو دارم به جایی برسیم که دانش‌آموزان روش فکر کردن را بیاموزند و بتوانند برای خودشان برنامه‌ریزی کنند؛ فکر کردن به روش قلم چی حد نهایت چیزی است که من به آن می‌اندیشم.

عاشق کارت باش و سماجت به خرج بده

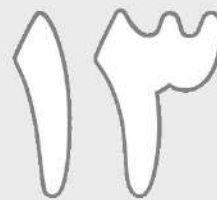
من برای موفقیت راهی کاملاً مشخص دارم و آن قضیه علاقه‌مند بودن به کاری است که انجام می‌دهی. من عاشق آموزش هستم پس موفقیت به دنبال آن می‌آید، ولی معکوس آن انجام‌پذیر نیست، یعنی اینکه من چه کارکنم که موفق شوم این جواب نمی‌دهد.

و سخن دیگر اینکه من در طول زندگی و کارم از کسی قرض نگرفتم و خودم از صفر شروع کردم. خوب این خودش با مشکلاتی همراه بود و توصیه من این است که باوجود مشکلات سماجت به خرج بدهید. باارزش‌ترین دارایی من سه چیز است که من خیلی به

آنها علاقه‌مند هستیم. یک: طرح‌ها و ایده‌های آموزشی که خودم ارائه کردم و از آنها خیلی راضی هستیم و کمک بسیاری در زمینه‌های آموزشی کرده است دو: وقف عام کردن کانون و سومی بورسیه کردن دانش‌آموزانی که در شهرهای بزرگ و کوچک دارای مشکل مالی هستند و اینکه آنها نیز بتوانند درس بخوانند و پیشرفت کنند و این شعار ما است که:

به امید آنکه هیچ دانش‌آموز بانگیزه و سخت‌کوشی به دلیل مشکل مالی از درس خواندن و پیشرفت بازماند.

پرتیراژترین ناشر آموزشی کشور هستیم



نام: ابوالفضل جوکار

متولد: ۱۳۵۴، تهران

تحصیلات: کارشناسی تغذیه و کارشناس ارشد MBA

موقعیت: بنیان‌گذار انتشارات بین‌المللی گاج

جمله برگزیده کار آفرین:

امیدوارم روزی نام ایران عزیز مترادف با کتاب و فرهنگ باشد ،
نه نفت و گاز.



تدریس خصوصی از ترم اول دانشجویی

کارم را از ۱۲ سالگی شروع کردم با فروش بستنی و بامیه پول کیف و کتابم را درمی‌آوردم. یادم می‌آید آن موقع ما امکانات کافی نداشتیم حتی برای خرید یک کتاب معمولی چند نفری پول می‌گذاشتیم و به نوبت از هم قرض می‌گرفتیم سال ۱۳۷۲ وارد دانشگاه آزاد شدم. بعد از ورود به دانشگاه به‌طور جدی تدریس را آغاز کردم. به درس شیمی خیلی علاقه داشتم. به یاد دارم در آن سال نیازمندی‌های روزنامه‌ی همشهری، تازه تأسیس شده بود. من به دفتر نمایندگی نیازمندی‌های شعبه‌ی میدان امام حسین (ع) رفتم و تقاضای چاپ ۱۰ نوبت آگهی تدریس شیمی، با عنوان «تدریس شیمی، تضمینی، کلیه‌ی حق التدریس بعد از قبولی، ساعتی ۱۰۰۰ تومان» را کردم و تلفن منزل را هم در آگهی درج کردم. در روز یکی، دو تا دانش‌آموز زنگ می‌زدند و سی، چهل نفر معلم! خانواده‌ی دانش‌آموزان تا می‌پرسیدند شما چند سال سابقه‌ی تدریس دارید یا مدرک تحصیلی شما چیست؟ و متوجه می‌شدند که دانشجوی ترم یک هستم و تازه شروع به تدریس کرده‌ام، خداحافظی می‌کردند. فقط در این ۱۰ نوبت آگهی، یک خانواده به من اعتماد کرد و برای دخترشان که در دی‌ماه امتحان نهایی داشت فرصت تدریس را به من دادند. منزل ایشان در خیابان سوم سعادت‌آباد، بالاتر از میدان کاج بود و طی این مسیر از منطقه‌ی ۱۴ به منطقه‌ی ۲، با ساعتی ۱۰۰۰ تومان آن‌هم تضمینی خیلی توجیه اقتصادی نداشت ولی برای شروع کارم، بسیار جذاب بود و من راضی بودم. بعد از دو جلسه تدریس شیمی، از من خواستند که ریاضیات و فیزیک هم تدریس کنم. جمعاً این ۳ درس را طی ۳۰ جلسه‌ی ۲ ساعته تمام کردم و پس از قبولی دانش‌آموز در این ۳ درس، مبلغ ۶۰ هزار تومان به‌عنوان اولین درآمدم از تدریس را دریافت کردم.

ایجاد بانک اطلاعاتی از معلم‌ها

یادم می‌آید که بعد از درج آگهی معلم‌های دروس دیگر، غیر از شیمی زنگ می‌زدند و می‌گفتند اگر شما رفتید تدریس و دانش‌آموزان نیاز به تدریس سایر دروس داشتند، ما را معرفی کنید. من یکی، دو روز اول توجه نمی‌کردم و چون می‌خواستم تلفن اشغال نشود،

می‌گفتم چشم، اگر موردی بود به شما خبر می‌دهم. بعد از چند روز به این فکر افتادم، تلفن معلم‌ها را در هر درس باسابقه‌ی تدریس، نشانی منزل و... بگیرم و یک بانک اطلاعاتی درست کنم. بعد از گذشت پنج، شش روز یک بانک اطلاعاتی حدود ۲۰۰ نفره از معلمان و دبیران دروس مختلف تهران را داشتم و به این فکر افتادم که با این معلم‌ها می‌توانم یک آموزشگاه تدریس خصوصی راه‌اندازی کنم و در متن آگهی‌های جدید بنویسم: «تدریس تمامی دروس در تمامی مقاطع تحصیلی.» همین کار را هم کردم و چون آگهی صرفاً برای درس شیمی نبود، تقریباً روزی ۳ تا ۴ تا دانش‌آموز در دروس مختلف جذب می‌کردم و دروس غیر از شیمی را به معلم‌ها و دبیرانی که توانایی و سابقه‌ی تدریس خوبی داشتند، ارجاع می‌دادم و دبیران بابت این معرفی ۳۰ درصد از حق‌التدریس را به من می‌دادند. تا پایان سال ۷۳ به این شیوه کار می‌کردم. سال ۷۴ تصمیم گرفتم دفتری اجاره کنم و این کار را به‌صورت حرفه‌ای انجام دهم و عملاً یک آموزشگاه تأسیس کنم. میدان رسالت در شرق تهران را انتخاب کردم و در خیابان پنجاه‌وسوم، طبقه‌ی سوم یک ساختمان، یک دفتر حدوداً ۲۵۰ متری به مبلغ ۲ میلیون تومان رهن و ماهیانه ۷۵ هزار تومان اجاره کردم و آموزشگاهی به نام «اندیشمندان» را تأسیس کردم. شرایط کاری در آن مقطع خیلی خوب بود. بعد از یکی، دو سال، شعبه‌ی دوم آموزشگاه را در خیابان سی‌وهشتم سعادت‌آباد تأسیس کردم. خود من هم شخصاً علاوه بر مدیریت آموزشگاه‌ها شیمی کنکور درس می‌دادم گاهی تحت عنوان دبیر پروازی برای کلاس‌های نکته، تست و جمع‌بندی به شهرهای یزد و اصفهان دعوت می‌شدم و در طول یک سال به بیش از هزار نفر شیمی درس می‌دادم. همواره مفاهیم شیمی را به زبان ساده، با طنز و شعر آمیخته می‌کردم تا یادگیری آن برای دانش‌آموزان راحت‌تر باشد. چون اکثر دانش‌آموزان رابطه‌ی خوبی با درس شیمی نداشتند و از این درس فراری بودند.

ایده تولد گاج از یک روستا شکل گرفت

من چون خودم جزو دانش‌آموزان مناطق کم‌برخوردار تهران بودم و امکانات آموزشی در مدارس ما ضعیف بود، همواره در طول تدریس، علاقه داشتم، آنچه را که در درس شیمی می‌دانم به نفرات بیشتری انتقال دهم. مثلاً به‌جای سالی هزار دانش‌آموز، یک‌صد هزار نفر، بلکه بیشتر از آن بهره ببرند و این کار فقط از طریق تألیف یک کتاب جامع و خوب امکان‌پذیر بود ولی به دلیل مشغله زیاد تدریس، هیچ‌گاه فرصت نمی‌کردم که این کار را به‌صورت جدی انجام دهم و تألیف یک کتاب به‌گونه‌ای که دانش‌آموزان را از کلاس درس تا حد امکان بی‌نیاز کند، کار دشواری است. هم تجربه تدریس می‌خواهد و هم حوصله زیاد. تا اینکه ۱۳۷۹، در یکی از روزهایی که به‌عنوان دبیر پروازی برای تدریس به یزد می‌رفتم، دوست فرهیخته و عزیزی که هم‌اکنون در قید حیات نیستند، به نام آقای مهندس حمید قندهاری از من

خواستند که یک روز هم در دبیرستان بهاباد که در ۲۰۰ کیلومتری شهر یزد واقع شده است، برای تدریس و رفع اشکال درس شیمی بروم. ایشان ساکن تهران بودند ولی در آن مقطع در روستای بهاباد کارهای تحقیقاتی و عام‌المنفعه می‌کردند. من هم باکمال میل پذیرفتم. وقتی با بچه‌های آن روستا مواجه شدم، دیدم که امکانات آموزشی در آنجا تقریباً صفر است ولی شوق اشتیاق به یادگیری در چشمان تک‌تک آن‌ها دیده می‌شد. آن‌ها به‌صورت شبانه‌روزی با کتاب‌های آموزشی آن‌هم به‌صورت محدود، خودشان را برای کنکور آماده می‌کردند. تیم‌های ۳ نفره تشکیل داده بودند، مثلاً کتاب آموزشی فیزیک به مدت دو روز در اختیار یک تیم بود و سایر کتاب‌ها در اختیار تیم‌های دیگر و به‌صورت چرخشی از این تعداد محدود کتاب استفاده می‌کردند. آقای مهندس قندهاری می‌گفت: «این دانش‌آموزان با همین امکانات، همه‌ساله رتبه‌های خوبی در کنکور کسب می‌کنند و اگر امکانات بیشتر باشد، قطعاً رتبه‌های بهتری به دست خواهند آورد.» بعد از بازگشت از یزد و مشاهده اثربخشی کتاب‌های آموزشی در روند تحصیلی دانش‌آموزان در نقاط کم‌برخوردار، بی‌درنگ شروع به تألیف کتاب شیمی به زبان ساده نمودم و سعی کردم تمامی تجارب دوران تدریس را به زبانی شیوا و آسان برای دانش‌آموزان به رشته‌ی تحریر درآورم، به‌گونه‌ای که یک دانش‌آموز بدون نیاز به معلم شیمی بتواند این درس را بیاموزد.

پاترولم را فروختم تا کتابم را چاپ کنم

تألیف این کتاب حدوداً یک سال طول کشید و هم‌زمان نیز قصد مهاجرت به کشور آلمان را برای زندگی و ادامه تحصیل داشتم. برای چاپ کتاب به ناشران زیادی مراجعه کردم، ولی همگی می‌گفتند این کتاب فروش نمی‌رود، چون سهم مطالب آموزشی آن نسبت به پرسش‌های ۴ گزینه‌ای آن بیشتر است. در آن مقطع، کتاب‌های تست از فروش خوبی برخوردار بودند و به‌نوعی ابزار کار معلمان کنکور بودند؛ ولی من اعتقاد غیرازاین بود، چون هدفم از تألیف این کتاب، آموزش به دانش‌آموزان به زبان ساده بود. خصوصاً دانش‌آموزان نقاط کم‌برخوردار که از امکانات آموزشی کنکور کم‌بهره یا بی‌بهره بودند. به یاد می‌آورم، سال ۱۳۸۰ یک ماشین پاترول داشتم و آن را فروختم و از وزارت ارشاد، مجوز چاپ کتابم را تحت عنوان «ناشر مؤلف» گرفتم و آن را در شمارگان ۵۰۰۰ نسخه چاپ کردم. ابتدا سعی کردم، کتاب‌ها را بفروشم که در فروش با مشکلات زیادی از سوی کتاب‌فروشان و توزیع‌کنندگان کتاب روبه‌رو بودم. من به‌عنوان یک معلم با این بازار آشنا نبودم و آن‌ها تا ۵۰ درصد قیمت پشت جلد کتاب را برای حق توزیع و فروش می‌خواستند و این موضوع برای من قابل‌قبول نبود، چون هزینه‌ی تمام‌شده آن کتاب، تازه بدون احتساب حق‌التألیف خودم بیش از ۵۰ درصد بود.

تمام ۵۰۰۰ جلد کتاب را هدیه دادم

جالب اینکه می‌گفتند کتاب‌ها را به‌صورت امانی در اختیار ما قرار بده و پس از ۳ ماه مراجعه کن، هر تعداد را که فروخته باشیم پس از کسر ۵۰ درصد از قیمت پشت جلد، پرداخت و الباقی را مرجوع می‌کنیم! من این شرایط را نپذیرفتم و چون قصد سفر داشتم و کتاب را کتاب مفیدی می‌دانستم، تصمیم گرفتم، تمامی ۵۰۰۰ نسخه از کتاب را به دبیران شیمی سراسر کشور هدیه دهم، بنابراین نامه‌ای نوشتم و ویژگی‌های کتاب را به معلمان توضیح دادم و همراه با کتاب از طریق مدارس برایشان به‌رسم هدیه فرستادم. چند روز بعد از ارسال کتاب‌ها، یک اتفاق جالب افتاد و آن اینکه معلمان بعد از مطالعه کتاب، تقاضای خرید به تعداد زیاد برای دانش‌آموزان خود را داشتند، گاهی به تلفن درج‌شده در کتاب زنگ می‌زدند یا به دانش‌آموزان خود می‌گفتند این کتاب را تهیه و با خود داشته باشند. طبیعی بود دانش‌آموزان برای تهیه کتاب به کتاب‌فروشی‌ها مراجعه می‌کردند و کتاب‌فروشان و توزیع‌کنندگان، این بار حاضر بودند کتاب را با تخفیف ۳۰ درصد به‌جای ۵۰ درصد آن‌هم به‌صورت نقدی تهیه کنند. این کتاب آن‌قدر با استقبال روبه‌رو شد که دبیران و دانش‌آموزان خواهان سایر دروس با این شیوه نگارش یعنی توضیح مفاهیم درس به زبان ساده به همراه پرسش‌های ۴ گزینه‌ای بودند و من برای پاسخگویی به این نیاز، تصمیم گرفتم که از مهاجرت صرف‌نظر کنم و در شهریورماه ۱۳۸۱، مجوز انتشارات بین‌المللی گاج را گرفتم. بسیاری از مؤسسات بیشتر از این‌که به عمق پردازند درصدد وسیع شدن بودند پس اگر کسی روی محتوا کار می‌کرد حتی با یک کتاب برنده بود و ما دقیقاً روی محتوا کار کردیم تا خلاً محتوا در مؤسساتی که «آقیانوس‌هایی‌اند به عمق یک متر» را پرکنیم. ظهور گاج با نصب تابلوی دکتر حسابی در خیابان انقلاب همراه بود اول فقط می‌خواستیم از تابلو انیشتین استفاده کنیم اما عده‌ای مخالفت کردند و گفتند چرا از استادان شهیر کشور خودمان مثل دکتر حسابی استفاده نمی‌کنی لذا اولین ایده تبلیغی ما با تصویر دکتر حسابی گره خورد. من معتقدم یک کتاب خوب خودش راهش را پیدا می‌کند، تبلیغات فقط می‌تواند مثل کاتالیزور سرعت فروش را بالا ببرد. مثلاً اگر برای شناخته شدن یک کتاب سه سال وقت لازم باشد با تبلیغات می‌توان در یک سال و نیم به همان رسید.

کسی حاضر نشد با من شریک شود

در ابتدای فعالیت گاج همان سال‌های ۸۲-۸۱ به چند نفر از همکاران خود ام‌معلمان دروس مختلف [پیشنهاد شراکت دادم، ولی هیچ‌یک نپذیرفتند و معتقد بودند بازار از کتاب‌های آموزشی اشباع است. می‌گفتند اگر سال ۱۳۷۰ بود خوب بود ما هم می‌آمدیم و سرمایه‌گذاری

می‌کردیم و به من هم توصیه می‌کردند وارد این حوزه نشوم، کار پرزحمت و پرریسکی است؛ اما من حرف جدیدی برای گفتن داشتم و قرار نبود از روش کسی کپی‌برداری کنم. به قول جبران خلیل جبران: «اگر آوازت زیبا و دل‌نشین باشد، حتی اگر وسط بیابان باشی، کسی را خواهی یافت که به آوازت گوش فرا دهد.» البته که اوج رقابت دانش‌آموزان در کنکور، دهه‌ی هفتاد بود و کتاب‌های نکته و تست از رونق بسیار خوبی برخوردار بودند، ولی من در تولید کتاب‌های آموزشی هدفم متفاوت بود. من آموزش را به زبان ساده و نه برای دانش‌آموزان در کلاس‌های کنکور، بلکه برای دانش‌آموزان کم‌بهره و یابی‌بهره از خدمات آموزشی مدنظر داشتم.

در ایران به آرزوهایم رسیده‌ام

من از آغاز تأسیس گاج، یک هدف اساسی را برای خودم در نظر گرفتم و آن «توسعه عدالت آموزشی» بود. به عبارت دیگر دوست داشتم که تمام دانش‌آموزان بتوانند تا حد ممکن از امکانات آموزشی یکسان برخوردار باشند. یک کتاب آموزشی جامع تنها راهکار ارزانی است که می‌تواند عدالت آموزشی را برقرار کند. ما از مقطع پیش‌دبستانی تا کارشناسی ارشد کتاب داریم و چند سالی است که پرتیراژترین ناشر کشور هستیم. در مجموع حدوداً سالی ۱۰ میلیون جلد کتاب تولید می‌کنیم. در مجموعه ما بیش از ۸۰۰ مؤلف و ویراستار با ۹۵۰ کارمند اداری در بخش‌های مختلف و ۵۲۰ نمایندگی و عوامل توزیع مشغول فعالیت هستند. اساسی‌ترین نوآوری ما نوشتن کتاب‌ها به زبان ساده است به همین دلیل کتاب‌های ما برای یک دانش‌آموز تهرانی و یک دانش‌آموز در دورافتاده‌ترین منطقه کشور قابلیت استفاده دارد؛ همین می‌تواند یکی از دلایل موفقیت کتاب‌های گاج باشد. همچنین در حوزه تبلیغ نیز ابتکاراتی به خرج دادیم، مانند این‌که کتاب‌های آموزشی ما به معلمان هدیه داده می‌شود. این کار باعث می‌شود پس از مطالعه کتاب توسط معلم، خرید آن به دانش‌آموزان توصیه شود. این خود مؤثرترین و کم‌هزینه‌ترین تبلیغ است. از سوی دیگر ما توانستیم با استفاده از تفاله نیشکر و شلتوک، کاغذی درست کنیم که قیمت آن از کاغذ معمولی کمتر است و این اختراع هم‌اکنون ثبت شده است. کاهش هزینه کاغذ نیز توانسته صرفه‌جویی در هزینه‌ها را به دنبال داشته باشد. من در ایران تا حدود زیادی به اهداف و آرمان‌هایم رسیده‌ام اما آرزو دارم در آینده‌ای نه‌چندان دور، پراوازه‌ترین ناشر جهان شوم ایده بین‌المللی شدن از روز اول با من بود، نام کامل گاج، انتشارات بین‌المللی گاج است، یعنی از روز اول تأسیس گاج این نام را انتخاب کردم و علاقه‌مندم هر جا نام یک کتاب خوب و اثرگذار مطرح شد، نام ایران هم مطرح شود، به عبارت دیگر نام ایران عزیز مترادف با کتاب و فرهنگ باشد و نه نفت و گاز.

رسیدن از هیچ به همه چیز

۱۴

نام: اسدالله عسگراولادی

متولد: ۱۳۱۲، تهران

موقعیت: بزرگ‌ترین صادرکننده خشکبار کشور

جمله برگزیده کار آفرین:

سعی کردم از بانک‌ها وام نگیرم. بانک‌ها بسیار سراغ من آمدند
اما قبول نمی‌کردم!



از یک کیسه کنجد شروع کردم

من اسدالله عسگراولادی هستم و سال ۱۳۱۲ در تهران متولد شدم. خانواده‌ام متدین و در سطح پایین جامعه بودند و با قشر ثروتمندان سروکار نداشتند. شغل پدرم پیشه‌وری بود و مغازه عطاری داشت. ما سه برادر بودیم که هر سه از سن ۱۳-۱۲ سالگی کار در بازار تهران را شروع کردیم. روزها کار و شبها درس. پس از گذراندن کنکور در رشته ادبیات پذیرفته شدم اما عصرهایی که فرصت داشتم به دانشکده اقتصاد هم می‌رفتم چون ساختمان‌های دانشکده مقابل هم بود. گاهی سر کلاس‌های دانشکده حقوق هم می‌رفتم. آن موقع رفتن به سایر دانشکده‌ها آزاد بود و مثل امروز کنترل و حراست هم در کار نبود. کارم را از صفر شروع کردم. اولین حقوقی که در دوره شاگردی گرفتم روزی ۲ ریال بود که می‌شد ماهی شش تومان. تلاشم شبانه‌روزی و کار سخت بود.

اولین تجارت‌م را با خرید یک کیسه کنجد به قیمت ۵۳ تومان از بازار تهران شروع کردم و آن کیسه کنجد را به ناوایی سر محل به قیمت ۷۰ تومان فروختم و این اولین سود من در تجارت بود. این مربوط به سال ۱۳۲۷ است. تا سال ۱۳۳۴ کارمند بودم و در یک شرکتی کار می‌کردم که فعالیتش در زمینه صادرات بود. به صادرات علاقه‌مند شدم اما پول نداشتیم. تنها دارایی‌ام خانه‌ای بود که در خیابان مصطفی خمینی به مبلغ ۵۶۰۰ تومان خریده بودم. در آن خانه من و دو خواهر و پدر و مادرم زندگی می‌کردیم. ا

ولین ماشینم که در سال ۱۳۳۳ خریدم یک فولکس به مبلغ ۵۹۰۰ تومان بود که با همین ماشین چند کیسه خواربار از بازار می‌خریدم و بین نانو و بقال توزیع می‌کردم. سال ۱۳۳۴ تصمیم گرفتم تاجر شوم. به اتاق بازرگانی رفتم که کارت بازرگانی بگیرم، اما سنم اقتضا

نمی‌کرد. چون حداقل باید ۲۴ ساله می‌بودم. نایب رئیس اتاق وقت طبق قانون می‌توانست مرا امتحان کند. مرحوم عبدالله توسلی مرا پیش او فرستاده بود. یادم نمی‌رود ۲۰ سؤال از من کرد درباره ارز کشورها، حمل جنس و غیره. من به تمام سؤالات جواب دادم و آن نایب رئیس به معرف زنگ زد و گفت: این باید جای من بنشیند. ۲۵ سال بعد جای او نشستیم.

از بانک‌ها وام نمی‌گیرم

۲ سال بعد با قسط و تخفیف حجره‌ای به مبلغ ۴ هزار تومان خریدم و رشته خشکبار را انتخاب کردم و هنوز بعد از ۵۴ سال در همین رشته هستم. زیره سبز را بسیار دوست داشتم. چون هم سرمایه کمی می‌خواست و هم قیمتش ارزان بود. از کار در داخل خوشم نمی‌آمد می‌خواستم صادرات داشته باشم. من در دانشکده اقتصاد معلمانی چون دکتر لطفعلی صورتگر و سید محمد مشکات و دکتر آشتیانی را دیده بودم.

در پله‌های دانشگاه سراغ پروفیسور حسابی می‌رفتم و سؤال می‌پرسیدم. پس این‌ها باید به کار من می‌آمد. کار را در سال ۱۳۳۶ و از صفر با صادرات زیره شروع کردم و قسطی پنج تن زیره خریدم. اولین مشتری‌ام در صادرات سنگاپور بود. با تمام دنیا از طریق اتاق‌های بازرگانی‌شان مکاتبه کردم و دنبال خریدار گشتم. اولین معاملاتم با نیویورک سال ۱۳۳۰ شروع شد.

نیویورک از دیرباز تاکنون بورس زیره بوده و هست. کوشش کردم و سفرهایم شروع شد و روزی رسید که دیکته کننده قیمت زیره در جهان و ایران شدم. دوشنبه‌ای نبود که بازار ادویه نیویورک که زیره هم زیرمجموعه آن است باز شود و نرخ شرکت من (حساس) که الان ۵۱ ساله شده، روی میز نرود و معاملات شروع بشود؛ اما سال‌های واقعاً سختی بود. در سال ۱۳۴۷ به صادرات دو قلم دیگر خشکبار شامل پسته و کشمش رو آوردم. پسته کار بزرگی بود و پول سنگینی می‌خواست. من پول نداشتم اما چون در بازار آبرو داشتم و خوش حساب بودم به من نسیه می‌دادند و هنر من این بود که یک ماهه آن جنس را به خارج می‌فروختم و پولش را می‌گرفتم. این هنر خوش حسابی من عامل موفقیت من در بازار پسته بود.

سال ۱۳۴۳ اولین انبارم را در خیابان تختی تهران خریدم و کارخانه زیره حساس را در مشهد تأسیس کردم که هنوز هم هست، هر سال که سودی می‌بردم انبار و دفتر و خانه

و ملک می‌خریدم. در سرای امید که آن حجره قسطی را خریده بودم تمام دفاتر همسایه را خریدم. من تاجرم و اصولی دارم؛ یکی از اصولم این است که هیچ وقت بیش از یک هفتم تنخواهم را به کسی نسیه نمی‌دهم تا اگر پولم را خورد باقی پولم محفوظ بماند. اصل بعدی‌ام این است که سعی کردم هیچ وقت بیش از نصف دارایی‌ام را نسیه نخرم. اصل دیگر این است که سعی کردم از بانک‌ها وام نگیرم. بانک‌ها بسیار سراغ من آمدند اما قبول نمی‌کردم! در نتیجه شب با خیال راحت به خانه می‌رفتم و بدهکار نبودم. اگر داشتم می‌خریدم و اگر نداشتم، نمی‌خریدم. سال ۵۵ اگرچه آدم سیاسی نبودم به نجف خدمت حضرت امام رفتم. رفته بودم از ایشان اجازه بگیرم که در قم کارخانه بزنم و ایشان هم مرا راهنمایی کرد. یکی دیگر از اصولم عوض نکردن شریکم است. محمدحسن شمس ۵۰ سال شریک من است و هنوز هم شریک هستم.

به سه جمله متعهد شدم

یادم نمی‌رود در اولین سفرم به نیویورک پای ساختمان معروف امپایراستیت که مجسمه راکفلر قرار دارد، ۳ جمله نوشته بود: موفقیت من به این ۳ جمله است: زودتر از دیگران مطلع شدم، زودتر از دیگران تصمیم گرفتم و وقتی تصمیم گرفتم چشمم را بستم و عمل کردم. این ۳ جمله اثر زیادی روی من گذاشت. سعی کردم در تجارت‌م به این ۳ جمله متعهد باشم. این‌ها در تجارت خیلی مهم است. چون تجارت بی‌رحم است. تجارت در محیط رقابت بی‌رحم است. این شعار هم است: اگر می‌خواهی رقابت کنی باید با چشم بسته بی‌رحمی کنی. می‌شود البته با رأفت و مهربانی کار کنی اما آنجا که می‌خواهی رقابت کنی نه رأفت کاربرد دارد و نه مهربانی.

افتخار می‌کنم که میلیارد در هستم چرا بگویم گدا هستم!

من از کم به زیاد رسیدم. مثالش خانه‌هایم است. اولین خانه‌ام را ۵۶۰۰ تومان، دومی را ۳۳ هزار تومان، سومی را از درخشش وزیر فرهنگ شاه معدوم ۱۴۰ هزار تومان، چهارمی را ۵۰۰ هزار تومان و پنجمی را ۱۴۰ میلیون تومان خریدم که الان در آن ساکن هستند. اکثر این خانه‌ها را هنوز دارم آن‌ها را اجاره داده‌ام و هیچ یک را نفروخته‌ام. وجوهات شرعی و ... مالیات‌هایم را داده‌ام. هرگز با دارایی چانه نمی‌زنم. انفاق می‌کنم. مسجد و درمانگاه و مدرسه می‌سازم، خدا به من کمک کرده است. من هیچ مالی در خارج کشور ندارم. فقط دفاتری در هامبورگ، دبی و لندن دارم که دفاتر تجاری‌ام هستند.

من افتخار می‌کنم که میلیارد در هستم. همان خانه ۵۶۰۰ تومانی امروز ۵۰۰ میلیون تومان می‌ارزد. پس میلیارد شدن کاری ندارد. خانه‌ای که ۱۴۰ هزار تومان خریدم امروز یک میلیارد تومان می‌ارزد، خانه دیگرم در خیابان ولیعصر ۱۳۰۰ متر مساحت دارد و حساب کنید چقدر می‌ارزد. چرا بگویم گدا هستم؟ ۱۶ سال عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران و نایب رئیس اتاق بودم. بعد از سال ۵۷ امام (ره) به ۸ نفر برای اداره اتاق حکم داد که بنده هم جزو شان بودم. از آن ۸ نفر ۴ نفر فوت کردند و ۴ نفر زنده هستند. در ۱۰ سال اول حضورم در اتاق از آن آبرو گرفتم و در ۲۰ سال بعد به آن آبرو دادم. جالب است بدانید در این ۵۴ سال تجارت در دفاترم ضرر ندادم. در ایران ۱۰ کارخانه دارم و اظهار فقر نمی‌کنم.

بیشترین معاملاتم با تلفن است

درآمد و هر چه را دارم این‌گونه تقسیم کرده‌ام: ۲۰ درصد مال خدا، ۲۰ درصد مال انفاق، ۲۰ درصد خرج خانواده و با بقیه‌اش چیزی می‌خرم. الان که به عنوان یک تاجر مشهور روبه‌روی شما نشسته‌ام یک ریال به هیچ بانکی بدهکار نیستم و در هیچ رانتهی مشارکت نکرده‌ام. در هیچ معامله دولتی هم نبوده‌ام. من در تجارت به ۳ اصل سخت و سفت پایبند هستم: کیفیت، رقابت، خوش‌قولی، وقتی تعهد می‌کردم برای فروش یک جنس، اگر بعد از فروش قیمت ترقی می‌کرد، معامله را به هم نمی‌زدم؛ اما خیلی از همکاران این کار را می‌کنند یا از کیفیت می‌زنند تا ضرر نکنند. نیویورک به خاطر همین ۳ اصل در دستان من بود. این رموز موفقیت من است. هر جای دنیا زیره می‌خواستند ۴۸ ساعت بعد من بالای سرشان بودم و بعد هم به خاطر کیفیت دیگر ما را رها نمی‌کردند. بیشترین معاملاتم با تلفن است، تلفنی می‌فروشم و آن وقت به بچه‌هایم که در این ساختمان خودم کار می‌کنند می‌گویم قراردادش را ببندند.

از هیچ به همه چیز رسیدم

یک بار لس‌آنجلس بودم، نیمه‌شب و خواب‌آلود تاجری از آلمان به من زنگ زد و ۲۰۰ تن پسته خرید. خواب‌آلود بودم و فروختم. صبح بیدار شدم و دیدم قیمت پسته ۵۰ هزار دلار فرق کرده است؛ اما نمی‌توانستم پسته فروخته‌شده را ندهم. صبح به آلمان پرواز کردم و به دفترش رفتم و گفتم من به تو پسته فروختم و حالا می‌خواهم پس بخرم. ۱۰۰ هزار دلار به او دادم و قرارداد تلفنی را کنسل کردم. یک هفته بعدش را در هامبورگ ماندم. دوباره

سراغش رفتم و گفتم حالا آن پسته را باز می‌فروشم و او با ۲۰۰ هزار دلار تفاوت همان بار پسته را از من خرید و علاوه بر این که ضررم را جبران کردم ۱۰۰ هزار دلار هم سود کردم! این خوش‌قولی اصل تجارت است. به راحتی می‌توانستم بگویم خواب بودم، فروختم. خب! قرارداد و امضایی که نداریم؛ اما شهرت من در این است: فروختی مال اوست، خریدی مال توست. من از هیچ و صفر به همه چیز رسیدم و الآن که به عقب نگاه می‌کنم می‌بینم تلاش، توکل به خدا، درستکاری و مطالعه به من کمک کرد موفقیت امروز را داشته باشم.

کار آفرین نه شغله

۱۵

نام: علیرضا رضایی عارف

متولد: روستای همه کسی، همدان

موقعیت: مخترع و کار آفرین برگزیده ملی در بخش خدمات

جمله برگزیده کار آفرین:

همه دنیا سرمایه من است.



از ۹ سالگی پول درمی آوردم

۹ سالم بود و در روستای «همه کسی» همدان که زادگاهم بود، زندگی می کردم. آن موقع در تهران بازی های آتاری جدید تازه آمده بود. توی روستا این چیزها نبود. در روستای ما تازه ۴-۵ سال بود که برق آمده بود. آن موقع قیمت آتاری ۸ هزار تومان بود و من پولی برای خریدن آن نداشتم ولی آن را ۲۴ ساعته ۵۰۰ تومان کرایه می دادند. من می رفتم تهران آتاری را اجاره می کردم، پول می گرفتم تا بیايند بازی کنند و از این طریق کسب درآمد می کردم تا اینکه خودم یکی از این دستگاهها را خریدم. بعد تعداد دستگاههایم را افزایش دادم بعد تلویزیون خریدم و چند وقت بعد تلویزیون رنگی و بعد در روستا سینمای کوچکی را راه اندازی کردم که فیلم را روی دیوار می انداختم و کرکره ها را می کشیدم تا تاریک شود و هر سانس ۳۰۰ تومان می گرفتم. تا سوم راهنمایی درس خواندم. چون یک احساسی نامفهومی در من پیدا شد که دیگر درس به دردم نمی خورد. چون آن موقع کسی که دیپلم داشت خیلی مدرک بالایی داشت ولی درآمدش گاهی کمتر از کسی بود که درس نخوانده بود. تفکر آن زمان روستا داشت به سمتی می رفت که مردم به نیاز روزشان اهمیت می دادند. من هم تحت این شرایط درس را رها کردم و دنبال کار رفتم. با دوستانم به اهواز رفتم و همین طور کم کم پیش رفتم تا دوران سربازی ام فرارسید. رفتم و همان زمان گواهی نامه ام را هم گرفتم.

ترک تحصیل کردم و پرورش ماهی زدم

بعد از سربازی متوجه شدم شیلات آموزش پرورش ماهی رایگان می دهد. اداره شیلات سمت همدان وجود نداشت و ما در مزرعه یک استخر درست کرده بودیم و آنجا پرورش ماهی را راه انداختیم. مزرعه ما خشک بود. پدرم در آنجا قنات درست کرد. تن ماهی بود کیلویی ۸ هزار تومان و کسی آن را نمی خرید. آن زمان هم ما عادت داشتیم ماهی تازه بخوریم و کسی نمی دانست که باید روی ماهی ها یخ بریزیم. ماهی هم ۲ روز بیشتر نمی ماند بنابراین مانده بودیم که آن ها را چطور به مردم بفروشیم و اینجا بود که باید خلاقیتی پیش می آمد. این سری ماهی ها را به مردم دادیم و حساب کتاب هایمان را یادداشت کردیم تا ماهی ها روی دستمان نماند. سری بعد در زمان رشد ماهی ها برنامه ی ویژه ی گذاشتیم که افرادی که دوست دارند به ماهی ها غذا بدهند بیایند و از نزدیک به ماهی ها غذا بدهند و به افرادی که آمدند توضیح می دادیم که این ماهی ها خوشمزه هستند و استخوانشان به راحتی جدا می شود و خلاصه آنکه آن ها مجاب به خرید می شدند و می گفتند زمان فروش ۲ کیلو هم

برای ما بفرستید. ما نام و شماره تماس آن‌ها را در دفتری می‌نوشتیم تا زمان فروش ماهی‌ها که دیدیم با توجه به سفارش‌ها خیلی کم داریم. درواقع در حین تولید بازاریابی هم کردیم و به‌این ترتیب نفر اول ماهی‌های پرورشی در استان شدم. ولی بعد از ۹ سال کار کردن در حوزه ماهی، به دلیل همین نسیه دادن‌ها ورشکست شدم. خلاصه بعد از ورشکستگی خانه و ماشین و خطم که در آن موقع یک میلیون تومان بود را فروختم و قرض‌ها را دادم. فقط یک وانت داشتم که آن را هم چون سند نداشت، نمی‌توانستم بفروشم. برای من تنها یک دفتر سررسید باقی ماند که حساب کتاب‌هایم از کشاورزان، میزان طلب‌هایم و ۲۱ میلیون تومان چکی که به‌مرور از آن‌ها گرفته بودم را در آن نوشته بودم.

همه چیزم را دزد برد

عصر عاشورای سال ۸۲ در اندیمشک کیف سامسونتم را که ۲۱ میلیون تومان چک از مردم داشتم و از آن مهم‌تر در آن سررسیدی بود که در آن سندها و شماره چک‌ها و ایده‌هایم را درونش داشتم را دزد زد. من این عادت را داشتم و دارم و خواهم داشت که هر چیزی که به ذهنم می‌رسد را همان موقع یادداشت می‌کنم؛ یعنی حتی اگر در حال رانندگی باشم، کنار می‌زنم، اگر خواب باشم بیدار می‌شوم و خلاصه همان موقع یادداشت می‌کنم. دیگر هیچ سرمایه‌ای نداشتم و این دفتر تنها چیزی بود که برایم مانده بود، حتی کشاورز هم نمی‌دانست چقدر به من بدهکار است اما با دزدیده شدن آن همه اسناد و مدارک از دست رفت من ماندم و مشکلات، یکی از ضرر و زیان‌هایی که متوجه من شد این بود که علاوه بر حساب کتاب‌ها، در سررسید ایده‌هایم را هم نوشته بودم و به‌نوعی با آن ایده‌ها راهبرد آینده خود را ترسیم کرده بودم. دنبال دزدها رفتم و واسطه‌ای پیدا کردم که دزدها را می‌شناخت. به آن‌ها گفتم ۵۰۰ هزار تومان می‌دهم تا فقط آن سررسید را به من برگردانند. اشتباهی که کردم این بود که نگفتم مدارکم را هم برگردانند. دزدها هم شک کردند و آن واسطه هم غیب شد. چون هیچ‌کس راضی نیست به خاطر سررسید ۵۰۰ هزار تومان بدهد مگر اینکه دنبال ردی از دزدها باشد و یا مأمور باشد. دو هفته در اندیمشک ماندم و نتوانستم دزدها را پیدا کنم. یک سررسید برداشتم و شروع کردم هرچه از ایده‌های گذشته‌ام یاد می‌آمد سریع یادداشت می‌کردم. تا این‌که دیدم یک ایده‌ی جدید به ایده‌هایم اضافه شد. این هم ایده‌ی شرکت جوینده یابنده راهگشا بود.

از مشکل ثروت ساختم

من به دنبال گرفتن المثنی مدارکم رفتم. در ثبت احوال شهر بهار، دیدم مردم همدرد من زیادند همه از گم شدن شناسنامه و کارت ملی می‌نالند با خود گفتم چند نفر مشکل من را دارند و از خود پرسیدم چند شهر در کشور داریم؟ اگر بهار همدان یک شهر ۲۵ هزارنفری است و مثلاً ۱۰ نفر در روز برای گرفتن المثنی مراجعه می‌کنند، به فرض ۶۰۰ شهر هم داشته باشیم ۶۰۰ تا ۱۰ نفر می‌شود ۶۰۰۰ نفر! پس چرا سازمانی نیست که این عده را دسته‌بندی و ساماندهی کند و به نتیجه برساند. درباره‌ی ابن ایده با نزدیکانم مشورت کردم و شروع کردم به آمار گرفتن، مثلاً ثبت احوال چند شعبه دارد؟ حتی نزدیکانم به مسخره می‌گفتند وسایل ما را هم پیدا کردید؟ جمله روی مدارک که «از یابنده تقاضا می‌شود به صندوق پست بیندازد» جرقه کارم شد و آن را سرلوحه کار خود قرار دادم و متوجه شدم که یک سر قصه به پست وصل است. رفتم به اداره پست و ارتباطات ایجاد کردم. با آن‌ها صحبت کردم حتی آمار گرفتم که چه تعداد مراجعه دارند. خلاصه همین‌طور دنبال ایده جوینده هم بودم. گفتند: باید شرکت ثبت کنی و برای ثبت شرکت هم آدرس محل تجاری می‌خواستند که ما هم نداشتیم. به هر کدام از آشنایان هم می‌گفتم آدرس شما را بدهیم می‌گفت نه مالیات می‌آید تا اینکه دوستی پیدا شد و ما آدرس او را داریم و شرکت ثبت شد. من رفتم پیش معاون پست کل کشور ایده هم را مطرح کردم. گفت چقدر سرمایه‌داری؟ گفتم: هیچی. گفت: پس چی؟ گفتم من فقط فکر شو دارم، گفت حداقل کیف خودتو پیدا می‌کردی که من بگم می‌تویی؟ گفتم نه ولی می‌تویم این کار را انجام بدهم. گفتم بزرگ‌ترین تهدید شما چیه؟ گفت: نمی‌دانم شما بگویید. گفتم همان جمله‌ای که پشت کارت‌های شناسایی است که از جوینده درخواست می‌شود که به صندوق پستی بیندازید. من بزرگ‌ترین تهدید شما را به بزرگ‌ترین فرصت تبدیل می‌کنم. گفت: طرح توجیهی را بنویس. من هم با اینکه تا آن زمان هنوز کلمه طرح توجیهی را برای خودم حلاجی نکرده بودم و نمی‌دانستم چیست، به ناچار گفتم باشد. یک هفته فقط تایپ کارم طول کشید که نتیجه ۱۷ صفحه شد. نحوه قبولاندن آن به کارشناسان پست تا مدت‌ها طول کشید و چهار سال تمام تلاش کردم تا سرانجام بخشی از پست از من حمایت کرد و این‌طور شد که در انتهای سال ۸۵ کیف مدارکم را رها کردم و به سمت شرکت جوینده یابنده رفتم.

دزد استخدام نکردیم اما کارمان گرفت

بعد از ثبت شرکت طبقه اول همان‌جا را گرفتم و میز و صندلی‌ها را هم ماهی ۲۵۰ هزار تومان کرایه کردم. ۳ تا کارمند هم استخدام کردم که هنوز پست رسمی آن‌ها را نمی‌دانستم. فقط گفته بودم بیااید باهم همکاری کنیم. گذشت. نحوه کار به این طریق بود که با پست قرارداد نوشتیم و مقرر شد تا هرکسی هر مدرکی گم کرده بیاید پیش ما فرم پر کند و وقتی که پیدا شد به او زنگ بزنیم. پست یک نرم‌افزار تحت **DOS** داشت و بر اساس آن عادت کرده بود هرکسی که به او مراجعه می‌کند، بگوید مدارکش پیدا شده یا نشده، ولی من پیشنهاد کردم کسانی که مدارکشان پیدا نشده را رها نکنیم و به راحتی از آن‌ها نگذریم. شماره تماس و آدرس آن‌ها را بگیریم وقتی پیدا شد خبر بدهیم. بابت هر مدرک هم ۱۰۰۰ تومان می‌گرفتیم. درواقع این ایده را داشتیم که کسانی که مراجعه می‌کنند و نه می‌شنوند، فرصت خوبی است و باید یک بانک اطلاعاتی از آن‌ها تشکیل بدهیم. ابتدای کار مردم ما را قبول نداشتند و هیچ رزومه و کارنامه‌ای هم نداشتیم تا اینکه به مرور وارد کار شدیم و اعتماد در مردم ایجاد شد. در ماه ابتدایی کار درآمدمان ۴۰۰۰ تومان بود ماه دوم به ۹۰۰۰ تومان رسید در ماه سوم به ۳۵ هزار تومان، جمع ۳ ماه به ۵۰ هزار تومان نرسیده بود درحالی‌که ۳ میلیون و ششصد هزینه داشتیم. ولی سرد نشدیم باینکه قرض داشتیم، تراکتور بردارم را قسطی خریدم و نقد فروختم و این‌ها را پرداخت کردم. ماه بعد باید ماه موفقیت من می‌شد. برنامه‌ریزی کردم ماه چهارم ۹۲۰ هزار تومان درآمد داشتیم، ماه پنجم سه و نیم میلیون تومان و ماه بعدش پنج میلیون و پانصد هزار تومان و بعدها پست که درآمد ماهیانه ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار تومان داشت ماهی ۴۰ میلیون سود کرد. این در حالی است که ابتدایی که می‌خواستیم شرکت را راه بیندازم برخی‌ها به شوخی می‌گفتند: جورابم گم شده توی بانک اشیا تو نیست؛ یعنی ایده‌ام برایشان خنده‌دار بود هم‌اکنون بیش از ۷۰ شعبه داریم و در تمام استان‌ها و برخی شهرستان‌ها فعالیم و روزانه ۴۰۰۰ تا ۶۰۰۰ نفر به ما مراجعه می‌کنند و جویای گم شدن یا پیدا شدن مدارکشان می‌شوند. رویکرد ما ساده است، بازی با اطلاعات. معتقدیم که آگاهی رمز تحول است. مادامی‌که آگاهی نداشته باشید اقدام به کاری نمی‌کنید ولی ما تصمیم گرفتیم که عادی نباشیم و متفاوت باشیم. الان بیش از صد نفر کارمند داریم، سفره‌ای باز شده و به نفع پست است. ماهانه میلیون‌ها تومان از محل گمشده‌ها به پست کمک می‌شود و قراردادهای دیگری هم نوشته‌ایم. در کل راضی هستیم پست هم همین‌طور. یادم می‌آید آن اوایل کار یکی از مدیران ارشد کشوری می‌گفت ایده شما جواب نمی‌دهد مگر در این صورت که افرادی را استخدام کنید مدارک مردم را بدزدند و شما آن‌ها را به مردم برگردانید! ولی ما

دزد هم استخدام نکردیم و نشان دادیم که می‌شود این کار را کرد.

نوشتن بزرگ‌ترین کتاب دنیا

ایده بعدی نوشتن بزرگ‌ترین کتاب دنیا بود. قطورترین، بزرگ‌ترین، عجیب‌ترین و سنگین‌ترین کتاب دنیا که ۱۵ تن وزنش است!

سنگین‌ترین کتاب دنیا در آمریکا و ۱۱۸۱ کیلو وزن دارد و کتاب ما ۱۵ تن است. قطر صفحات کتاب ۹ متر است و یک قطره مرکب یا جوهر در آن استفاده نشده است. هر صفحه کتاب من به اندازه یک وایت برد ۱۲۰ سانت در ۸۵ سانت است.

شیرازه کتاب به شکل استوانه است که داخل آن ۲۵ غرفه طراحی کرده‌ام، ۱۰۰ متر دور کتاب، ۱۵ متر شعاع آن و ۳۰ متر قطر کتاب است و پنج درآمد از کتاب داشتم. این طرح را به شکل یک نماد استوانه‌ای پیاده کردم. مردم برای بازدید از کتاب ۱۰۰۰ تومان می‌دهند وارد شیرازه کتاب می‌شوند و صد متر دور کتاب را می‌بینند، می‌خوانند، می‌چرخند و خرید می‌کنند. وسط کتاب یک سینمای کودک است که می‌توانند بچه‌های خود را نگهداری کنند. اگر کسی قصد خریدن صفحه کتاب را داشته باشد، صفحه را کنده و به او تحویل می‌دهم، هر صفحه ۷۰ هزار تومان فروخته می‌شود و فردای آن روز یک صفحه دیگر چاپ کرده و جایگزین می‌کنم. عنوان کتاب گردشگری در همدان، ایران و جهان است که ۱۰۰ صفحه کتاب راجع به همدان، مشاهیر و دیدنی‌های همدان، ۳۰۰ صفحه راجع به ایران و معرفی مشاهیر و دیدنی‌های ایران و ۳۰۰ صفحه دیگر به معرفی مشاهیر و دیدنی‌های جهان می‌پردازد. این کتاب ثبت اختراع هم شده است، یک کار خیلی خاص است و ۵ نوع درآمد دارد البته من کنارش گذاشتم به دلیل اینکه در جوینده یا بنده سرم شلوغ شد. این کتاب کار سال ۸۹ من است و سال ۹۰ متوجه شدم دارم می‌بازم چون همه کارهایی که دارم انجام می‌دهم قائم به یک نفر است و آن عارف است؛ طوری که اگر یک هفته گوشی خود را خاموش کنم همه چیز به هم می‌خورد لذا باید شبیه‌سازی می‌کردم، افرادی مثل خودم پرورش می‌دادم و جایگزین می‌کردم برای همین از سال ۹۰ رویکردم عوض شد کتاب را بستم و در انبار گذاشتم و روی جوینده یا بنده متمرکز شدم. البته هنوز کسی را پیدا نکردم که این کار را واگذار کنم، یک تیم قوی می‌خواهد چون کار ناب است و آن را ثبت اختراع کردم. به من پیشنهاد کردند کار را در سازمان ملل به نمایش بگذارم، یک کار استثنایی است و اگر به انگلیسی ترجمه‌اش کنم و به سازمان ملل ببرم هم فرهنگ ایرانی

را صادر کرده‌ام، هم صنایع دستی ایران را در فروشگاه‌ها و غرفه‌هایش عرضه کرده‌ام. از این کتاب ماهی حدود ۳۰ میلیون تومان درآمد داشتیم. در همدان استقبال از کتاب بالا بود تا جایی که در فصل غیر گردشگری به‌روزی ۴۲۶ نفر بازدیدکننده پولی رسیدیم. مدل بازدید از کتاب این بود که مثلاً من وارد ارگانی می‌شوم و بر اساس تعداد کارمندان فرضاً ۲۰۰ نفر بلیت رایگان برای بازدید می‌دهم. فردای آن روز مواجه می‌شدیم با افرادی که بلیت گرفته و به اتفاق خانواده برای بازدید آمده بودند ولی ما برای هر نفر یک بلیت می‌خواستیم برای همین هرکسی که می‌آمد باید برای دیگر اعضا خانواده بلیت تهیه می‌کرد تا بتوانند بازدید کنند و ما با این مدل ۴۲۶ نفر بازدید در روز داشتیم.

آنی یاب با ماهانه ۳۰ میلیون درآمد

هنر کارآفرین در این است که از هیچ، چیزی بیافریند، یک ایده ساده و خلاقانه که می‌تواند به درآمد و سود منتهی شود، بر همین اساس بود که در راستای مدل‌های خلاقانه طرح «آنی یاب» را دنبال کردم و اکنون روزی چند میلیون تومان جاسوئیچی می‌فروشیم. توجه کنید کسی که یک دسته کلید یا جاسوئیچی گم کرده چقدر هزینه بابت خرید دوباره، ساخت یا تعویض آن باید متحمل شود. کلیدی که گم شده به درد کسی نمی‌خورد ولی ممکن است آن دسته کلید شامل در پارکینگ، مغازه، خانه یا ماشین باشد. مثلاً اگر سوئیچ ماشین مدل بالا باشد دست کم دو میلیون تومان باید بدهد تا آن را از نو خریداری کند ولی ما روشی را طراحی کردیم که در صورت گم شدن جاسوئیچی یا دسته کلید بتوان آن را در سریع‌ترین زمان ممکن پیدا کرد. روی این جاسوئیچی‌ها به شکل ریز نوشته شده: یابنده عزیز جهت ارتباط با مالک کد روی جاسوئیچی را به شماره ۳۰۰۰۴۸۵۸ پیامک کنید یا به پست تحویل بدهید. به محض ارسال پیامک از سوی فرد یابنده، سامانه شماره موبایل را کپی و به مالک ارسال می‌کند. سپس پیامی با این عنوان برای او ارسال می‌کند: یابنده عزیز با سلام و تشکر شماره همراه شما برای مالک ارسال شد، منتظر تماس مالک باشید و پیام دیگری برای مالک ارسال می‌شود با این مضمون که: مالک محترم شماره موبایل زیر یابنده احتمالی کالای گمشده شما است سریعاً تماس بگیرید. این طرح را در مورد اسناد و مدارک هم توسعه دادیم و همان پیغام را به وسیله لیبل روی کارت‌های شناسایی، کارت ملی، گواهینامه و شناسنامه درج کردیم. این بسته‌ها در تمام مراکز پست سراسر کشور عرضه می‌شود و از ۳،۵،۱۰، ۱۵ و ۲۵ هزار تومان تا ۱۰۰ هزار تومان قیمت دارد. ممکن است بگویند کسی حاضر نیست بابت این لیبل‌ها ۱۰۰ هزار تومان بدهد اما واقعیت این است که می‌شود و ایده دیگری که به ذهنم رسید این بود که در بسته‌های آنی یاب علاوه بر

جاسوئیچی، دستبند هم قرار بدهیم و روی آن در مورد گمشده‌های انسان‌ها پیغام دادیم. پیغامی که نوشته شده این است: هم‌وطن گرامی برای اینکه خانواده این کودک را از نگرانی نجات بدهید کد روی دستبند را به شماره ۳۰۰۰۴۸۵۸ پیامک کنید به این ترتیب اگر کودک عقب مانده ذهنی، آلزایمری، بچه سه‌ساله یا ۵ ساله گم شده باشد در کمتر از چند دقیقه پیدا می‌شود. این طرح مکمل طرح جوینده و یابنده است و ثبت اختراع شده است. در حال حاضر بیش از ۸۰ هزار کاربر داریم که روزانه ۳۰۰ نفر به تعداد آن‌ها افزوده می‌شود.

عشقم درصد دادن است

در لپ‌تاپ شخصی ام ۴۰۹۳ ایده دارم که همیشه اولویت‌های اجرایی آن‌ها را تغییر می‌دهم. درصددم آن‌ها را توسعه دهم و هر کدام در اولویت باشد در مرحله اجرا قرار می‌گیرد؛ اما الان سه چهار طرح در مرحله اجرا دارم. در مجموع برای ۱۴۰ نفر کار آفرینی و اشتغال‌زایی کرده‌ایم ولی برنامه اشتغال ۴۰۰۰ و ۹۰۰۰ نفره دارم. یکی از طرح‌های من در حوزه صنایع دستی و خدماتی و طرح دیگر در حوزه کشاورزی و آب است که اگر اجرا شود نتایج فوق‌العاده‌ای خواهد داشت. من باید به افق برتر فکر کنم. با حقوق دادن مخالفم، عشقم درصد دادن است و می‌خواهم افراد شریک من باشند، الان اکثر کارمندان من به نوعی درصدی از درآمد می‌برند و پورسانتی کار می‌کنند؛ این کار باعث می‌شود که مجموعه پویا باشد و خودش تصمیم بگیرد.

همه دنیا سرمایه من است

از نظر من گرفتن وام غلط است باید از هیچ، چیزی به وجود آوریم. هر کسی به وام اعتقاد و امید داشته باشد تا چند سال متوقف می‌شود و در بهترین حالت اگر پارتی داشته باشد دو سال متوقف می‌شود بعد تازه باید کار کند و بدهد بانک! این بدترین حالت ممکن است؛ پس بهتر است وام را کنار بگذاریم. از نظر من فارغ‌التحصیلی هم سم است و معنای آن فارغ شدن از تحصیل است، انگار قرار نیست تحصیل کند. یک جوان وقتی فارغ‌التحصیل می‌شود، می‌گوید پول ندارم، پارتی ندارم، انگیزه ندارم، تجربه ندارم و کار ندارم و این یعنی سمی مهلک که ناتوانی را به خود تزریق می‌کند، در صورتی که این جوان باید اطمینان داشته باشد که سلامتی دارد، دسترسی به منابع ارتباطی دارد، دسترسی به منابع انسانی توانمند دارد، تجربه دیگران را دارد، سرمایه دیگران را هم در دسترس دارد البته به شرطی که به یک چیز ایمان داشته باشد اینکه «همه دنیا سرمایه من است».

کار آفرین صنعت مواد غذایی

۱۶

نام: بهروز فروتن

متولد: ۱۳۲۴، تهران

موقعیت: بنیان گذار صنایع غذایی بهروز

جمله برگزیده کار آفرین:

اول پروردگار و بعد پشتکار اصلی ترین رموز هستند.



انسان باید جوهر کار داشته باشد

من بهروز فروتن در سال ۱۳۲۴ در تهران متولد شدم و در امیریه‌ی تهران بزرگ شدم. در سن ده‌سالگی پدرم را از دست دادم. ایشان رئیس اداره‌ی آگاهی بود البته زمانی که من به دنیا آمدم بازنشسته شده بودند. مهم‌ترین چیزی که از پدرم به یاد دارم این است که می‌گفت انسان باید جوهر کار داشته باشد. در زمانی که ایشان در قید حیات بودند ما از نظر مالی چندان مشکلی نداشتیم باین‌حال ایشان اصرار داشتند ما در ایام تعطیل کار کنیم. مهم نبود چه کاری انجام می‌دهیم بلکه مهم این بود که با فرهنگ کار آشنا شویم. از بچگی سختی زندگی را ناخواسته حس کردم قبل از اینکه زندگی را ببینم سختی زندگی برایم نمایان شد به همین دلیل احساس می‌کنم یک حالت خودساختگی خاص دارم. با وجود اینکه بچه ضعیفی بودم، اما تابستان‌ها شکلات و اسباب‌بازی می‌فروختم. بعد به دنبال کار فنی رفتم و اکثر مواقع درآمدم را برای مسائل تحصیلی یا هزینه‌ی روزمره مصرف می‌کردم بیشتر درآمدم را هم به مادرم می‌دادم تا برایم پس‌انداز کند.

پس از فوت پدرم خیلی از امکانات از ما گرفته شد ولی مادرم باگذشت و عاطفه‌ای که داشت سرپرستی ما را به عهده گرفت. در هر حال با همه‌ی مشکلاتی که بود من هم درس خواندم و هم کار کردم و از حاصل کارم، درس را ادامه دادم. مادرم در این کار مرا بسیار تشویق کردند به نظر من هیچ انسانی موفق نمی‌شود مگر اینکه تشویق بشود و یا خودش را باور داشته باشد. تشویق، انگیزه و قدرت و روحیه‌ای ایجاد می‌کند که انسان بیش از توان جسمی‌اش کار کند. من وضعیت استثنایی داشتم چون پدرم را از دست داده بودم یک مقدار فکرم جلوتر از سنم بود. از درک مفاهیم و راهنمایی دیگران بهترین بهره‌رانی می‌بردم و موقعیت را خوب می‌سنجیدم و جلو می‌رفتم. یک دوره‌ی شبانه‌روزی در اداره وزارت کشاورزی و صنایع و معادن بود که دیپلم فنی

می‌دادند. اگرچه جدا شدن از خانواده خیلی سخت بود ولی چون من به کار فنی خیلی علاقه داشتم و به آنجا رفتم و در رشته‌ی مدل‌سازی و ریخته‌گری درس خواندم بعد به کلاس‌های شبانه دانشگاه تهران رفتم و لیسانس مدیریت گرفتم. به این دلیل کلاس‌های شبانه را انتخاب کردم که می‌خواستم روزها کارکنم. سپس معلم آزاد شدم و مدتی بعد امتیاز یک دبیرستان را خریدم و شروع به کار کردم.

از سختی کار لذت می‌بردم

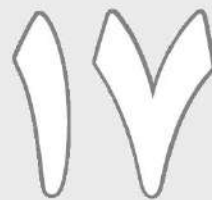
من از تمام کارهایی که در دوران زندگی‌ام انجام دادم راضی هستم سختی‌ها را پذیرفتم تا بتوانم از خوبی‌ها لذت ببرم. موفقیت‌های من از لابه‌لای شکست‌ها و سختی‌ها به دست آمده است. یک مدیر کسی است که بپذیرد مشکل را باید حل کند و متعهد باشد. من کارم را از درون خانه شروع کردم مواد غذایی درست می‌کردم و به فروشگاه‌ها می‌دادم ولی آن‌ها کالاهای من را نمی‌خریدند. بالاخره خانه‌ام را فروختم و با پول آن کار را شروع کردم به تدریج با ۱۱ نفر از بستگانم شریک شدم. من در مورد صنایع غذایی اطلاعات فنی نداشتم و بدون داشتن سرمایه و امکانات کار را شروع کردم و جلو رفتم و رمز موفقیت من این بود که از سختی کار لذت می‌بردم و از حضور پرتلاش همکارانم و بودن در بین آن‌ها خوشحال می‌شوم. من فکر می‌کنم هرکسی خودش را باور داشته باشد موفق می‌شود. اگر به خودت احترام گذاشتی و برای باورت ایستادگی کردی و در مقابل اشتباهت عذرخواهی کردی خودت را شناخته‌ای. ما باید سعی کنیم نکات منفی و مثبت خودمان را بشناسیم و خودمان را باور داشته باشیم. من زندگی را اول در ذهنم ترسیم می‌کنم و اگر ایرادی داشت آن را تغییر می‌دهم یعنی روی حرف‌هایم متعصب نیستم و پذیرای حرف‌های دیگران هستم تکامل را در خودم نمی‌بینم بلکه در جمع می‌بینم. ما نباید کار را عار بدانیم ارزش کار باید مهم باشد. من در ۴۵ سال پیش کار را بازی می‌دانستم و این کارها را انجام می‌دادم و امروز هم همین کار را انجام می‌دهم چون امروز هم کار را بازی می‌دانم. این شعار من است: «من از هیچ، همه چیز می‌سازم.»

پول وسیله است

پول را اگر بخواهم بگویم، در حقیقت مانند وسیله‌ای برای نوشتن است، مثل خودکار برای نوشتن اتفاقاً من خیلی راحت از پول می‌گذرم و خرج می‌کنم منتها درجایی که درست است. یک وقت‌هایی این پول که در دست من است، می‌تواند نیاز یک نفر را تأمین کند و

او بیشتر به آن احتیاج دارد. من هیچ وقت خرج‌های بیهوده نمی‌کنم و به‌صرف اینکه پول رادارم، آن را دور نمی‌ریزم. با پول خیلی کارهای عام‌المنفعه دیگر می‌توان کرد. پول برای دور ریختن نیست، برای زندگی کردن است... در مورد تحصیلات به‌عنوان حامی من، البته در این راه خوب است، اما کافی نیست. چون در درس تحصیل می‌کنی و در زندگی تدبیر می‌کنی و مدبری را می‌آموزی. اکثر مواردی که گفتم لازم و ملزوم هم هستند، ولی اول پروردگار و بعد پشتکار اصلی‌ترین رموز هستند.

سه فرمولی که برای من معجزه کرد



نام: محمد صدر هاشمی نژاد

متولد: ۱۳۲۹ روستای هنزا، یکی از روستاهای کرمان
موقعیت: بانکدار، صاحب ۶۰ شرکت، یکی از بزرگ‌ترین
پیمانکاران راه‌ساز و سدساز کشور.

جمله برگزیده کار آفرین:

تنها دارایی زندگی‌م پشتکار بود.



سه چیز در تمام زندگی کمکم کرد

من در روستای هنزا در استان کرمان متولد شدم. هنزا جایی است در دامنه کوهستان هزار بین جیرفت و بافت. پدر من فرد عالمی از خانواده روحانی بود. خانواده من یکی خانواده کاملاً معمولی اما با فرهنگ بودند. تا دیپلم را در کرمان خواندم و بعد در رشته مهندسی دانشکده فنی تبریز مشغول تحصیل شدم. من در اتاق پلی‌کپی دانشکده فنی تبریز کار می‌کردم و ماهی ۹۰ تومان (نه ۹۰ هزار تومان) حقوق می‌گرفتم. حدود ماهی ۵۰ تومان هم از طرف خانواده می‌آمد و خلاصه در مجموع با ماهی ۱۴۰ تا ۱۵۰ تومان در ماه درس می‌خواندم.

وقتی از دانشکده بیرون آمدم، همان کت‌وشلواری را تن داشتم که روز اول ورود به دانشگاه پوشیده بودم. کفش‌هایم هم کهنه و پاره بودند. تنها دارایی‌ام که در تمام زندگی‌ام کمکم کرد و می‌کند ۳ چیز بود: یک پشتکار، دو پشتکار و سه پشتکار.

با این دارایی شروع به کارکردم و چون مهندسی خوانده بودم در چند شرکت کارآموزی کردم و سرانجام استخدام شدم از قرار ماهی ۳ هزار تومان. این داستان مربوط به سال ۱۳۵۳ است. هیچ دارایی دیگری نداشتم جز یک ژیان که مال شرکت بود و زیر پای ما گذاشته بودند؛ اما خیلی زود کارفرمای خودم شدم. پس از یک سال و اندی که در شرکت‌ها کار کردم، یکی از دوستانم که در زنجان پروژه پل‌سازی در راهی را به‌عنوان پیمانکار دست‌دوم برداشته بود و در کارش مانده بود، به من زنگ زد و گفت چه می‌کنی؟ گفتم: در شرکتی کار می‌کردم و از آنجا بیرون آمدم والان سرگردان هستم. گفت بیا زنجان ببینیم باهم چه می‌توانیم بکنیم. به زنجان رفتم و آن پروژه پل‌سازی را با دوستم شریک شدم و از آنجا کار پیمانکاری را شروع کردم. الآن در بین شرکت‌هایم که حدود ۶۰ شرکت هستند،

اولینشان با همان کت‌وشلوار کهنه و کفش‌های پاره تأسیس شده است و تا الآن به‌عنوان یک شرکت معتبر بین‌المللی که اولین صادرکننده خدمات فنی و مهندسی کشور است، کار می‌کند و پروژه‌های عظیمی را در این کشور احداث کرده است.

با قرض فراوان شرکتان را ثبت کردیم

آن موقع سازمان برنامه برای این که بخواهد به هر شرکتی رتبه و درجه بدهد، حداقل ۱۰۰ هزار تومان سرمایه می‌خواست و ما دوست داشتیم این رقم ۱۰ هزار تومان یا کمتر باشد! اما سرانجام با قرض‌وقوله فراوان این رقم را جور کردیم و آن شرکت تأسیس شد. در این شرکت کمی پیشرفت کردیم تا سال ۱۳۶۰ رسید که سال گرفتاری و بدبختی برای ما بود. در کار پیمانکاری‌مان ورشکست شدیم و سال ۱۳۶۴ دوباره از زیر صفر استارت زدیم. در آن سال‌ها واقعاً هیچ چیز نداشتم. هیچ چیز. در تبریز پروژه‌ای اجرا کرده بودیم که ما را خلع ید کرده بودند و حالا دنبال گرفتن طلبم بودم. یادم نمی‌رود. باید به تبریز رفت و آمد می‌کردم برای پیگیری امور مالی و طلب‌های آن پروژه.

پول هواپیما که نداشتم با اتوبوس به تبریز می‌رفتم و آن اتوبوس‌ها شب‌رو بود و حدود ۵ صبح به تبریز می‌رسیدم؛ اما تا زمانی که ادارات دولتی باز می‌شد ۳، ۴ ساعتی زمان بود. من هم که پول مسافرخانه نداشتم با همان روزنامه‌ای که در اتوبوس خریده بودم، به حمام‌های عمومی تبریز می‌رفتم و آنجا می‌ماندم و بعد هم با همان روزنامه خودم را خشک می‌کردم و می‌رفتم دنبال کارم.

این اوضاع ادامه داشت تا این که قرار شد یک هیئتی برای تهیه صورت‌های مالی آن پروژه به محل پروژه بیاید. خب! آن هیئت شام و ناهار و بلیت و سایر مخارج لازم داشت و حالا دیگر من خودم نبودم و باید این مخارج را تأمین می‌کردم و به پول سال ۶۳ - ۶۴ حدود ۷ تا ۱۰ هزار تومان می‌شد. به خانه آمدم و مثل ماتم زده‌ها فکر می‌کردم. خدا مادر خانمم را خیر بدهد. از من پرسید چی شده؟ چند بار پرسید تا ماجرا را گفتم. ایشان آن پول را برای من تأمین کرد و هیچ‌وقت هم حاضر نشد آن را پس بگیرد. با آن وضع اسفناک مالی در سال ۶۴ استارت زدم و کم‌کم پیمانکار خوبی شدم، با توسل به همان ۳ دارایی که گفتم. سپس پیمانکار اتوبان ساز شدیم و کمی بعد خواستند یک تعداد از پیمانکاران را به پاکستان بفرستند و ما هم به مصداق شعر معروف: عاقل به کنار دجله تا پل می‌جست / دیوانه پابرنه از آب گذشت، ما شدیم اولین پیمانکار خارجی جمهوری اسلامی ایران در خارج کشور. یک پروژه مهندسی

را گرفتیم و شروع کردیم و به‌رغم همه مشکلات و گرفتاری‌ها در داخل و خارج کشور خدا کمک کرد و آن پروژه خوب از آب درآمد و ما هم کمی نونوار شدیم و خودمان را باور کردیم.

ای کاش کار بزرگ از اول خبر می‌کرد که بزرگ است

در مرحله بعدی که حدود ۱۱ سال پیش است، گفتم حالا که پیمانکاری را یاد گرفتیم، دست‌به‌کارهای دیگری هم بزنیم؛ لذا کار تأسیس یک هلدینگ متشکل از حدود ۶۰ شرکت را آغاز کردیم و از این مسیر به بحث بانکداری هدایت شدم. با خودم گفتم در حوزه بنگاهداری یکی از وظایف مهم این است که یک بانک را تأسیس کنیم و در آن بانک روش‌ها و عملکردهای نوین را بیاوریم و به‌این‌ترتیب اولین بانک خصوصی کشور را تأسیس کردیم. از سوی دیگر هلدینگ ما در بازار سرمایه هم وارد شد و رنج‌ها و سختی‌های ما هم شروع شد. واقعاً الآن که نگاه می‌کنم از سخت یک‌کم بیشتر بود. سختی‌اش از نوع رنج بود. کارهای عادی پیمانکاری ما سختی فیزیکی یا مالی داشت. مثلاً ماشین‌آلات نداشتیم یا بنیه مالی؛ اما وقتی به سراغ کاری می‌روی که جدید است و فضا برای آن مساعد نیست و به رسمیت شناخته نمی‌شود، رنج به دنبال دارد؛ اما باز آن ۳ سرمایه را داشتیم.

هنگام ورود هلدینگ من به بازار سرمایه و بانکداری، چون این حوزه، حوزه آزماب‌ترین بود، با مشکل مواجه شدیم. دولتی‌ها در این حوزه جولان می‌دادند. چه شرکت‌های دولتی و چه شرکت‌های شبه‌دولتی. از هر طرف تیرها به‌سوی ما پرتاب شد و این بسیار رنج‌آور بود. واقعاً رنج‌های دوره کم‌توانی و آن زمانی که هیچ نداشتیم و به کارهای بزرگ دست می‌زدیم، در برابر این رنج هیچ بود. رنج‌های روحی، عصبی و جسمی. بریدن و ناامید شدن در حد اعلا وجود داشت.

احساس می‌کردم در این مملکت تک‌وتنها دست‌به‌کاری زده‌ام که نباید می‌زدیم؛ اما دیدم حالا که کار از کار گذشته باید با توسل به همان سرمایه‌ها دست روی سرم بگذارم و رنج بکشم تا هزار تیر بیاید و اگر بعدازآن زنده ماندم، چشمانم را باز می‌کنم و به کارم ادامه می‌دهم. اگر هم مرده بودم که هیچ! خدا خواست و زنده ماندم و بابت آنچه گذشت و ما از این ماجراها عبور کردیم، خدا را شکر می‌کنم؛ ولی الآن که به پشت سر نگاه می‌کنم، می‌بینم ای کاش کار بزرگ از اول خبر می‌کرد که بزرگ است، اگر خبر می‌کرد اصلاً سراغش نمی‌رفتم! آنچه باعث شد من دنبال کارهای بزرگ بروم این بود که احساس می‌کردم برای ارضای خودم و روح خودم پول کافی نیست و اصلاً جایی در معادله ندارد.

من ۳ فرمول را سخت حفظ کرده‌ام

باید به‌عنوان یک کارآفرین کارهایی انجام بدهی که قشر بیشتری از مردم در آن مشارکت داشته باشند. من نوعی سرمایه‌داری عمومی را در این کشور تعریف و اجرا کردم. نقش من این است که سرمایه زیاد و مشارکت عمومی متمرکز ایجاد کنم تا اتفاق بزرگی مثل تأسیس یک بانک و هلدینگ یا هر مجموعه دیگری که تأسیس آن از حدود مرز و توان فردی یک انسان فراتر است، به وقوع بپیوندد و دیدن ثمره آن تلاش یعنی ارضای روح.

من حدود ۶۰ شرکت را زیرپوشش و مدیریت مستقیم و غیرمستقیم خودم دارم و ۱۰ هزار نفر برایم کار می‌کنند، یعنی هر نفر ۳ عضو خانواده داشته باشد، یعنی ۳۰ هزار نفر از این محل نان می‌خورند و کار می‌کنند.

من ۳ فرمول را سخت حفظ کرده‌ام: یک پشتکار، دو پشتکار و سه پشتکار. اگر یک انسان بدون این فرمول در ابتدای یک داستان قرار بگیرد، سختی‌ها را تحمل نمی‌کند و از آن فرار می‌کند؛ اما اگر مثل من با این فرمول‌ها و سماجت وارد ماجرا شوی و به وسط موضوع بررسی، می‌بینی که راهی نداری یا باید برگردی یا باید جلو بروی.

من همیشه مسیر روبه‌جلو را انتخاب کرده‌ام. با خودم می‌گفتم با برگشتن من که چیزی درست نمی‌شود. فقط خسارت وارد می‌شود و ۱۰ هزار نفر بیکار می‌شوند. پس بگذار به جلو بروم تا اگر به ساحل رسیدم، ۱۰ هزار نفر هم‌پشت سرم نجات پیدا کرده باشند.

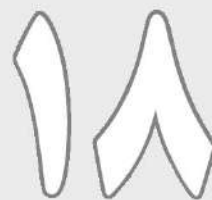
آن فرمول در زندگی من معجزه کرد

البته برای ارضای روح خودم کارهای دیگری هم می‌کنم که یکی از آن‌ها که خیلی دوستش دارم، تأسیس یک بنیاد برای گسترش آموزش و پرورش در کشور است. فکر می‌کنم اصلی‌ترین نیاز ما در کشور آموزش و پرورش به‌ویژه در مناطق محروم است تا استعدادها ناب و خالص و پاکیزه و زیبا را کشف کند.

هدفم را روی این کار متمرکز کرده‌ام و دارم کار را شروع می‌کنم. من خیلی پروژه‌های بزرگی را در این کشور اجرا کردم. راه‌آهن اصفهان - شیراز، سد تالوار، سد ارسباران، اتوبان قم - کاشان، پروژه ۷۰۰۰ واحدی خانه‌سازی در ونزوئلا و... اما این کار آموزش و پرورش را

بزرگ‌ترین کار خودم می‌دانم و حساس‌ترین آن. من روزهای سختی را پشت سر گذاشتم تا به اینجا رسیدم و اگر آن فرمول نبود، غیرممکن بود نجات پیدا کنم. داناترین آدم روی زمین که عقلش عالی است، اگر در حد حرف باقی بماند و ایستادگی و ایستادگی و ایستادگی را یاد نگیرد، هیچ کاری از پیش نمی‌رود. توجه کنید تمام انسان‌های موفق اشتباهات فراوانی کرده‌اند و در تدریج و ستیز زمان آموزش دیده‌اند. لذا توصیه‌ام این است که آن فرمول جادویی من را همیشه به کار ببریم و بدانید معجزه می‌کند، در زندگی من که معجزه کرد.

اولین و موفق ترین بانو در حوزه حمل و نقل



نام: سیده فاطمه مقیمی
متولد سال ۱۳۳۷، تهران
موقعیت: مدیرعامل شرکت حمل و نقل بین المللی و کشتیرانی
سدید بار

جمله برگزیده کار آفرین:

برای ثروتمند شدن به قله فکر کنید و روی کوهپایه‌ها چادر پهن
نکنید!



از مترجمی شروع کردم

در خانواده‌ای فرهنگی در شهریورماه ۱۳۳۷ به دنیا آمدم. متأهل هستم و دارای دو فرزند. گواهینامه پایه یکم، آشنایی کامل به زبان انگلیسی و با زبان ترکی نیز آشنایی دارم. زنی هستم که صرفاً به واسطه تخصص و تجربیاتم و نه قوم و خویشی با کسی به مقامات بالای صنفی دست یافته‌ام. در سال ۱۳۵۸ پس از اتمام دوره تحصیلات دانشگاهی در رشته مهندسی عمران به ایران بازگشتم و درصدد برآمدم که در رشته‌ای که تحصیل نموده بودم مشغول به کار شوم متأسفانه با جو ایجادشده به خصوص پس از انقلاب و مشکلات عدیده و موجود بالأخص در این مقوله که نمی‌تواند یک زن در محیط کارگاهی ساختمانی مشغول به کار شود باعث گردید که از این کار بازمانم. خاطر می‌آید که در فروردین ماه ۵۸ بود و درست پس از تعطیلات عید نوروز روزنامه‌ای خریده بودم تا از روی آن بتوانم با مراجعه به آگهی‌های ثبت شده استخدامی برای خود کاری را دست‌وپا کنم، در میدان ولیعصر در کناره باجه تلفن و در صف متقاضیان استفاده از تلفن ایستاده بودم که دخترخانمی در کنار من نیز در انتظار نوبت بود سر صحبت با ایشان باز شد و وقتی مطلع شد که من به زبان انگلیسی تسلط دارم پیشنهاد کرد که اتفاقاً شوهر خواهر من در یک شرکت بین‌المللی سهام‌دار است و در آن شرکت نیاز دارند که از وجود یک مترجم برای کارهای بین‌المللی خود استفاده کنند. سپس شماره تلفن آن محل را به من داد. من هم با آن شماره تماس گرفتم و قرار گذاشتم که فردا صبح به آن محل بروم. بالاخره در روز قرار به محل کار رفتم محیطی پرآشوب و شلوغ بود. متوجه شدم که این یک شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی است هیچ‌گونه آشنایی به این نوع کار نداشتم در خانواده هم که خانواده فرهنگی بود هیچ شناختی از این کار نبود.

در محیط مردانه سریع رشد کردم

در شروع کار مشغول به کار ترجمه و شناخت از اسناد حمل‌ونقل بین‌المللی شدم، بسیار کار مشکلی بود چون جوان بودم در جمعی که بخصوص آقایان راننده بودند و از نظر فرهنگی از طبقه خاص با دیدگاه خاص بودند. کارکردن بسیار مشکل بود، از نظر خانواده‌ام نیز موضوع با تعجب پی‌گیری می‌شد و به‌طور کلی زیاد شناختی نداشتند که من در چه مرحله‌ای از این کار واردشده‌ام به‌هرحال در این اثنا فقط تصور این بود که کار ترجمه و تلکس و مکاتبات انگلیسی را انجام می‌دهم. به‌هرحال کم‌کم وارد مقوله تخصصی‌تر کار شدم، مدام از طرف مدیریت مربوطه با تعجب

مورد تشویق قرار می‌گرفتم، بدیهی است که کارکنان آقای آن مجموعه که خود تجربه بیشتری نیز داشتند به‌هیچ‌عنوان نگاه درست و مثبتی از حضور من احساس نمی‌کردند. تلاش من منجر شد که ظرف ۵ ماه مسئول بخش کامیونی شرکت شدم. اکثر رانندگان شرکت موصوف ترک و یونانی بودند. این وضع تا حدود یک ماه ادامه پیدا کرد و در غیاب مدیرعامل که اکثر اوقات خارج از ایران بود به طریقی پیش رفت که کلاً کودتا کردند و بدون هیچ‌گونه نشانه قبلی یک روز صبح که وارد شرکت شدم با حضور وکیل شرکت مواجه شدم که اعلام نمود: شرکت در حال تعطیلی است و بایستی در غیاب مدیرعامل تسویه‌حساب با همه کارکنان انجام شود. در مقابل عمل انجام‌شده مجبور به ترک شرکت شدم چون علاقه بسیاری به این کار پیدا کرده بودم تصمیم گرفتم تا در شرکتی مشابه وارد کار شوم در آن اثنا فقط از نظر آماری حدود ۴۰-۵۰ شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی وجود داشت. بنابراین سندیکای شرکت‌های حمل‌ونقل را از طریق وزارت راه و ترابری پیدا کردم و به آن سندیکا مراجعه نمودم و اعلام آمادگی شروع فعالیت خود را در شرکت‌های مشابه نمودم (سال ۵۹) به‌هرحال بلافاصله باقابلیت‌هایی که پیدا نموده بودم مشغول شدم و طی مدت بسیار اندک سمت مدیریت داخلی شرکت را به عهده گرفتم. آنجا تعداد حدود ۱۵۰ دستگاه کامیون در اختیار داشتند که هفته‌ای حدود ۳۰ دستگاه کامیون ایرانی بارگیری و می‌بایستی به مقصد کشورهای اروپایی اعزام می‌شد و تسهیلات محمولات وارداتی جهت ایشان مهیا می‌شد، این فعالیت نیز تا سال ۱۳۶۲ ادامه پیدا کرد،

در این اثنا من ازدواج نموده بودم و دارای اولین فرزند خود (پسر) شدم. در تمام مدت بارداری به‌موقع سرکار حاضر بودم و در زمان وضع حمل مستقیماً از محل کار به بیمارستان منتقل شدم و با توجه به وضعیت وخیم و نیاز به استراحت ظرف مدت دو هفته سرکار حاضر شدم. علاقه مفرطی که به کارم داشتم و پشتکاری که از خودم نشان می‌دادم همسرم را نیز علاقه‌مند به تشویق من کرد و تا مرحله‌ای رساند که مشوق من برای استقلال و کار مستقل مدیریتی حمل‌ونقل برای خودم شد.

رفتم شرکت تأسیس کنم مسخره‌ام کردند

بنابراین تصمیم گرفتم که رأساً اقدام کنم، به وزارت خانه مربوطه مراجعه کرده و تقاضانامه تأسیس شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی را ارائه بدهم. با ناباوری و تمسخر روبرو شدم و عدم قبول تقاضانامه ارائه‌شده. هر بار که به در بسته‌ای برخورد می‌نمودم عزم من جزم‌تر می‌شد. به

تمسخر گرفتن این باور که یک زن می‌خواهد به حوزه نفوذناپذیر مدیریت حمل‌ونقل رسوخ کند غیرقابل انکار بود. هم جوان بودم و هم تحصیل کرده. در مجموعه صنفی که اکثراً یا با دارایی کامیون یا با وراثت مدیر چنین مجموعه‌هایی بودند و بسیار اندک بودند افراد تحصیل کرده که به این شغل مشغول باشند. بنابراین کاری بود بسیار سنتی و غیرقابل نفوذ برای بانوان. خاطره‌ای دارم از یک روز مراجعه به وزارت بازرگانی، جهت درخواست کارت بازرگانی، (لازم به یادآوری است در آن مقطع درست پس از پیروزی انقلاب و جو حاکم در ادارات و محدودیت حضور بانوان در صحنه کار بخصوص بخش خصوصی نوع کاری که من انتخاب کرده بودم اخذ هرگونه موافقت مرجع دولتی به نظر محال و غیرممکن بود.) به‌هرحال مراجعه من به آن اداره نیز ناموفق بود چون مدیر وقت به‌محض اطلاع از درخواست من اعلام نمود که همسر ایشان که مدیر یک مجموعه آموزشی است نیاز به یک دبیر جهت تدریس حرفه‌وفن دارد و با توجه به رشته بنده می‌توانم در آن مجموعه به کار گمارده شوم لذا هیچ‌گونه دلیلی جهت پذیرش درخواست کارت بازرگانی نیست! این بار نیز به‌ظاهر با عدم موفقیت از آن وزارت خانه خارج شدم. اما هر شکست برای من شروع یک تلاش پرتوان‌تر بود، هرگاه که جواب منفی می‌شنیدم با توان بیشتر به دنبال شروع مجددی بودم می‌دانستم که درنهایت موفق خواهم بود مگر نه اینکه خداوند صابرین را دوست دارد، مگر نه آنکه خداوند گفته از تو حرکت از من برکت، مگر اشتباه است که می‌گوید: بخوان مرا تا اجابت کنم شمارا و تمامی پیام‌هایی که برای حرکت و پیگیری بیشتر خداوند به ما ارزانی داشته است. من نیز می‌بایستی به تمام تلاشم به دنبال حقوق متصوره خودم می‌رفتم. حال دیگر احساسی فراتر از حق خود داشتم چون احساس می‌کردم که تاکنون میسر نشده بود. دسته‌ایم را روی زانوانم گذاردم و با یا علی گفتن دوباره، چندباره، و هزارباره آغاز کردم.

از هیچ رانتی استفاده نکردم

سختی‌های بسیاری کشیدم چون من باید خیلی‌ها را متقاعد می‌کردم، خیلی وقت‌ها توهین هم می‌شنیدم. ورودم به این رشته، انگار یک‌جوری دخالت در امور مردان بود. وارد صحنه‌ای شده بودم که انگار این صحنه، صحنه‌ی بازی من نبود. اصلاً حاضر نبودند مرا بپذیرند چه برسد به این که بخواهند به من به چشم یک رقیب نگاه کنند و دقیقاً این سنگ‌اندازی‌ها مرا جسورتر و مصرت‌تر می‌کرد. چون همیشه در رؤیاهایم، انجام کارهای غیرممکن را دوست داشتم. کاری که هرکسی نتواند. ضمن این که این کار نسبی نبود که از طریق خانواده به من رسیده باشد. یک‌جور نوآوری بود. طبیعی بود که وقتی قصد انجامش را کردم می‌بایست

ریسک‌های زیادی را هم می‌پذیرفتم. حتی بعد از ثبت شرکت، یا مرا در بحث‌های تشکلی راه نمی‌دادند یا اگر مطلع می‌شدم و می‌رفتم، اصلاً مراندید می‌گرفتند. یادم می‌آید دریکی از مراسم‌های ماه رمضان، افطاری می‌دادند و من هم خبر شدم و رفتم. گوشه‌ی رستوران برای من چادر زدند و گفتند شما برو آنجا بنشین. من یک نفر تنها آنجا نشستم ولی رفتم و بازهم رفتم. همین امروز هم باوجوداینکه سطح آگاهی مردم خیلی بالا رفته، اما یک جوان حاضر نیست با اصرار به خواسته‌اش برسد و این‌همه ملامت بشنود و سختی ببیند. وقتی از من می‌پرسند چرا به اینجا رسیدی؟ می‌گویم من به خاطر نگاه و باور و تفکر خودم آمدم. خوشحالم که در هیچ مقطعی از زندگی، از هیچ رانتهی استفاده نکردم. هیچ‌گونه وابستگی در هیچ دوره‌ای از زندگی، به قدرتی یا نهاد و وزارتخانه‌ای نداشتم و حتی خیلی از موانع بر سر راهم بود به خاطر نوع جنسیت و نگاهم، نوع کاری که انتخاب کردم و این که اولین بودم. اما امروز که نگاه می‌کنم به خاطر راهگشا بودنم، بسیار احساس غرور می‌کنم. نه به خاطر موقعیتی که الآن دارم. به خاطر این که راه را برای دیگران باز کرده‌ام.

به‌عنوان اولین زن گواهینامه پایه‌یک گرفتم

در مورد گرفتن تصدیق پایه‌یک رانندگی هم همین شرایط حکم‌فرما بود. زمانی که من در سال ۱۳۶۶ تصمیم به گرفتن گواهینامه پایه‌یک رانندگی گرفتم با من به‌شدت برخورد شد و حدود دو سال پرونده من را مرجوع می‌کردند. زمانی که از مسئولین می‌پرسیدیم دلیل امتناع شما از دادن این گواهی‌نامه به من چیست؟ می‌گفتند: چون زن نمی‌تواند! می‌پرسیدم: چرا؟ دلیل قانونی این نتوانستن چیست؟ من می‌دیدم که سلیقه و طرز فکر آن مسئول است که این ممنوعیت را ایجاد می‌کند و در هیچ جای قانون دلیلی برای اخذ نکردن این اعتبار توسط یک خانم وجود ندارد. بالاخره با پافشاری و روحیه خستگی‌ناپذیری که داشتم توانستم آن‌ها را مجاب کرده و در تیرماه ۱۳۶۸ موفق شدم به‌عنوان اولین زن پس از انقلاب اخذ گواهینامه پایه یکم رانندگی کنم. رفتم گواهینامه‌ی پایه یکم را گرفتم تا وقتی راننده می‌گوید ماشینم آب و روغن قاتی کرد یا قیچی کرد مرا سرکار نگذارد و به او بگویم می‌فهمم چه می‌گویی. زمانی می‌توانستم این حرف را بزنم که امتحانش را داده باشم. آن موقع خیلی جوان بودم باید سواد و مهارتم را بالا می‌بردم تا باورم کنند. دفعه‌ی اول تپه و شهر را در یک روز قبول شدم اما فنی را دفعه‌ی دوم قبول شدم. چون افسر از همه نیم دور می‌گرفت. من یک بالشت برده بودم چون پایم به پدال نمی‌رسید. از من دو دور و نیم تپه را گرفت. پنج جلسه هم بیشتر تمرین نرفته بودم اما کاری که بخواهم انجام بدهم با تمام انرژی دنبالش می‌روم و مطمئنم موفق می‌شوم.

پس از خداوند مشوق اصلی من همسر من بود هرگاه که در من احساس یأس می‌دید باقوت قلب بیشتری مرا تشویق به ادامه مسیر می‌کرد. در جایی خوانده بودم قسمتی از وصیت‌نامه داریوش کبیر را به پسرش خشایار شاه در حدود ۳۰۰۰ سال قبل بدین شرح: مادرت، آتوسا، دختر کورش بزرگ، بر من و مردم حق دارد و تو موظف هستی نه تنها رضایت خاطر او بلکه، حقوق تمامی زنان را در سرزمین تحت حکومتت بجا آوری. از دیرباز در فرهنگ ما نیز حقوق زنان شناخته شده و به آن اشاره شده است و چه زیباست طلب حق نمودن و پی گیری آن. در نهایت تلاش‌های مستمر من جواب داد و در تاریخ ۶۳/۸/۲۱ به‌عنوان اولین زن مدیرعامل شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی توانستم مجوز ثبت را از وزارت راه و ترابری با امضاء مدیریت وقت اخذ کنم. این پایان کار نبود بلکه شروع بود، تازه شروعی زیبا که با تلاشی بسیار فراوان به دست آورده بودم و این تلاش را مدیون همسر خود نیز بودم.

شرکت را با یک اتاق و بدون منشی و آبدارچی راه انداختم

از یک اتاق شروع کردم، در دفتر کار همسر من اتاقی به من اختصاص داده شد که فعالیت خود را آغاز کنم، با سرمایه‌ای خیلی محدود. همه کاره‌اش هم خودم بودم. صبح می‌آمدم اتاق را گردگیری می‌کردم و چایی می‌گذاشتم. تلفن که زنگ می‌زد، موهبت صدای زنانه این بود که می‌توانستم صدایم را نازک کنم و ادای منشی شرکت را در بیاورم. فرزند کوچکم را هم می‌بردم. بعد تلفن را روی اسباب‌بازی کودکم می‌گذاشتم تا آهنگ بزند و بعد گوشی را برمی‌داشتم که یعنی الآن وصل شدید به خانم مقیمی. وقتی قرار بود نامه بفرستم جایی، کارمند که نداشتم. خودم می‌بردم و می‌گفتم می‌خواهم شمارا بیشتر بشناسم و بیشتر ارتباط برقرار کنم. تا وقتی به درآمدزایی برسیم و منشی و آبدارچی بگیریم و کارکنان زیاد کنیم، کارم همین بود. به‌زودی سیل رانندگان که در چند سال کارکرد صادقانه با من آشنا شده بودند به‌سوی شرکت روان شد. تلاش ۲۴ ساعته به‌زودی محل بزرگ‌تری را برای شرکت طلب می‌کرد، بنابراین ۱۲ متری تبدیل به واحد ۱۲۰ متری و تعداد کارکنان نیز افزایش یافت. سفرهای بین‌شهری آغاز شد و نسبت به احداث نمایندگی در کلیه مرزهای ورودی و خروجی کشور و همچنین شهرهای بزرگ که بخصوص گمرک مرزی داشتند اقدام نمودم. به خاطر من می‌آید زمانی که صدور مجوز من انجام شد، مدیرکل وقت با شرط و شروط مجوز را صادر نمود، با تعهد اینکه پس از یک‌ساله از تاریخ ثبت چنانچه اولین شکایت یا تخلف آیین‌نامه‌ای از شرکت یادشده تحت پوشش سر بزند شرکت را منحل اعلام خواهد نمود. باز هم زیر ذره‌بین بودن برای من بیشتر شد، با عنایت پروردگار و اتکاب به خداوند کار خود را ادامه دادم.

سفر به کشورهای اروپایی را آغاز نمودم و همسرم همیشه در کنار من و مشوق من حضور داشت. نسبت به اخذ نمایندگی از کشورهای مختلف اقدام نمودم تا هنگام مراجعت رانندگان به کشورهای مختلف سرگردان نمانند.

به تحصیل در رشته مدیریت حمل‌ونقل در دانشگاه آزاد اسلامی پرداختم و موفق به اخذ پایان‌نامه دوره مربوطه شدم.

با تعهدی که جهت ارتقاء سطح تجربی و علمی کارکنان شرکت در خود احساس می‌نمودم نسبت به ارتقاء سطح تجربی و علمی کارکنان خود اقدام نمودم و مراتب را به حدی پیگیری نمودم که افراد بسیاری از کارکنان تحت پوشش در سنوات قبلی در حال حاضر مؤسس و مدیران دیگر شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی می‌باشند. با تولد دومین فرزندم در سال ۱۳۶۹ شاید بر توقف یا کندی کار من تصور می‌شد اما قدم خوش فرزند دوم من نیز بار دیگر در کمتر از ۱۵ روز مرا به پشت میز کارم کشاند تخت روان فرزندم نیز در کنار میزم قرار گرفت تا محبت مادری را نیز در کنار رسالتی که به دوش گرفته بودم همراه داشته باشم.

فعالیت‌هایم بیشتر از چهاردیواری شرکت‌م شکل گرفت و تصمیم گرفتم که حضور را در صحنه‌های اجتماعی صنفی نیز پررنگ‌تر نمایم در طول این چند سال چند همکار زن نیز در صنف تجلی یافتند و دیگر تنهایی فیزیکی نداشتم.

هرچند که میان‌سالی را طی می‌کنم لیکن انرژی بسیار زیادی و راه بسیار طولانی را در پیش روی خود می‌بینم و آرزوی آن رادارم که هرچه بیشتر به صنعت حمل‌ونقل ایران خدمت کنم.

برای ثروتمند شدن به قله فکر کنید و روی کوهپایه‌ها چادر پهن نکنید!

در طی سال‌ها فعالیت‌م در این صنف با ناهنجاری‌ها، کشمکش‌ها، تهدیدها و برخوردها و مانع‌ها و مانع‌تراشی‌ها روبرو بوده و چندین بار محمولات درید مسئولیت‌م نبود شد، واژگون شد، سرقت شد، آتش گرفت و متأسفانه پوشش بیمه‌ای گاهی نیز جهت جبران خسارت نبود. اتفاق افتاد که راننده پشت فرمان سخته کرد، فوت کرد یا به دره سقوط کرد. مصائب کشیدم، به دادگاه‌ها، تعزیرات و مراجع قضائی با حکم جلب فراخوانده شدم. احضار شدم،

دفاع کردم و در نهایت تبرئه شدم. بسیار کابوس‌ها، بی‌خوابی‌ها، طی جاده تا رسیدن به شهر و شهرستان مرزی برای دفاع در دادگاه از خودم، حمل جنازه راننده و سپردن به خاک، اعلام مصیبت به خانواده و سرپرستی خانواده‌ها در غیاب رانندگان و ... به پشت سر که نگاه می‌کنم همه و همه را گذرانده‌ام، گاهی احساس می‌کنم خسته شدم ولی وقتی در آینه به خودم نگاه می‌کنم می‌بینم خیلی راه را گذرانده‌ام و در قبالش خستگی معنایی نمی‌تواند داشته باشد. چون تاکنون ایستاده‌ام پس بهتر است راه روشن آینده را ببینم. آرزوهایی هنوز مانده تا این صنعت به مقصد رسانده شود، برای زنان این مرزبوم که به راحتی مردانه‌ترین کارها را نیز با مدیریت زنانه مدبرانه، کارسازتر و سهل‌تر می‌نمایند.

صرف ثروتمند یا فقیر بودن افراد هیچ چیزی را درباره‌شان نشان نمی‌دهد. هیچ وقت نمی‌توان گفت که حتماً فقرا آدم‌های مهربان و پولدارها انسان‌های خبیثی‌اند. این‌ها کلیشه و کاملاً اشتباه‌اند. ثروت هم فقط یک فاکتور است، چه بسا که آن آدم ثروتمند آن قدر خوب بوده که خدا به کار و زندگی‌اش برکت داده است. من اصلاً فکر نمی‌کنم که انسان‌ها باید ثروتشان را پنهان کنند. نمی‌دانم چرا در جامعه ما این پدیده آن قدر رواج یافته که به هر کس که می‌رسی از نداری می‌نالد. مثلاً وقتی از کسی پانصد تومان قرض می‌خواهی محال است نگوید کاش زودتر گفته بودی تا چند ساعت قبل داشتم اما حالا ندارم. یعنی همه انگار از واقعیت فرار می‌کنیم. کسی که کار می‌کند و مالیاتش را می‌پردازد و درآمد خوبی دارد چرا باید درآمد و ثروتش را انکار کند. اصلاً پولدار بودن در دین اسلام هم تقبیح نشده است مگر تعدادی از امامان ما پولدار نبودند و کار اقتصادی نمی‌کردند. مردم فکر نکنند ثروتمند بودن ارزش است یا بی‌ارزشی. من مشکلی در این هم نمی‌بینم که ثروتمندان جامعه به راحتی ثروتشان را اعلام کنند. ثروتمند بودن گناه نیست، همان‌طور که فقیر بودن گناه نیست.

۱۹

کار آفرین موفق عرصه معدن، ورشکسته‌ای که میلیارد در شد

نام: فاطمه دانشور

متولد: تهران

موقعیت: کار آفرین عرصه معدن

جمله برگزیده کار آفرین:

در بحث موفقیت خواستن مهم‌ترین چیز است. خیلی‌ها خودشان می‌خواهند عادی زندگی کنند.



کارمند موفق بودم اما نمی‌خواستم کارمند باشم

زمانی که لیسانس خود را در رشته مدیریت خدمات بهداشتی گرفتم بلافاصله در مقطع فوق‌لیسانس در رشته مدیریت بازرگانی وارد شدم. خیلی زود متوجه شدم که تفاوت زیادی میان مدرک لیسانس و فوق‌لیسانس وجود ندارد و باید وارد حوزه کسب‌وکار شوم. برخلاف رشته‌ای که خوانده بودم توسط یکی از دوستانم در شرکت ایران‌خودرو مشغول به کار شدم. چند سالی که در ایران‌خودرو کار کردم شرایط و انضباطی که در آنجا حاکم بود من را فولاد آبدیده کرد تا اینکه دیگر کار در آنجا من را راضی نکرد. علی‌رغم داشتن حقوق و مزایای بسیار عالی از کارم استعفا دادم. آن زمان حقوق من ۲۰۰ هزار تومان بود درحالی‌که دوستانم در وزارت بهداشت ۴۰ هزار تومان حقوق می‌گرفتند. در این زمان بود که متوجه شدم جسارت دارم چون کار به آن خوبی را از دست داده بودم و در راهی قدم گذاشته بودم که اصلاً از عاقبت آن باخبر نبودم. باین‌حال بعد از دو سال کار کردن دیدم دچار روزمرگی شده‌ام بنابراین تصمیم گرفتم یک شرکت بازرگانی تأسیس و تجارت کنم. خانه خریده بودم و پس‌انداز داشتم و وارد کار شدم اما در عرض چند ماه همه را از دست دادم. از خارج اسباب‌بازی آوردیم و در اینجا نتوانستیم بفروشیم و همه حیف‌ومیل شد و چند بار که این کار را کردم مقروض شدم.

خانواده‌ام، حامی‌ام بود

خانواده ما یک خانواده سنتی بود اما پدرم فرق می‌کرد. پدرم آن سخت‌گیری که مردان فامیل به‌صورت معمول داشتند را نداشت. آن‌ها همیشه پدرم را نکوهش و سرزنش می‌کردند که چرا به دخترت اجازه دادی بروی خارج از کشور تجارت کند. این مایه سرافکنندگی ماست برای چه نگهش داشتی و شوهرش نمی‌دهی. فارغ‌التحصیل شده و بهانه‌ای هم ندارد و فلانی و فلانی

و فلانی آمده‌اند خواستگاری‌اش چرا به یکی‌شان نمی‌دهی که برود وارد زندگی شود؟ مگر آدم دختر را در خانه نگه می‌دارد؟ آن‌ها می‌گفتند اما پدرم هیچ‌وقت گوش نمی‌کرد و هیچ مخالفتی با هیچ‌کدام از کارهای من نمی‌کرد. خودش یک کارمند عادی بود و از لحاظ مالی نمی‌توانست کمک کند اما از لحاظ روحی و عاطفی کمک بزرگی بود. برادرم هم که یکی دو سال از من بزرگ‌تر است مشکلی با کار کردن من نداشت.

سه بار جهیزیه‌ام را بخشیدم

من خیلی زود وارد کار شدم. از همان بچگی سعی می‌کردم درآمد داشته باشم. هر کاری که از دستم برمی‌آمد را انجام می‌دادم. خیلی نیازی به کار کردن نداشتم اما پول درآوردن را دوست داشتم. می‌خواستم پولی داشته باشم که اختیارش دست خودم باشد و ۸۰٪ درصد از درآمد را هم پس‌انداز می‌کردم.

البته از همان سال‌های قبل از دانشگاه، اگر نیازمندی به من می‌رسید همه پس‌اندازم را به او می‌دادم. قبل از اینکه ازدواج کنم سه بار جهیزیه خودم را بخشیدم و این جهیزیه‌ای بود که مادرم برایم جمع کرده بود. یک‌بار هنگام رفتن به دانشگاه، با زنی مواجه شدم که خیلی بی‌حال پشت در خانه‌مان نشسته و سرش را به درب حیاط ما تکیه داده بود. یک صورت سوخته داشت که می‌خورد اهل جنوب ایران باشد و علاوه بر این حالت دردمندی داشت. دیدم مثل اینکه پولی یا چیزی را گم کرده و خسته است، دلم سوخت و او را به خانه آوردم و به مادرم سپردم تا من از دانشگاه برگردم. بعد از آنکه از دانشگاه برگشتم و با ایشان صحبت کردم دیدم چترباز است و از کیش جنس می‌آورد و می‌فروشد. مثل اینکه جنس‌هایش را از کیش به تهران آورده بود و اینجا جنس‌هایش را دزدیده بودند. از او پرسیدم برای چه کار به این خطرناکی که قاچاق است انجام می‌دهد. فهمیدم او یک شوهر از کارافتاده و چند دختر در خانه دارد و دختر بزرگش چهار سال است که عقد کرده است نمی‌تواند عروسی کند و بچه‌های دیگرش هم نمی‌توانند تحصیل کنند و خلاصه آنکه شرایط مالی خیلی سختی دارند. این خانم اهل شیراز بود. یکی از هم‌دانشگاهی‌هایم که شیرازی بود را فرستادم برود راجع به این خانواده تحقیق کند و اتفاقاً لحظه‌ای که رفته بود دیده بود که آن‌ها روی اجاقشان یک قابلمه پر از آب گذاشته‌اند که این آب دارد می‌جوشد و دختر بزرگش گفته بود برای آنکه بچه‌ها خوابشان ببرد این را گذاشته‌ایم و گفته‌ام غذاست و مدام می‌گوییم الان آماده می‌شود تا خوابشان ببرد. من این خانم را چهار پنج روز در خانه خودمان نگه داشتم و بعد که می‌رفت تلفن او را گرفتم و گفتم با دختر و دامادت به تهران بیایید. وقتی که آمدند تمام جهیزیه خودم را به او دادم و آن‌ها را به بازار بردم و چیزهایی را هم که در جهیزیه نداشتم

را هم خریدم و همه‌اش یک ماشین خاور شد و این بار را از تهران به شیراز فرستادم. از پس‌انداز خودم به آن‌ها یک مقداری هم پول نقد دادم تا محل خانه‌شان را بهتر کنند. این یکی از سه باری بود که جهیزیه‌ام را بخشیده بودم. اینکه داشته باشی و ببخشی را دوست داشتم من نه تنها به خداوند ایمان که به او اعتماد داشتم. خداوند در قرآن می‌فرماید چه کسی است که مرا قرض نیکو دهد و در ادامه‌اش وعده می‌دهد که آن‌ها که از اموال خودشان انفاق می‌کنند چندین برابرش به آن‌ها بازگردانده می‌شود. خیلی‌ها به این جمله که چند برابرش بازگردانده می‌شود اعتماد نمی‌کنند درحالی که اگر اعتماد کنند، در وعده خداوند خلافتی نیست. آن‌هایی که نمی‌بخشند، دادوستدی که می‌توانند با خداوند انجام بدهند را تجربه نمی‌کنند. یادم هست دایی‌ام می‌گفت تو این قدر که می‌بخشی، یک موقع خودت دچار فقر و بدبختی می‌شوی و آن وقت هیچ کس به تو نمی‌بخشد. اما در زندگی‌ام بارها و بارها به من ثابت شده که دارایی خداوند آن قدر بی‌نهایت است و آن قدر راه برای کسب درآمد وجود دارد که همیشه می‌توان به آن اعتماد کرد. من به خداوند اعتماد داشتم بنابراین مسیرهای کار کردن هم برایم باز می‌شد.

باید بخواهید تا به دست آورید

مردم موفقیت‌ها را به شانس نسبت می‌دهند در صورتی که نوع مسیری که انسان انتخاب می‌کند، ریسک و خطری که می‌کند و وارد می‌شود و همچنین اعتماد و اعتقاد به خداوند اهمیت ویژه‌ای دارد. در بحث موفقیت خواستن مهم‌ترین چیز است. خیلی‌ها می‌خواهند عادی زندگی کنند و می‌گویند من اگر ماهی یک‌میلیون تومان بگیرم راضی‌ام. این آدم‌ها همان قدر می‌خواهند و همان قدر هم گیرشان می‌آید ولی بعضی از آدم‌ها می‌خواهند کارآفرین باشند، می‌خواهند هزارتا کارگر داشته باشند. وقتی که آدم می‌خواهد، باید حرکت کند و شما وقتی حرکت می‌کنید، سر راهتان با آدم‌هایی برخورد می‌کنید که شمارا وارد یک مسیرهای جدیدتری می‌کنند. در صورتی که این موضوع برای کسی که ایستاده به وجود نمی‌آید چون او نخواست است. من در کار و زندگی‌ام انعطاف‌پذیری زیادی دارم و اتفاقاً بخشی از موفقیت‌هایم را به علت این انعطاف‌پذیری می‌دانم چون وقتی انعطاف‌پذیری یک نفر بالاست می‌تواند با شخصیت‌های مختلف ارتباط خوبی برقرار کند، بنابراین طیف افرادی که می‌شناسد بالا می‌رود. وقتی با قشر زیادی از آدم‌ها ارتباط برقرار می‌کنید، همین آدم‌ها هستند که موجبات موفقیت شما را فراهم می‌کنند. آدمی که به نظر شما خیلی کوچک می‌آید، بعد از دو سال ممکن است به یک انسان مقتدر تبدیل شود و ارتباط با او برای شما یک فرصت باشد. اکثر ما ایرانی‌ها غروری داریم که باعث می‌شود ارتباطات درست انسانی ما خوب شکل نگیرد. من خودم این حالت را ندارم و از انعطاف نتایج خوبی گرفتم.

برای اهدافم به ابزار قدرتمندی به نام «پول» احتیاج داشتم

مادربزرگ من یک آدم ادیب بود و ما در خانه‌مان کتاب ادبی زیاد داشتیم. شاهنامه فردوسی، مولانا، سعدی و کتاب‌های دیگر در خانه ما زیاد بود و من از بچگی کتاب خواندن را یاد گرفته بودم و از جمله کتاب‌هایی که خیلی به من کمک کرد، کتاب‌های روان‌شناسی، به خصوص کتاب «به‌سوی کامیابی» آنتونی رابینز بود. کتاب‌های دیل کارنگی و جوزف مورفی را هم خوانده بودم. دستاورد خواندن این کتاب‌ها این بود که درک کرده بودم خداوند به انسان‌ها قدرت اندیشه عطا کرده است و انسان می‌تواند از این قدرت اندیشه غیرممکن‌ترین چیزها را هم به دست بیاورد. این خواندن‌ها و تفکرات باعث شد که من روح بزرگ را شناسایی کنم و هدف‌گذاری‌های بزرگی داشته باشم. وقتی روح بزرگ داشته باشی قدم‌های بزرگ برمی‌داری و هدف‌گذاری‌های بزرگ انجام می‌دهی. هدف‌گذاری‌های بزرگ فکر آدم را وسعت می‌دهد و قدم‌های آدم را محکم‌تر می‌کند. وقتی حس کنید که خداوند یک قدرت بزرگ را در وجودتان قرار داده اعتمادبه‌نفس پیدا می‌کنید. اگر شکست خوردید و نتیجه بد گرفتید هم می‌دانید که باز می‌توانید بلند شوید. من هم هدف‌گذاری‌های بزرگ کردم و وقتی این کار را کردم دیدم به ابزار قدرتمندی به نام پول احتیاج دارم. باید پول را به دست می‌آوردم تا به اهدافم برسم. راه‌های به دست آوردن پول را بررسی کردم و دیدم یکی از این راه‌ها تجارت است.

رفتم حج تا راهی برای خدمت به خلق پیدا کنم

دو بار وارد کار شدم اما موفق نشدم اما حتی در این دو بار که این ماجرا برایم پیش آمد هم ناامید نشدم. البته ممکن است خسته شده باشم اما این خستگی به معنای ناامیدی نبود. حرف‌وحديث دیگران هم که زیاد شده بود اما من خوشبختانه آدم سرسختی بودم و این حرف‌ها تلاش مرا بیشتر می‌کرد. هیچ‌وقت این حرف‌ها باعث نشد درجا بزنم، متوقف شوم و برگردم. آن‌قدر ادامه دادم که بالاخره موفق شدم. در اوج خستگی ناشی از عدم موفقیت در کارهایم بودم که یکی از دوستانم به سراغم آمد و از من دعوت کرد که به‌جای شوهرش که نمی‌توانست در سفر مکه همراهش باشد، همراهش بروم. این موضوع نتیجه همان انعطاف است شما اگر انعطاف داشته باشید طیف‌های مختلفی با شما دوست خواهند بود. شاید من اگر این انعطاف را نداشتم، هیچ‌وقت در کتابخانه با این دوستم دوست نمی‌شدم. در سال‌های بعد از دبیرستان، به کتابخانه‌ای در میدان شهدا می‌رفتم و درس می‌خواندم. از رشته‌های مختلف تجربی، انسانی و ریاضی برای درس خواندن به آنجا می‌آمدند. ما آنجا باهم دوست شدیم و اصولاً این ارتباط دوستی خیلی به دردمان خورد چون هرکدام از آن‌ها در یک دانشگاه قبول شدند و بعد از دانشگاه ارتباطمان را نگه داشتیم. این دوست من رفته بود در

خودروسازی و هم او باعث شده بود که من، باینکه رشته‌ام چیز دیگری بود به خودروسازی بروم و در آنجا کارکنم. بعد که از خودروسازی بیرون آمدم و برای خودم کار کردم و آن ماجرا پیش آمد، دوستم زنگ زد و گفت برویم مکه. اول گفتم نه. بعد رفتم، شاید به این خاطر که دنبال آرامش بودم. خیلی به من فشار آمده بود و شاید در آن لحظه خیلی فکر نمی‌کردم که اگر بروم نتیجه خاصی می‌گیرم. بیشتر به این فکر می‌کردم که اگر بروم دو هفته از این هیاهو فاصله می‌گیرم. در محاوره‌ها و گفت‌وگوهایمان شنیده بودم اولین بار که به مکه بروی خداوند حاجت را می‌دهد. من به این مسئله فکر نمی‌کردم. به این فکر می‌کردم که هم آرامش داشته باشم و هم از این فضای هیاهو فاصله بگیرم و با خداوند راحت‌تر گفت‌وگو کنم. در آن مدت که در مسجدالنبی و مسجدالحرام بودم با گروه همراه با جایی نمی‌رفتم. فقط قرآن و نماز می‌خواندم و از کلام خداوند به خیلی از نکات می‌رسیدم. می‌دیدم که خداوند چقدر در قرآن به خدمت به خلق سفارش کرده. در مورد خیلی از موضوعات حالت نصیحت‌گونه دارد و توصیه کرده و گفته که این برای شما بهتر است، اما وقتی در مورد حق‌الناس صحبت کرده، در آیات بعدی همه‌اش وعده آتش جهنم داده است. زمانی که در روز آخر، آخرین گفت‌وگوهایم را با خداوند می‌کردم، به این فکر می‌کردم که چطور می‌توانم مراتب شکر گذاری‌ام را از خداوند درازای پاسخ به این حوائج نشان دهم، به این نتیجه رسیدم که راهی را برای خدمت به خلق پیدا کنم. آن موقع به این فکر نمی‌کردم که یک روز می‌توانم یک موسسه بزرگ بزنم که بتواند در حد ملی فعالیت کند. آن موقع فکر می‌کردم که شاید بتوانم از حدود پنجاه تا صد بچه حمایت کنم.

رفتم پیش بیشترین طلبکارم

سال ۸۱-۸۲ بود که اوج بدهکاری من بود. حول و حوش سی میلیون تومان بدهکار بودم و این بدهکاری را تا سال هشتاد و سه با خودم کشیده بودم. وقتی از سفر حج برگشتم، از لحاظ قلبی اعتماد به نفس خوبی پیدا کردم و رفتم پیش کسی که از او می‌ترسیدم. شما آدمی را که در دوران گرفتاری روز و شب به شما زنگ می‌زند را دوست ندارید ببینید اما من باحالت اطمینان خاصی خطرش را پذیرفتم و پیش او رفتم. ممکن بود یک مأمور بیاورد و همان‌جا مرا به زندان ببرد. رفتم با ایشان صحبت کردم. مشکل بدهکاری من سه سال طول کشیده بود و شاید خیلی‌ها وقتی در این شرایط قرار بگیرند دست به تخلف بزنند اما من به خدا توکل کردم و صبر کردم. صبوری، سعه‌صدر و امیدوار بودن و تحت هیچ شرایطی تخلف نکردن نتیجه تربیت است. وقتی دعا می‌کنید، خلوصی لازم دارد که خداوند به آن دعای شما پاسخ بدهد. خلاصه آنکه وقتی از سفر برگشتم، نزد کسی رفتم که بیشترین طلبکاری را از من داشت و خیلی اذیتم

کرده بود. برای ایشان شرایط را توضیح دادم و گفتم الان خیلی محکم‌تر شدم، تلاش می‌کنم و پول شمارا تهیه می‌کنم. خیلی عجیب بود که لاشه چکم را به من برگرداند و گفت برو یک سال دیگر بیا پولت را پرداخت کن. بعد از من پرسید الان می‌خواهی چه کار کنی؟ گفتم می‌روم فکر می‌کنم. شاید همان کار قبلی‌ام را مجدداً شروع کنم و شاید هم بخواهم یک کار جدید را شروع کنم. گفت دفتر داری؟ گفتم نه. گفت بیا یکی از دفاتری را که من مبله و آماده دارم بردار. من رفتم یکی از شیک‌ترین دفاترش را برداشتم و کلیدش را به من داد. یعنی وقتی از دفترشان بیرون می‌آمدم، لاشه چکم را داشتم با یک سال فرصت به‌اضافه کلید دفتری که مبله بود و حتی نیاز نبود که من یک مداد بخرم. یک سال هم مهلت داشتم که در آن دفتر کار کنم و سر یک سال اجاره‌اش و بدهکاری‌اش را یکجا پرداخت کنم. این آدم، آدم بداخلاقی بود و با خشونت که از ایشان سراغ داشتم تعجب کردم که در آن لحظه چرا چنین اطمینانی به من کرد. بعضی وقت‌ها آدم‌ها رفتارهایی می‌کنند که شاید دست خودشان نیست. بعد از یک سال که من بدهکاری و اجاره یک سال ایشان را پرداخت کردم دیگر فرصت همکاری مجدد را پیدا نکردیم.

من و همسر من هر دو تقریباً مال‌باخته بودیم

در آن یک سال زندگی آینده‌ام را ساختم. نزد مدیری که می‌شناختم رفتم تا از ایشان یک وام قرض‌الحسنه بگیرم تا حداقل مبلغی را در دست داشته باشم. وقتی به آنجا رفتم یکی از دوستانش مهمانش بود. ما باهم آشنا شدیم و آن مدیر موجبات ازدواج ما را فراهم کرد. همسر من هم به‌نوعی تجربیاتش مثل من بود. او هم در کار تجارت بود ولی دچار مشکل شده بود. هر دو تقریباً مال‌باخته بودیم با یک سری از تجربیات که قرار شده بود باهم کار کنیم. یک نکته مهم این بود که او نداشته‌های مرا داشت و من هم نداشته‌های او را داشتم. یعنی ما همدیگر را تکمیل می‌کردیم. من پشتکارم خیلی مثال‌زدنی بود ولی پشتکار شوهرم کم بود. او در فن مذاکره قوی بود اما من شاید در این کار به قدرت او نبودم. این‌ها باعث می‌شد که ما همدیگر را تکمیل کنیم. یکی از درخواست‌هایی که من برای خداوند نوشته بودم همسر خوب و صالح و شایسته بود که او تمام این ویژگی‌ها را داشت. کار ما باهم به نتیجه رسید و ما توانستیم در کار معدن و صادرات و سود سرشاری که از آن به دست آمد و تأسیس موسسه و همه‌چیز، موفق باشیم.

ریسک ۶ میلیاردی با ۶۰۰ هزار تومان پول

زمانی که با همسر من آشنا شدم، به اداره ثبت شرکت‌ها رفتیم و مدارک گرفتیم و شرکت را ثبت کردیم. من بودم، همسر من بود و دو شریک چینی داشتیم. یک شرکت چهارنفره به نام شرکت سپهر آسیا را تأسیس کردیم که الان دیگر بزرگ شده است. شروع کردیم با چین وارد

کسب و کارهای مختلف شدیم و شاید هشت ماه از سال را روی این مطالعات متمرکز شدیم و نتیجه‌ای هم نداشت. البته این بار در کنار همسرم بودم که یک امیدواری و دلگرمی به ما می‌داد و این باعث می‌شد که آن سختی‌ها را راحت‌تر تحمل کنیم. یک روز یک فکس به دفتر ما آمد و از ما درخواست سنگ‌آهن کردند. ما آن فکس را دور ریختیم. وقتی این ماجرا چند بار اتفاق افتاد بایگانی‌اش کردیم. در این بین به فردی برخورد کردیم که سنگ‌آهن داشت و نمی‌توانست آن را بفروشد. همه چیز ردیف شده بود. ما با آن فرد یک رابطه برنده برنده را برقرار کردیم که چندین جلسه طول کشید تا ما طرف مقابلمان را متقاعد کنیم که به ما با چک دو ماهه جنس بدهد. پولی که ما لازم داشتیم چهار میلیارد تومان بود این کالا برای آنکه به چین برسد حدود شش میلیارد پول می‌خواست و ما فقط شش صد هزار تومان پول داشتیم. ما با فن مذاکره و چک دادن به پیمانکار، چک دادن به انباردار بندرعباس، LC باز کردن از طریق چین و مراحل دیگر کالا را سالم به چین رساندیم. آنالیزی که با آن قرارداد بسته بودیم ۶۱٪ بود اما آنجا آنالیز ۶۳٪ اندازه‌گیری شد و ما مشمول پاداش هم شدیم. یعنی هم سود کار تجاری‌مان را گرفتیم و هم پاداش آن را.

باید طرف مقابلت را متقاعد کنی

ما ریسک بزرگی کردیم و خدا کمکمان کرد. خواست خداوند درست اما خود انسان‌ها هم باید ابزار کارشان را فراهم کنند. شما باید بتوانید در طی مذاکره طرف متقابلتان را متقاعد کنید که به شما اعتماد کند هرچند که پیشینه شمارا هم نمی‌شناسد. ما آن کس را که این سنگ‌آهن را داشت یک هفته بود که دیده بودیم و این آشنایی یک‌هفته‌ای منجر به آن ریسک بزرگ شد. تو اگر بتوانی از الفاظ، عبارات، کلمات و جملاتی استفاده کنی که طرف متقابلت را متقاعد کنی، برده‌ای. طرف مقابل شما ممکن است معدن کار خیلی قدرتمندی باشد ولی تاجر قوی‌ای نباشد اما تو تاجر قوی‌ای هستی ولی سرمایه نداری. این همان چیزی است که گفتم: نداشته‌های همدیگر را تکمیل کردن و به یک توافق مشترک رسیدن. آدم‌ها هم متضادند. شما یک‌بار به یک آدم تنگ‌نظری برخورد می‌کنید که سر یک میلیون تومان هم نمی‌تواند ریسک کند اما در همین دنیایی که آن آدم دارد زندگی می‌کند، آدم‌هایی هستند که چهار میلیارد برایش پولی نیست. اینکه خداوند آدمی را سر راهتان بگذارد که چهار میلیارد تومان ریسک برایش راحت باشد، حکمت دارد. دارایی خداوند خیلی وسیع است و این دارایی دست آدم‌هاست. وقتی شما اهدافتان را می‌نویسید، انگار به کائنات دستور می‌دهید. شاید به همین دلیل است که خداوند در قرآن به قلم قسم یاد کرده است.

حالا هفت شرکت هولدینگ مواد معدنی داریم

وقتی از چین برگشتیم، خیلی زود پول همه را دادیم و این باعث اعتبار ما شد. وقتی شما به تعهداتتان عمل می‌کنید برایتان اعتبار به همراه می‌آورد و این اعتبار باعث ماندگاری شما در بازار کار می‌شود. وقتی اعتبار دارید، طرف برای بار دوم هم از شما پول نمی‌گیرد و این بار شاید از شما چک هم نگیرد. ما با سود این سفر بدهی‌های شخصی من را هم دادیم و یک‌چهارمی را هم که برای خیریه مهر آفرین در نظر گرفته بودم، کنار گذاشتم و مهر آفرین را تأسیس کردیم. ما در کار معدن ماندیم. ما الآن هفت شرکت هولدینگ مواد معدنی داریم. این‌ها را استخراج می‌کنیم و بهره‌برداری می‌کنیم و حملش می‌کنیم به بندرعباس و آنجا دپوسازی کنیم و کلیه مراحل را خودمان انجام می‌دهیم. بنابراین شرکت‌های ما بزرگ و پرسنل ما زیاد شده‌اند. الآن بالای سیصد نفر در این شرکت‌ها کار می‌کنند و این غیر از کاری است که برای پیمانکاران ایجاد می‌کنیم. الآن در روز شاید بالای پنجاه نفر راننده کامیون از یکی از معادن بار حمل می‌کنند و برای آن‌ها کارآفرینی شده است.

باید بتوانیم یک همسر و مادر خوب باشیم

من همیشه به همسرم احترام می‌گذارم چون معتقدم باید مواظب غرور مردها بود. من حتی در تخصیص جا، همیشه بهترین جاها را برای همسرم در نظر می‌گیرم. الآن از نظر دفتر کار و شکل ظاهری آن، دفتر او از دفتر من خیلی مجهزتر و بزرگ‌تر است خودم خواستم این‌طوری باشد. خانم‌های ما باید به این مسئله توجه کنند. ما هرچقدر هم تاجر و مدیر موفق باشیم، مهم‌ترین نقش ما، نقش حفظ خانواده است. اگر ما نتوانیم نقش یک مادر و همسر خوب را ایفا بکنیم، اگر تمام آن موفقیت‌های تجاری را داشته باشیم، به نظر من افتخاری نیست. وقتی افتخار است که شما در کنار آن‌ها بتوانی یک همسر و مادر خوب باشی. در بحث همسرمداری، توجه به غرور مرد خیلی مهم است. خیلی در اطرافم دیده‌ام که زن‌ها تا به یک جایگاهی می‌رسند، مردها را تحقیر می‌کنند. اگر غرور یک مرد را بشکنید بزرگ‌ترین آسیب را به او زده‌اید.

بسیاری از خانم‌ها دغدغه‌شان پرده و ماشین و مدل خانه است

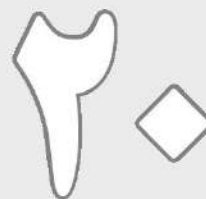
بعضی از زن‌ها مشکل رفاه زندگی و بیکاری دارند و من این را در خیلی از خانم‌ها می‌بینم اما اگر سرتان خیلی شلوغ باشد، فرصت فکر کردن به پرده و ماشین و مدل خانه نمی‌کنید و این اهداف، اهداف خیلی کوچک پیش‌پاافتاده می‌شوند. آن وقت دنبال هدف‌های بزرگ‌تری

هستید که روحتان را راضی کند. من هیچ وقت فرصت پرداختن به مسائل مبتلابه بسیاری از خانم‌ها را ندارم. من همیشه گفته‌ام زنان در مقایسه با مردان کمی دیرتر به مقصد می‌رسند چون شرایط مسابقه زن و مرد یکسان نیست. مردها را با آفرین و انشا الله و ماشاالله بدرقه می‌کنند و زن‌ها را با اماواگر و چرا. جلوی زن‌ها همیشه موانعی وجود دارد و آن‌ها باید از روی این موانع بپرند تا به آن موفقیت برسند. بنابراین مردها زودتر به نقطه پایان می‌رسند. زن‌ها می‌رسند اما دیرتر و خسته‌تر.

امواج دعای نیازمندان به دادمان می‌رسد

دریای تجارت تلاطم و توفان و به هم ریختگی دارد. اینکه بتوانی از این دریا جان سالم به در ببری، نیازمند امواجی است که افراد نیازمند، در قالب دعا به سمت پرتاب می‌کنند. ما هم خیلی وقت‌ها در شرایط بحران افتادیم، رقم‌های زیادی بدهکار شدیم و معلوم نبود در آینده چه وضعی پیش بیاید، اما شاید دعا‌های این بچه‌ها که یک چهارم سود شرکت‌های ما به آن‌ها می‌رسد، به داد ما رسید. ما از همان اول همیشه یک چهارم سود را برای خیریه مهر آفرین کنار گذاشته‌ایم. به خاطر عشقم به خداوند برای اسم‌گذاری روی موسسه خیریه‌ام، دنبال اسمی از اسماء خداوند می‌گشتم و به مهر آفرین رسیدم. خداوند مظهر عشق است و مهر از آن نشأت می‌گیرد و آفریننده مهر خداوند است. ما مهر آفرینی را باید از او یاد بگیریم. وقتی برای ثبت این اسم به اداره ثبت رفتم گفتند باید دو سیلاب دیگر هم به آن اضافه کنید که «پناه عصر» را هم به آن اضافه کردم. فکر می‌کنیم معنی «مهر آفرین پناه عصر» این است: خداوند پناه انسان‌ها در همه دوران‌هاست. الآن ۴۵۰۰ نفر تحت پوشش این موسسه هستند و خدمات معیشتی از خوراک و پوشاک می‌گیرند و همین‌طور خدمات درمان، خدمات مشاوره روانشناسی، مشاور حقوقی و عمده مأموریت ما هم آموزش است. ما همه این کارها را می‌کنیم تا به آموزش برسیم. کوپنی که از خانواده‌ها برای ارائه تسهیلات دریافت می‌کنیم، کارنامه تحصیلی بچه‌هاست. سعی می‌کنیم بعد از دو سال همه مادران را خودگردان و برایشان اشتغال‌زایی کنیم. الآن ما در تهران، استان سیستان و بلوچستان، کرمان، هرمزگان، مرکزی، خراسان جنوبی و تبریز دفتر داریم. ایده‌ام هم این بود که ما وقتی داریم از معادن یک منطقه بهره‌برداری می‌کنیم، قطعاً باید بخشی از منافع آن به مردم منطقه برسد و چه بهتر که نیازمندان آن منطقه برسد. با این تفکر کرمان را انتخاب کردم و بعد دررفت و آمده‌ایم به بندرعباس متوجه مناطق فقیرنشین آنجا شدم. الآن عادت دارم به هر شهری که می‌روم سراغ محله فقیرنشین آن را هم می‌گیرم و به آنجا سرمی‌زنم و انگیزه پیدا می‌کنم که در آنجا ساختمان بسازم و بعد که ساختمان مهر آفرین را ساختم نفراتی را جذب کار می‌کنم.

سس مایونز را در ایران جا انداختیم



نام: شاهرخ ظهیری

متولد: ۱۳۰۹ ملایر

موقعیت: پیشکسوت صنعت غذایی کشور و مبدع سس مایونز

در کشور

جمله برگزیده کار آفرین:

آنچه بر جای می ماند خوبی، پاکی و صداقت است که ثمره عمر
من محسوب می شود، نه پول، نه پول، نه پول و نه پول.



از قضا به غذا رسیدم

من شاهرخ ظهیری هستم. من در خانواده‌ای متوسط در ملایر زندگی می‌کردم و شغل پدرم کشاورزی بود. در اصلاحات ارضی شاه معدوم بیشتر دارایی پدرم از دست رفت و او مجبور به استخدام در دارایی قم شد به‌عنوان رئیس. پدرم خیلی زود فوت کرد و من به‌عنوان پسر ارشد مسئول اداره خانواده شدم، لذا تحصیلاتم در این مقطع تا دیپلم (پنجم دبیرستان آن زمان) ناتمام ماند و ناچار به استخدام فرهنگ درآمدم و به‌عنوان معلم دبستان در دبستان قاضی سعید قم به تدریس مشغول شدم.

اولین حقوق آموزگاری من ۶۴ تومان بود که بعد شد ۱۵۰ تومان و بعد از گرفتن لیسانس تقریباً ۲۵۰ تومان شد.

بعدها همزمان با معلمی وارد دانشگاه هم شدم و لیسانس حقوق قضایی گرفتم و از معلمی به دبیری ارتقا رتبه دادم؛ اما این کار از نظر درآمدی و ذهنی و روحی مرا راضی نمی‌کرد. من فکرهای بزرگی در سر داشتم و استعداد خدادادی را در خودم کشف کرده بودم؛ بنابراین فکر کردم در کنار تدریس، کار دیگری را نیز شروع کنم، لذا تحصیلدار کارخانه پارچه‌بافی درخشان شدم. کارخانه درخشان یزد لباس‌های پلیس را تولید می‌کرد کارخانه مشکل‌هایی داشت و من برای حل مشکل به هر جا که می‌رفتم، موفق بیرون می‌آمدم؛ یعنی این اعتمادبه‌نفس و اعتقاد را داشتم که به هر جا که می‌روم باید تلاش کنم که موفق بیرون بیایم.

تیمسار را متقاعد کردم که از ما پارچه بخرد

مدتی از کارم که گذشت کارخانه دچار بحران جدی شد کارخانه داشت به سمت ورشکستگی می‌رفت. از رئیس اداره تدارکات شهربانی وقت نامه‌ای رسید که ما را در شوک فروبرد. در آن نامه اعلام شده بود که شهربانی دیگر قصد خرید پارچه یونیفرم از درخشان یزد را ندارد.

در آن زمان، شهربانی کل کشور همه‌ساله میلیون‌ها متر پارچه موردنیاز تهیه یونیفرم مأموران و افسران خود را از کارخانه درخشان یزد خریداری می‌کرد و از محل فروش آن سود خوبی نصیب کارخانه درخشان یزد می‌شد؛ اما نامه فسخ قرارداد شهربانی کل کشور وقت با درخشان یزد، تهدید بزرگی برای ادامه کار این کارخانه محسوب می‌شد. پس من دست‌به‌کار شدم و هراتی مدیر کارخانه را مجاب کردم که می‌توانم این مشکل را حل کنم و دو روز فرصت خواستم.

من آن موقع یک جوان بیست‌وچندساله بودم. راهم نمی‌دادند به داخل شهربانی اما من بالاخره وقت گرفتم که پیش آقای تیمسار بروم.

به من ساعت هفت صبح وقت دادند و من شش صبح، وقتی هوا هنوز تاریک بود، دم شهربانی بودم. پلیسی که آنجا بود گفت حالا آمده‌ای اینجا چه کار کنی؟ برو آن طرف خیابان بایست تا بیایند. ساعت هفت داخل شهربانی بودم. قبل از آنکه به داخل اتاق بروم، آجودانی که آنجا بود گفت: ده دقیقه وقت داری. در اتاق را که باز کردم، ترس مرا برداشت اما زود به خودم مسلط شدم. گفتم: سلام آقا. گفت: سلام. بفرمایید. گفتم: اجازه می‌فرمایید. گفت: بله بفرمایید. گفتم: «من یک دانشجوی سال دوم دانشگاه تهران هستم. پدر ندارم. برای اداره زندگی ام بعد از دانشگاه در بازار کار می‌کنم. از شما یک سؤال دارم...»

دقت تیمسار بیشتر شد. دید یک جوان آمده و از او می‌خواهد سؤال کند. گفت: بله. بفرمایید. گفتم: شما حاضرید کاری که شما می‌کنید باعث شود من به تحصیل ادامه ندهم یا نتوانم کاری انجام بدهم و یک خانواده، خانواده بدبختی بشود؟ گفت: «نه آقا. شما جوانی هستی و داری تحصیل می‌کنی. بارک‌الله. خیلی خوب است. اینجا آمدی برای چه؟ من چه کار باید بکنم.» گفتم: «شما ده‌پانزده سال است که پارچه نیروی انتظامی را از کارخانه درخشان می‌خرید، من هم کارمند این کارخانه هستم.

امسال شما نوشتید که این پارچه از جای دیگری خریده شود. شما سال‌هاست که این پارچه را می‌خرید. در این سال‌ها پرسنل شما به این نوع از پارچه عادت کرده‌اند و مشکلی هم با آن ندارند. قیمت آن هم که مناسب است. اگر شما این پارچه را نخرید شرکت ما ورشکست می‌شود و بلافاصله من و دیگر پرسنل اخراج می‌شویم.» تیمسار لحظه‌ای فکر کرد و زنگ را فشار داد. یک سروان آمد و سلام نظامی داد. تیمسار کاغذی که روی آن نوشته شده بود از ما نخرند را داد به او و گفت: «بروید از درخشان بخرید» آن قدر خوشحال شدم که انگار خدا دنیا را به من داده. این خوشحالی فقط به این خاطر نبود که می‌توانستم به کارم در آنجا ادامه بدهم. اگر آنجا نبود من می‌رفتم جای دیگر کار می‌کردم. خوشحالی من از این بود که موفق شده‌ام یک کار مفید انجام بدهم. آن روز می‌خواستم بال دربی‌اورم صاحب کارخانه آقای هراتی بود. خدا بی‌امرزدش. هفته‌ای دو سه روز به آن مغازه می‌آمد. روز اول که نامه شهربانی را دیده بود، غوغا کرد. گفت: «شما مرده‌اید، کار نمی‌کنید، نمی‌توانید درست کار کنید چیزی که من ده سال تلاش کردم و ساختم را این بی‌عرضه‌های نالایق به باد دادند»

آن روز که این چیزها را گفته بود من گفته بودم که اجازه بدهید من تلاش بکنم که حلش کنم. فردای روزی که رفتم به شهربانی نامه را گذاشتم تو پاکت و دادم به مرحوم هراتی. آن قدر خوشحال شد که به من پانصد تومان پاداش داد. خیلی پول بود. ضمن این‌ها جایگاه من در آنجا هم خیلی رشد کرد و شدم حلال مشکلات. به هر جا که می‌رفتم طوری وارد قضیه می‌شدم که طرف هیپنوتیزم می‌شد. صبح‌ها در آنجا کار می‌کردم و عصرها در دبیرستان درس می‌دادم. کم‌کم به لحاظ صداقتی که داشتم و در کار بازاریابی و فروش خبره بودم، مورد توجه صاحبان کارخانه قرار گرفتم و پس از این که کارخانه افزایش یافت و به رشته‌های دیگر چون واردات ماشین‌آلات کشید، به‌عنوان مدیر فروش از کف بازار به بالای شهر آمدم و آنجا هم به خاطر فروش بالایی که داشتم و صمیمانه کار می‌کردم و در بین سایر شرکت‌ها شناخته شدم.

مهرام را با یک میلیون سرمایه تأسیس کردم

این نقطه ورود من به کار تجارت است. در آن زمان مهدی بوشهری شوهر اشرف، خواهر شاه معدوم به همراه اسدالله علم وزیر دربار و چند نفر دیگر گروهی تحت عنوان ماه داشتند که صاحب شرکت‌های متعدد در رشته‌های گوناگون بود؛ مانند ماه یار، مه کشت، ماه سال و غیره. من مدیر شرکت مه کشت شدم که کار تجارت و واردات تراکتور و کمباین را داشت.

کمی بعد به خاطر باندبازی‌های قدرت قرار شد بوشهری از شرکت خارج‌شده و اصولاً شرکت به هم بخورد. کمی قبل از این ماجرا از من خواسته بودند کنار کارهای ساختمانی، نیروگاهی، برق و غیره در صنایع غذایی نیز وارد شویم و یک شرکت صنایع غذایی تأسیس کنیم. ما در فکر تأسیس بودیم و نام آن را نیز انتخاب کرده بودم که کارگروه ماه به هم خورد و بیرون آمدیم. سپس تصمیم گرفتیم ایده تأسیس این شرکت را خودم دنبال کنم و همراه یک شریک دیگر در سال ۱۳۴۹ مهران را با یک میلیون تومان سرمایه و سیزده کارگرتاسیس کردم. واقعاً به آن روزها که نگاه می‌کنم می‌بینم این موفقیت مرهون چه درس‌ها از بزرگان بازار و تجارت و چه سختی‌های طاقت‌فرسا و به‌ویژه صحت فکر و عمل، صداقت و راستی، پشتکار و خلاقیت است.

سس مایونز را در ایران جا انداختم

بزرگ‌ترین خلاقیت من با مهران تولید سس مایونز است. برای شروع کار مهران مثلاً ما سراغ تولید رب گوجه‌فرنگی که همگان می‌شناختند نرفتیم. ما خلاقیت ایجاد کردیم تا یک فرهنگ غذایی جدید در کشور درست شود تا جایی که هنگام جنگ تحمیلی سس مایونز بازار سیاه پیدا کرد! من یک باجناق داشتم که در آمریکا کار می‌کرد. آمد تهران گفت که نمی‌دانی الان در آمریکا چه خبر است. الان در آمریکا روی همه میزها سس هست و همه در هنگام غذا خوردن از آن استفاده می‌کنند. تو اگر می‌خواهی وارد کار غذا شوی، بیا سس تولید کن.

شاید باور نکنید اما آن زمان کسی نمی‌دانست مایونز چیست، چگونه خورده می‌شود و مصرفش برای چیست. آن موقع هنوز مایونز توی این مملکت نبود. همه در خانه‌ها آب‌لیمو و روغن‌زیتون می‌خوردند. ما آمدیم کارخانه را راه انداختیم و سس را تولید کردیم اما مانده بودیم که چه کار باید بکنیم.

آمدیم کار تبلیغاتی را شروع کردیم. ویزیتور با دستکش و کلاه و لباسی که روی سینه و پشتش آرم شرکت نوشته بود جنس را تحویل می‌داد. در تلویزیون تبلیغ هم می‌کردیم. سس را می‌بردیم در مغازه، مغازه‌دار می‌گفت: «این چیه؟» می‌گفتیم: «سس مایونز» می‌گفت: «چیکارش می‌کنند؟» می‌گفتیم: «از این در سالاد اولویه استفاده می‌کنند» می‌گفت: «سالاد اولویه چیه؟». صبح ماشین می‌رفت پخش، سه چهارتا کارتن می‌فروخت و برمی‌گشت. گفتم: «خدایا چه کارکنم؟» آن موقع به این فکر افتادم که باید فروش کاذب درست کنم.

بیست سی نفر از قوم و خویش و فامیل، از بچه هفت هشت ده سال یا آدم هشتادساله را جمع کردم و گفتم شما که خیلی کاروکاسبی ندارید، بیایید مدتی به من کمک کنید. من صبح به شما پول می‌دهم، پخش که می‌رود از پیچ شمیران این سس را در مغازه‌ها پخش می‌کند، شماها نیم ساعت بعد بروید داخل مغازه و بگویید: «آقا یک سس مایونز به من بده» با پول من سس را بخرید و بیاورید اینجا. اول یکی می‌رفت و یک ربع بعدش یک خانم می‌رفت و نیم ساعت بعد یک آقای دیگر. مغازه‌دار می‌دید دارند می‌خرند، سه تایش را هم خودش می‌فروخت؛ یعنی اگر مثلاً پنج کارتون می‌گذاشتیم، دو کارتن را هم او می‌فروخت. سه کارتن را جمع می‌کردیم و فردا از شرکت دوباره پخش می‌کردم. مدتی که گذشت دیدیم این کافی نیست. باید فروشنده را عاشق کار بکنیم تا او احساسی عمل کند. این طوری نمی‌شود. آن موقع کامپیوتر نبود. به ویزیتورها گفتم که وقتی می‌روند در مغازه‌ها سفارش و آدرس بگیرند، تاریخ تولد صاحب مغازه را هم بپرسید.

آن‌ها این اسامی را می‌آوردند و یک خانم را هم گذاشته بودم مأمور این کار و هرروز که تولدشان بود، یک شاخه رز و یک کارت تبریک تولد را برای آن‌ها ارسال می‌کردیم. غوغا شد. حاجی تلفن می‌کرد که آقای مدیر، زخم نمی‌داند که من کی متولد شدم. شما مرا خجالت دادید، خدا حفظتان کند. آقا پنج کارتون سس هم بفرستید بیاید دم مغازه. او بود که می‌فروخت و خودش تبلیغ می‌کرد. هرکسی هم که می‌آمد نخود و لوبیا و ماست بخرد، یک شیشه سس هم به او می‌فروخت. به این ترتیب کم‌کم فروشمان زیاد شد. چون مغازه‌دار می‌گفت وقتی چنین شخص با معرفتی برای من گل فرستاده و تولدم را تبریک گفته، باید جنس او را بفروشم؛ لذا به هر صورتی بود، سس مایونز را برای من تبلیغ و به مشتری‌اش توصیه می‌کرد.

این باعث شد فروش ما افزایش بیشتری پیدا کند تا جایی که کارخانه‌ای که در آغاز یک شیشه هم فروش نداشت در سال ۱۳۷۵ روزی صد هزار شیشه سس مایونز را به فروش می‌رساند که بازهم این مقدار کم بود و ما شروع به افزایش تعداد کارخانه‌ها کردیم و کارخانه‌ای که با یک میلیون سرمایه آغاز به کار کرده بود به هفت کارخانه بزرگ در هفت شهر تبدیل شد.

واقعاً روزهای سخت، پرکار، پرهیجان و پرباری بود. تجربه‌ها آموختم. ما از ورشکستگی و بی‌چیزی شروع کردیم و از صفر بالا آمدیم؛ اما بدون حساب و کتاب نبود.

دانشگاه بزرگی به نام بازار

من درس‌های زیادی یاد گرفتم و این درس‌ها را به کاربستم. به نظر من بازار یک دانشگاه است. من در آنجا خیلی چیزها را یاد گرفتم و اولین چیزی که یاد گرفتم درس صداقت، امانت و درستکاری است. یادم نمی‌رود. برای کارخانه پارچه درخشان یزد پنبه می‌خریدم. من به‌عنوان تحصیلدار کارخانه می‌رفتم تا پول پنبه را بدهم.

پدر آقای لاجوردی (همان لاجوردی که گروه صنعتی بهشهر را تأسیس کردند) و برای اولین بار در کشور از پنبه روغن گرفتند، نزد ایشان بودم تا چک پنبه‌ها را بدهم. داشتم چای می‌خوردم که یکی از دلال‌هایی که برای ایشان کار می‌کرد، آمد و گفت حاج‌آقا من پنبه‌های دیروز را یک تومان گران‌تر فروختم و چک هم گرفتم. ایشان گفت کدام پنبه؟ دلال گفت همان پنبه‌ای که شما دیروز به حاج محسن آقا فروختید. ایشان گفت: آن را که فروختم. دلال گفت می‌دانم؛ اما چک آن را گرفتید؟ پول گرفتید؟ امضایی چیزی کردید؟ ایشان گفت: خیر. دلال پاسخ داد حاج‌آقا شما که فقط حرف زدید؛ اما من برایتان چک هم گرفتم. آقای لاجوردی گفت وقتی حرف می‌زنی، حرف یعنی چک، یعنی امضاء. یک تومان که ارزش ندارد. شما بگو صد میلیون تومان. نه! من قبلاً آن را فروخته‌ام، برو پیش بده. حالا تصور کنید من یک جوان ۲۴ - ۲۳ ساله از ایشان چه یاد می‌گیرم. این‌گونه بود که من شروع به ترقی کردم. طوری که در سال ۷۵ که سهامی عام شدیم، حدود یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان سود انباشته داشتیم و کامیون از خط تولید به محل فروش می‌رفت و درعین حال یک واحد ما به ۷ کارخانه در کشور تبدیل شد و شدیم نخستین صنعت غذایی ایران.

من یک میلیارد در با اصالت هستم

تمام این موفقیت‌ها با دست و سرمایه خودم به دست آمد و صدالبته دشواری‌ها. من راز موفقیت را در صداقت، پشتکار و مقاومت می‌دانم. الآن که به این موقعیت رسیده‌ام، صادقانه بگویم: «رسد آدمی به‌جایی که به‌جز خدا نبیند». پول هیچ سعادت نمی‌آورد دوست من. چند خواهی تن را برای پیرهن / تن رها کن تا نخواهی پیرهن.

من یک میلیارد در با اصالت هستم. آنچه را که دارم، آبروست و حرمتی است که دارم، چون کلاه سر کسی نگذاشتم، مال کسی را نخوردم، تقلب نکردم و دروغی نگفتم. من ماهیت

وجودی خودم را حفظ کردم، اما شک ندارم که هدفم از ابتدا پولدار شدن بود و این که از معلمی برای مادر، خواهر، برادر و خودم زندگی بسیار خوبی درست کنم که کردم؛ اما وقتی به قله پول رسیدم، دیدم اینجا خبر آن چنانی نیست و آنچه بر جای می ماند خوبی، پاکی و صداقت است که ثمره عمر من محسوب می شود، نه پول، نه پول و نه پول...

شعار من این است:

زندگی همین بود و بس، لحظه ها را گذرانندیم تا به خوشبختی برسیم، غافل از اینکه خوشبختی همان لحظه ها بود.

زنی که با ابداع سوسک کش به ثروت سرشار رسید



نام: شکوه السادات هاشمی

متولد: تهران

موقعیت: مخترع، کارآفرین و کارخانه‌دار

جمله برگزیده کارآفرین:

وقتی آدم‌ها روح خود را درگیر دروغ، سخن‌چینی، خیانت، بدجنسی، بدذاتی، غیبت و... نکنند و درونشان خالص باشد، خداوند به آن‌ها پاداش‌هایی می‌دهد و آن‌ها را به راه‌های خوبی راهنمایی می‌کند.



حل مشکل، خلق ثروت

بیشتر زنان از سوسک می ترسند در حد مرگ! «شکوه السادات هاشمی» از همین نقطه ضعف استفاده کرد و به ثروتی سرشار رسید. شکوه السادات هاشمی یکی از کسانی است که نامش میان زنان موفق ایران ثبت شده، چون او تلاش کرد مشکل بزرگ خودش را حل کند و از آنجاکه این مشکل برای بسیاری از زنان جهان وجود داشت، تبدیل به یکی از ثروتمندترین زنان ایران شود.

آشنایی با بازار کار

یک آگهی دیدم و جذب آن شدم. آموزشگاه اقتصاد ایران در میدان فردوسی، به مناسبت تأسیسش اعلام کرده بود که دفترداری، حسابداری، منشی گری و تایپ فارسی و لاتین را رایگان درس می دهد. این اطلاعاتی بهانه ای شد که من به آنجا بروم و این دوره ها را ببینم. البته در یادگیری آن دوره ها زیاد موفق نبودم ولی باین حال گواهینامه اش را گرفتم. این دورانی بود که پدر کم کم داشت موقعیتش ضعیف می شد و شرایط سختی برای خانواده به وجود می آمد. نزدیک خانه ما یک نمایندگی ایران ناسیونال وجود داشت که در سال ۶۴ تأسیس شده بود. آقای به نام محمدرضا کلانتری، آن موقع قطعات پیکان را تولید می کرد. من با درخواست از وی و کمکش، درجایی مشغول به کار شدم. یادم هست روز اول مهر بغض کرده بودم وقتی می دیدم بچه ها به مدرسه می روند و من باید سرکار بروم. رفتن من به سرکار، مقارن با روز اول مهرشده بود. نزدیک به ۲ ماه در تعمیرگاه شماره ۸۱ ایران ناسیونال، در خیابان هفده شهریور شمالی فعلی کار کردم. از آنجاکه بیرون آمدم فقط یک روز بیکار بودم. زنگ زدم به جایی و گفتم آیا شما «کار دکس من» می خواهید؟

کار دکس من کسی بود که موجودی‌های لوازم‌یدکی را در برگه‌هایی وارد و خروجی‌ها را خارج می‌کرد. ۳-۴ سال هم در جای جدید کار کردم و همزمان با آن درس هم می‌خواندم. کلاس هفتم بودم که ۵-۶ تا تجدید آوردم و شوکه شدم. مگر می‌شد من تجدید آورده باشم؟ تجدیدهایم به این دلیل بود که مادرم می‌گفت باید همه کارها را انجام بدهم و بعد کتاب یا درس بخوانم. خانواده ما هم خانواده شلوغی شده بود. ۲ زن پدرم باهم زندگی می‌کردند و مدام باهم درگیری داشتند. بعدتر پدرم صلاح دید که آن‌ها را از هم جدا کند.

روزها کار می‌کردم و شب‌ها درس می‌خواندم. در کلاس دهم همان بلای کلاس هفتم سرم آمد و بعد دوباره به خودم آمدم و تا دیپلم همه درس‌ها، بخصوص درس‌های ریاضی نمره‌هایم بالا بود. در سال ۵۴ در همان محیط کار با آقای آشنا شدم و ازدواج کردم. ماجرای ازدواج ما هم طولانی است. او قبل از آن ازدواج کرده و دو بچه داشت. به سفارش پدرم، قرار بود من آن بچه‌ها را قبول نکنم اما در یک مقطع دیدم لازم است و قبول کردم. ۲ بچه شوهرم داشت و ۴ بچه هم خودم به دنیا آوردم. در همین شرایط هم هر سال در دانشگاه شرکت می‌کردم و قبول هم می‌شدم اما خانواده موافقت نمی‌کردند. زندگی ادامه داشت تا سال ۷۳ که مقطع دیگری از زندگی‌ام شروع شد.

حمله سوسک‌ها به ساختمان

من اصولاً زن بی‌نظمی نبودم که زندگی‌ام را کثیف اداره کنم، اما ساختمان ما یک ساختمان قدیمی در حوالی نارمک بود که سوسک زیادی داشت؛ چون این ساختمان هم‌جوار با یک حمام عمومی و رودخانه بود. مانده بودیم چه کار کنیم که این سوسک‌ها از بین بروند. اعضای خانواده باهم فکر می‌کردیم و با همسایه‌ها بررسی می‌کردیم، اما نمی‌شد. کتاب‌ها را بررسی و از سوسک کش‌های مختلف استفاده می‌کردیم اما مشکل حل نمی‌شد.

کشف فرمول سوسک کش

به نظرم عوامل زیادی در موفقیت آدم‌ها تأثیر می‌گذارد. این نیست که بگوییم، اگر یک نفر خلاق و مبتکر باشد، حتماً موفق می‌شود. خلاقیت هم مسئله خیلی مهمی است اما تنها عامل نیست و عوامل مهمی در این مسئله دخیل هستند. یکی از آن‌ها عوامل روانی و انسانی آن است که آدم‌ها خالص باشند. وقتی آدم‌ها روح خود را درگیر دروغ، سخن‌چینی، خیانت، بدجنسی، بدذاتی، غیبت و... نکنند و درونشان خالص باشد،

خداوند به آنها پاداش‌هایی می‌دهد و آنها را به راه‌های خوبی راهنمایی می‌کند. اول دنبال ماده‌ای بودم که سوسک‌های خانه خودمان از بین برود. از هرچه که استفاده می‌کردیم، سوسک‌ها از بین نمی‌رفتند. ساکنان ساختمان ما از لحاظ مالی قوی نبودند. باین حال حاضر شدیم کل ساختمان را یکی، دو بار سم‌پاشی کنیم. ساختمان یکی دو روز بوی گند سم می‌داد ولی بعد از این یکی دو روز، باز سروکله سوسک‌ها پیدا می‌شد. در ذهنم بود که باید کاری انجام دهم و به صورت اتفاقی و با آزمون و خطا به ترکیبی رسیدم که سوسک‌ها را نابود می‌کرد. نه بهتر است بگویم ترکیب من سوسک‌ها را امحا می‌کرد. خیلی از کارهایی که بشر انجام داده از سر اتفاق است. بشر به صورت اتفاقی آتش را کشف کرد، ادیسون از سر اتفاق لامپ را ساخت. من هم از سر نیاز به فرمول خمیر سوسک رسیدم. شکل رسیدن به فرمول هم جالب بود. وقتی قورمه‌سبزی درست می‌کنید، یک نفر در آن آب‌غوره می‌ریزد، یکی آب‌لیمو، دیگری اسفناج هم استفاده می‌کند و هر کس مطابق با ذائقه و سلیقه‌اش قورمه‌سبزی را درست می‌کند. یک نفر هم هست که می‌گوید چطور می‌شود از همه این‌ها استفاده کنم. او تن نمی‌دهد به اینکه کاری را که همه انجام داده‌اند، انجام بدهد. اگر کسی به مزه معمول و متداول قورمه‌سبزی تن ندهد، به قورمه‌سبزی خیلی خوشمزه‌تری می‌رسد.

ثبت اختراع

یکی دو سال طول کشید تا توانستم تأییدیه بگیرم؛ گواهی نوآوری از سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی و گواهی غیر سمی بودن فرمول. در آن گواهی نوشته شده بود: «این خمیر بدون استفاده از سموم ساخته شده و برای انسان هم هیچ مسمومیتی ندارد.» من موفق شده بودم این خمیر را ثبت اختراع کنم. از همان اول اسمش را امحا ثبت کرده بودم چون یکبار استفاده از این خمیر باعث می‌شود که سوسک محو شود و حتی جنازه‌اش هم توی محیط نیفتد. این از مزیت‌های آن است چون از جنازه سوسک پروتئین مضر آزاد می‌شود. سوسک‌ها وقتی این خمیر را می‌خورند یک حالت تشنگی به آنها دست می‌دهد و می‌روند توی راه‌آب‌ها و از بین می‌روند. اسم امحا یک اسم بامسما و خوب بود. وقتی رفتم لوگو را طراحی کنم، به آقای که آن را طراحی می‌کرد، گفتم: این لوگو را خیلی خوب طراحی کن، چون این اسم یک روزی اسم خیلی مهمی در ایران می‌شود.

ساخت خمیر سوسک کش در لگن لباسشویی

وقتی آن ماده را درست کردم و دیدم سوسک‌های خانه‌ام از بین رفت، نگفتم این خمیر مال خودم باشد. مدام این خمیر را می‌ساختم و به دروهمسایه می‌دادم. به شاگردان کلاس صبحگاهی و معلم‌های مدرسه‌ای که کار می‌کردم هم دادم. هر کس می‌گفت خانه‌ام سوسک دارد، می‌گفتم من یک ماده درست کردم که سوسک‌ها را از بین می‌برد. یک‌شب در خانه‌مان صحبت شد، همسرم گفت می‌توانید با بچه‌های تیم کوهنوردی جمع شوید و این را در قوطی بریزید و بفروشید اما من همین‌طور درست می‌کردم و به متقاضیان می‌دادم تا اینکه تقاضا آن‌قدر زیاد شد که به این نتیجه رسیدم باید سفارش بگیرم و تولید کنم. در خانه یک لگن داشتم که جنس آن از روی بود و توی آن لباس ۸ نفر را می‌شستم و با همه این کارها و مسئولیت‌ها که داشتم در همین لگن خمیر امحا درست می‌کردم و توی تیوپ‌های آکواریوم می‌ریختم و با دم‌باریک ته آن را می‌بستم و توی پلاستیک‌هایی که از پله‌های نوروز خان می‌خریدم، می‌ریختم. بروشورهایی هم درست می‌کردیم و کنار این خمیرها می‌گذاشتیم. البته آن موقع دیگر در خانواده هم به من کمک می‌شد و آن‌ها هم در پیشرفت کار تأثیر داشتند. من نمی‌خواهم بی‌انصاف باشم و بگویم همه کارها را خودم می‌کردم.

وام برای توسعه

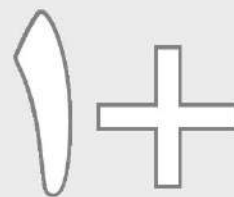
آن موقع سازمان پژوهش‌ها به کسانی که این گواهی‌نامه را می‌گرفتند وام می‌داد. صندوق توسعه تکنولوژی به اخترعین، مبتکرین و مکتشفین وام می‌داد و من هم این وام را گرفتم. البته وامی که برای من ۲۱ میلیون تصویب شده بود، شد ۴ میلیون. یک وام دیگر گرفتم با عنوان «طرح اعطای کمک‌های فنی و تکنولوژی» از وزارت صنایع که همیشه دعایشان می‌کنم. بدون بهره و بدون هیچ اذیت و آزاری این وام را به من دادند و من با قسط اول این وام توانستم در فیروزکوه سوله بخرم و کارم را گسترش بدهم.

خدا مرا دوست دارد

باوجود آنکه به من توصیه شده بود که شرکت نزنم، شرکت زدم و با همسرم شریک شدم اما بعداً مشکلاتی به وجود آمد. نزدیک بود دوباره صفر شوم اما خدایی که جایزه را به من داده بود، دوباره به من کمک کرد. دوباره از پستوی دفترم شروع کردم و البته این دفعه پول داشتم. رفتم یک همزن خمیر نانوايي خریدم و آنجا شروع به کار کردم. لطف خدا به من این بود که

آن موقع که اسم را ثبت می‌کردم، این اسم را به نام شرکت نکرده بودم. وقتی که به وزارت بهداشت می‌رفتم که مجوز بگیرم، نوشت: «حسب ارائه مدارک و محصول توسط شکوه السادات هاشمی، چون از سموم استفاده نشد، مشمول اخذ مجوزهای بهداشتی نیست» در بحبوحه مشکلات ما، وزارت بهداشت گفته بود که باید پروانه ساخت بگیرید و معلوم شده بود که این سوسک کش چقدر کارایی دارد. ما توانسته بودیم سوسک‌های همه‌جا را ریشه‌کن کنیم. دیده بودند کم‌کم داریم سوسک زندان‌ها، اداره‌ها، اداره‌های دولتی، بهزیستی‌ها که نمی‌توانستند معلولان را تکان بدهند و همین‌طور زندان‌ها را ریشه‌کن می‌کنیم، بنابراین گفتند باید مجوز بگیرید و مجوز را به کسی می‌دادند که اسم فرمول به نام او بود، یعنی شکوه السادات. یک شرکت تازه به نام «توره شیمی پارس» تأسیس کردم و دوباره بلند شدم. الآن حدود ۵۰ پرسنل دارم. اول در ناحیه صنعتی حاجی‌آباد بودم و بعد در شهرک صنعتی ایوانکی یک کارخانه را خریدم و الآن آنجا کار می‌کنم. کارخانه خوبی است. همه‌چیز را هم مکانیزه کردم.

معاون مدرسه ای که ویزیتور شد



علی حاتمی

متولد: ۱۳۶۴

موقعیت: مدیر فروش

از خدا بطلب و حرکت کن این جمله را خواند و شروع کرد.

علی حاتمی متولد ۱۳۶۴ و دارای دو فرزند. دوران تحصیلش که تمام می‌شود برای زندگی‌اش راه می‌افتد و تقریباً همه کار می‌کند کارگری، خرید و فروش سیم کارت، کارمندی و ... آخرین حقوقی که در سال ۱۳۹۱ از کارمندی دریافت کرده ۱ میلیون تومان است.

(می‌خندد و می‌گوید ۱ میلیون تومان) می‌گویم چرا می‌خندی؟ نگاهش را جمع می‌کند و می‌گوید چون در این روزها به رقم‌هایی رسیده‌ام که در خواب هم نمی‌دیدم.

می‌گوید: من معلم بودم و در نهایت معاون مدرسه‌ای شدم. در یکی از روزها جلسه اولیا برگزار شد. یکی از اولیا که قبلاً در همان مدرسه تدریس می‌کرد به آنجا آمد با کوله باری از موفقیت شغلی و شخصی. در حالی که روزگار قبلی او را می‌دانستم. لحظه‌ای جا خوردم و به آینده‌ام سفر کردم از آن لحظه به بعد احساس کردم باید متحول شوم.

روزی به یکی از همکارانم برخوردم که بعد از بیست و پنج سال سابقه برای فرزندش به دنبال وامی جهت خرید لپ‌تاپ از دم‌قسط بود. دیگر بریدم ذهنم به هم‌ریخت و شروع کردم به تحقیق این‌که چگونه باید زندگی‌ام را تغییر دهم. از کتاب‌های انگیزشی شروع کردم. همه‌جا دنبال تغییر بودم. به نقطه بیچارگی رسیده بودم. روزی دیدم مجله پنجره خلاقیت

وارد زندگی ام شد. مقاله‌های محمود معظمی و امیر اعلائی زلزله‌ای درجانم انداخت. تغییر جسارت می‌خواهد.

تصمیم گرفتم. از کارم بعد از ۸ سال سابقه بیمه خودم را رها کردم. شروع شد: تو دیوانه‌ای، متأهلی، بچه‌ات چه می‌شود؟ سابقه بیمه‌ات، اشتباه کرده‌ای؛ اما من می‌دانستم تغییر لیاقت می‌خواهد.

همه پل‌های پشت سرم را خراب کردم و به خودم گفتم یا میری پول در میاری یا از گرسنگی می‌میری. بعد از مطالعه وارد شرکت پزشکی جهت ویزیتوری شدم جالب بود تا مدتی قبل کارمند بودم و اکنون در خیابان‌ها پیاده راه افتاده بودم و شرکت‌ها و مغازه‌ها را ویزیت می‌کردم.

در ۵ ماه اول دو تا کفش عوض کردم دو بار گرم‌زده شدم و هیچ فاکتوری هم نذرمد. بارها و بارها گریه می‌کردم ولی به خودم می‌گفتم: علی باید همین راه را ادامه بدهی. فقط همین. دنبال هیچ چیزی نمی‌گشتم می‌جنگیدم و در طول این سال‌ها دستم را به‌سوی کسی دراز نمی‌کردم تا این که روزم فرارسید در یک فاکتور به‌اندازه درآمد یک ماه کارمندی پورسانت دریافت کردم و فهمیدم می‌شود. در یک سال به‌اندازه ۱۰ سال کارکنی؛ اما هشت ماه طول کشید تا به این نقطه اول راه رسیدم. هشت ماهی که بارها در خیابان راه می‌رفتم و گریه می‌کردم. اکنون بعد از دو سال پنج نیروی فروش دارم و درآمدی دارم که هرگز خواب آن را در کارمندی نمی‌دیدم.

یادم می‌آید روزی سراغ تاجر بازنشسته‌ای رفتم و با او برای کارم مشورت کردم. جمله تکان‌دهنده‌ای گفت: «پسر جان، چرا روزی‌ات را به ماهی یک‌میلیون تومان محدود می‌کنی» دقیقاً همین است اگر در زندگی به‌جایی نرسیده‌ایم فقط یک نفر مقصر است: خودمان.

{منبع: شماره ۶۶ مجله پنجره خلاقیت. ۱/۳/۱۳۹۴}

مردی که از کارمندی دل کند و به درآمد ۱۰ میلیونی در ماه رسید



عباس نجفی

متولد: ۱۳۵۷

موقعیت: سازنده اولین تابلوی شنی در ایران

تحصیلاتم فوق‌دیپلم متالوژی است تا ۱۰ سال سرپرست خط تولید در یک شرکت ریخته‌گری بودم. از سال ۸۱ تا ۹۱ با دریافتی ماهیانه ۱ میلیون تومان و سابقه ۱۰ سال بیمه، منفی‌باف بودم و دوست داشتم آهنگ‌های منفی گوش دهم. همسرم جرعه اصلی را در زندگی‌ام زد و دنیای جانم را تغییر داد. در همان زمان با مجله خلاقیت آشنا شدم و برایم بسیار تأثیرگذار بود. مقاله‌های رابرت کیوساکی، محمود معظمی و حمید امامی بسیار برایم انگیزه ایجاد می‌کرد.

سال ۸۹ در سفرم به اصفهان با محصولی خارجی آشنا شدم. تابلوی جالبی بود که با ماسه‌های شنی کار می‌کرد و با برگرداندن آن تصاویر زیبایی به وجود می‌آمد. آن را خریدم و به فکر تولید آن افتادم. با دوستانم در شرکت صحبت کردم چند نفری همراه شدند؛ اما در میانه راه خسته و منصرف من را تنها گذاردند؛ اما من ادامه دادم و یک سال سختی بسیار کشیدم. از هر راهی که توانستم وارد شدم تا نتیجه گرفتم. در نهایت اولین تابلوی شنی ساخت ایران را در دست گرفتم. هفته‌ای ۵ تابلو می‌ساختم و به فروش می‌رساندم.

به خاطر دارم روزی با خودم فکر کردم اگر سی سال در این شرکت بمانم چه می‌شود؟

تصمیمم را گرفتم باید بیرون می‌زدم. تا آن زمان یک پراید قسطی داشتم و خانه‌ام را به‌سختی به دست آورده بودم. راضی نبودم اما می‌ترسیدم. اگر نشود چه؟ حتی همسر هم

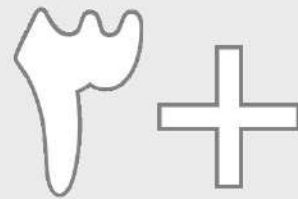
خیلی راضی نبود. همه می‌گفتند سابقه ۱۰ سال بیمه. آرامش. سرپرست خط تولید. کجا می‌خواهی بروی. تو متاهلی... ولی من بر تصمیم مصمم بودم. یک‌بار برای همیشه به‌سوی کارمندی‌ام شلیک کردم و سال ۹۱ همه‌چیز را رها کردم و آمدم به‌سویی دیگر. ریسک کردم اما منطقی...

برادرم رضا نیز به کمکم آمد و همراهم شد. اکنون ماهیانه ۱۰۰۰ تابلو می‌سازم. از فروردین ۹۳ تا آذر همین سال ۱۲۲ میلیون درآمد خالص داشته‌ام. آبان ۹۱ درآمد ماهی ۱ میلیون تومان بودم و اکنون ماهیانه بیش از ۱۰ میلیون درآمدزایی دارم. برای ۱۰ خانم شغل ایجاد کرده‌ام. ۵ درصد درآمد را به افراد بی‌بضاعت می‌بخشم. ویلایی را نیز در شمال به‌چنگ آرزوهایم رسانده‌ام.

به لطف خدا در حال نهایی کردن برندم هستم و چشم‌انداز ۵ ساله برای خودم ترسیم کرده‌ام.

{منبع: شماره ۶۰ مجله پنجره خلاقیت ۱۳۹۳/۱۱/۱}

از کشاورزی تا پخش نوشابه در گنبد کاووس



نام: عبدالکریم جاهد

تحصیلات: اول راهنمایی

موقعیت: پخش کننده مواد غذایی

در گنبد کاووس با وجود داشتن زمین کشاورزی ماهیانه فقط ۸۰۰ هزار تومان درآمد داشتم. البته ۵۰ میلیون تومان نیز بدهی بالا آورده بودم. در اواخر سال ۹۰ با مطالب انگیزشی و کسب و کار آشنا شدم. علاوه بر مطالعه کلاس‌های آموزشی نیز شرکت می‌کردم. در سال ۹۱ به‌طور جدی مطالعات هدفمندی را شروع کردم و تصمیم گرفتم به سمت چیزی که می‌ترسم یورش ببرم: بازاریابی! من زمانی این تصمیم را گرفتم که دارای چهار فرزند و داماد و نوه بودم

یکی از دوستانم به من پیشنهاد کرد باکس‌های نوشابه تهیه و به فروش برسانم.

نوشابه‌ها را تهیه کردم اما خجالت می‌کشیدم در اطراف محل زندگی‌ام بفروشم.

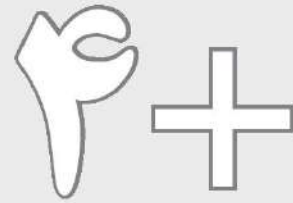
تصمیم گرفتم سراغ غریبه‌ها بروم نوشابه‌ها را بار زدم و حرکت کردم. در میانه راه باز منصرف شدم و گفتم برمی‌گردم؛ اما یاد خانواده‌ام افتادم. گفتم باید بفروشم. تمام بارها را فروختم و همین شد که توانستم بر ترسم غلبه کنم و کالاهای دیگری را نیز برای فروش با خود ببرم.

سال ۹۲ فروشم آرام‌آرام بالا رفت و نیرو جذب کردم و ۳ ماشین به‌صورت اقساط برای بازاریابی و پخش کالا خریدم یک سال بعد مغازه‌ای را در گنبد کاووس اجاره کردم در

طی این مدت ۵۰ میلیون بدهی ام را صاف کردم و پنجاه روستای اطراف گنبدکاووس را در دست گرفتم اکنون گردش مالی من به ۲۵۰ میلیون در ماه رسیده و برای ۵ نفری ایجاد اشتغال کردم تحصیلات ملاک نهایی موفقیت نیست من تا اول راهنمایی خواندم وضعیتم در زندگی نشانه‌ی عملکردم هست. برای توسعه کسب و کارم برنامه‌ای تدوین کردم و تصمیم گرفتم گردش مالی من را به ماهی ۵۰۰ میلیون برسانم برای زمین‌های کشاورزی نیز برنامه‌ای مدون کردم به گذشته که می‌نگرم می‌بینم من به کارم ایمان داشتم و مطمئن بودم به آنچه اراده کنم خواهم رسید؛ اما فهمیدم که باید آموزش ببینم به این خاطر در کارگاه‌هایی که احساس می‌کردم برای راهی باز می‌شود، شرکت می‌کردم و اطلاعاتم را کامل می‌کردم آن‌هایی که دنبال پیروزی هستند باید روی ذهنشان سرمایه‌گذاری کنند من آن قدر هر شب یک جمله را با خود می‌گویم تا به خواب روم من می‌توانم من می‌توانم من می‌توانم

{منبع: شماره ۶۴ مجله خلاقیت ۱۳۹۴/۲/۱}

از دست‌فروشی با مدرک کارشناسی ارشد تا کار آفرینی



نام: علیرضا خوش‌خبری

تولد: ۱۳۶۴

موقعیت: نمایندگی فروش لوازم خانگی

من کارهای زیادی را تجربه کردم از مسافرکشی و طلافروشی و قالب‌سازی و دست‌فروشی و پخش تراکت و تدریس زبان تا پیک موتوری. اواخر سال ۹۱ بود که تصمیم گرفتم وارد کار خدمات لوازم خانگی شوم آن‌هم به‌نوعی جالب به‌صورت دست‌فروشی از فیلتر هود و در قابلمه تا چیزهای دیگر که البته کنار خیابان می‌فروختم در ضمن کارشناسی ارشدم در رشته زبان را هم تازه شروع کرده بودم هم شاگرد زبان داشتم و هم دانشجوی ارشد زبان بودم بارها می‌شد که شاگردانم یا همکلاسی‌هایم من را می‌دیدند و من استتار می‌کردم تا شناخته نشوم اگرچه که بازهم نمی‌شد خیلی برایم سنگین بود ما می‌خواستیم متفاوت باشیم حتی بعضی از روزها می‌آمد که حتی یک فیلتر هود هم نمی‌توانستم بفروشم یادم می‌آید در سال ۸۵ از یک بانک با هزار بدبختی ۸ میلیون وام گرفتم تا با آن درآمدزایی کنم که متأسفانه آن پول هم توسط دوستی از بین رفت من ماندم و ماهی ۳۵۰ هزار قسط بانک و به لطف خدا در سال ۹۲ همان دوستی که پولم را از بین برده بود پیدایش شد و مبلغ ۲۰ میلیون تومان با احتساب سود به من برگرداند ۱۵ میلیون را هم جور کردم و یک ریسک بزرگ‌تر انجام دادم یک مغازه اجاره کردم ۹۲/۷/۱ آغاز به کار تشکیلات جدیدم بود با ماهیانه یک میلیون ۵۰۰ هزار تومان اجازه از جنس‌هایی که دست‌فروشی می‌کردم مغازه‌ام را پر کردم همه می‌گفتن نمی‌چرخد اشتباه بزرگی کردی ترس و وحشت عجیبی در دلم می‌انداختن بارها ناامید می‌شدم درآمدی نداشتم با شهریه دانشگاه را هم می‌دادم با خود حساب می‌کردم اگر همان تدریس خصوصی را داشتم برایم بیشتر درآمدزایی داشت

اما من ریسک کرده بودم ۵ ماه اول فعالیتیم به کلی ناامید شدم و تنها چیزی که من را زنده نگه می‌داشت خواندن مقالات انگیزشی مجله خلاقیت بود وقتی داستان فردی را در مجله می‌خواندم که در یک زمستان کل محصولات باغش را سرما زد و از بین برد یا فردی که در جاده تهران قم چهارده سال کار کرده بود تا به سرمایه رسیده بود به خودم می‌گفتم علیرضا تو هنوز کاری نکردی و دوباره بلند می‌شدم آخرین شماره مجله سال ۹۲ درباره هدف‌گذاری بود به خودم گفتم بگذار بنویسم و نوشتن اهداف بلندمدت و میان‌مدت و کوتاه‌مدت را مکتوب کردم و باور کنید معجزه دیدم من ۱۹ هدف را نوشتم و به جرئت می‌گویم به همه آن‌ها رسیدم از زمانی که اهدافم را مکتوب کردم درآمد بسیار فراتر رفت و واقعاً به صورت عجیبی سرعتم شتاب گرفت حتی موفق شدم نمایندگی یکی از محصولات را در منطقه یک دریافت کنم تا اینکه بالاخره مرداد ۹۳ مغازه به سوددهی رسید من از فروش ماهانه ۳ میلیون تومان به فرش ماهیانه ۱۶ میلیون تومان در دی‌ماه ۹۳ رسیدم اکنون ۵ نفر نیرو و به آن‌ها نیز حقوق و مزایا می‌دهم درآمد خالصم اکنون به ماهی ۷ الی ۸ میلیون رسیده است چیزی که در وضعیتم جهش ایجاد کرد همان مکتوب کردن اهدافم بود حتی به همسر هم گفتم بنویس و برای او نیز اتفاقات جالبی افتاد شما به هر آن چیزی که فکر کنی و برایش تلاش کنی واقعاً می‌رسی.

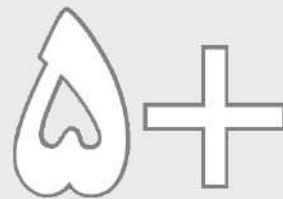
می‌خواستم در منطقه ۱ تهران فروشگاه و کار ثابت داشته باشم که شد.

من سخت‌ترین لحظات را گذراندم. شب‌هایی می‌رسید که فکر می‌کردم دیگر همه چیز تمام است؛ و آرزو می‌کردم هرگز خورشید طلوع نکند و دنیا تمام شود؛ اما به خودم یاد دادم هر اتفاقی برای همان روز است و وقتی روز جدید آغاز می‌شد دگمه ریست را می‌زدم آن چیز که مرا بلند کرد درد بود یاد گرفتم انسان تحت فشار به خواسته‌هایش می‌رسد و تا وقتی شروع نکنی محال است اتفاقی رخ دهد. هرروز از کارمندانم زودتر مغازه می‌آیم و جارو می‌زنم تا بدانم کجا بودم و به کجا رسیدم هر زمان که احساس کنم استادم دیگر کارم تمام است.

در حال پایه‌ریزی شغل دومم هستم و می‌خواهم از دو تخصص زبان و کامپیوتر هم استفاده کنم.

{منبع: شماره ۶۱ مجله خلاقیت ۱۳۹۳/۱۱/۳۰}

مانند جاروبرقی کارها را می‌مکدم



- نام:
- تولد:
- موقعیت:

یکی از ثروتمندان ایرانی نقل می‌کرد: زمان جوانی در یک شرکت مهندسی مشغول به کار بودم آن قدر مسئولیت می‌پذیرفتم که تمام همکارانم پشت سرم به من می‌گفتند جاروبرقی. چون همیشه در حال کار با کیفیت بودم و در دفتر هر مسئولیتی را بر عهده می‌گرفتم. مثل جاروبرقی کارهای شرکت و مسئولیت‌ها را به سمت خود می‌کشاندم به شدت کار می‌کردم و مهارت‌های جدیدی می‌آموختم و حتی زبان انگلیسی آموختم تا اینکه حلقه واسط شرکت خودمان با شرکای خارجی شدم خلاصه کوشیدم بهترین باشم. یک سال گذشت ولی حقوقم با مهندسین دیگر فرقی نکرد و انگار روسا بدشان نمی‌آمد مرا نادیده بگیرند روزی از طرف شرکتی دیگر پیشنهاد کاری با دو برابر حقوقم دریافت کردم. بعد از اطمینان از شغل جدید استعفای خود را تقدیم مدیرعامل کردم. شدت نگرانی و اضطراب را در چهره او دیدم مشخص بود به هیچ وجه حاضر نبود مرا از دست بدهد گویی با رفتن من تقریباً شرکت می‌خوابید او گفت که از چه چیزی ناراضی هستی؟ در جواب وی گفتم از حقوقم. بعد از قدری صحبت حقوقم را سه برابر کرد یعنی ۳۰۰ درصد افزایش حقوق و از آن زمان به بعد مدیرعامل توجه زیادی به من می‌کرد و فهمید که باید قدر مرا عملاً بداند. جالب اینکه پس از پنج سال او خودش را بازنشسته کرد و من مدیرعامل شرکت او شدم.

آری هیچ شرکتی نمی‌تواند کارمند و مدیر مفید و کاری خود را از دست بدهد و او را نادیده بگیرد حتی زمانی که شرکت دچار مشکل مالی شود این کارمندان خوب آخرین کارمندان

اخراجی خواهند بود. پس از تعدیل نیز به راحتی در شرکت‌های دیگر شغل مناسب به دست خواهند آورد شخصاً با این جمله که در ایران کار وجود ندارد مخالفم. در ایران کار فراوان هست ولی کار بلد نیست.

ثروتمندان علاقه‌مندند دستمزد خود را بر اساس کار مفید و دستاوردشان دریافت کنند ولی دیگران دستمزدشان را بر اساس زمان صرف شده دریافت می‌کنند دقیقاً این موضوع را می‌توان در برخی از کارمندان دید آن‌ها علاقه‌مندند حتماً سر وقت محل کارشان را ترک کنند پیگیر دریافت اضافه‌کار و حق مأموریت‌اند درباره مرخصی‌ها و سنوات بسیار وسواسی هستند و... اما باید گفت که وقت ما بسیار گران‌بهرتر از این موضوعات است و این را افراد جویای ثروت به خوبی می‌دانند بکوشیم در محل کار به فردی مفید و بامهارت تبدیل شویم تا در کارمان پیشرفت واقعی داشته باشیم در محل کار همواره ببینیم رئیس چه کارهایی انجام می‌دهد و چه مهارت‌هایی دارد تا در همان کارها و مهارت‌ها استاد شویم پول و پاداش حتماً خود به سراغمان خواهد آمد. مگر می‌شود حق کارمندی شایسته را نداد.

وقتی شما کار می‌کنید در حال ارزش‌آفرینی هستید و بابت آن دستمزد می‌گیرید. میان مقدار ارزشی که تولید می‌کنید و مقدار دستمزدی که می‌گیرید ارتباط مستقیم وجود دارد.

وقت خود را نفروشید بلکه ارزش تولید کنید. بدترین کار این است که ما تصور می‌کنیم باید وقت و عمر خود را بفروشیم و در عوض پول بگیریم. مثلاً اگر از ساعت ۹ صبح تا ۵ بعدازظهر سرکار هستم و فقط حضور جسمانی دارم پس بابت آن دستمزد بگیرم. این که ظرف این ۸ ساعت یک کار مفید هم انجام نداده‌ام مهم نیست. صدا البته وقتی چنین کارمندی هستم چون ارزش چندانی ندارم هر آن ممکن است اخراج شوم یا قراردادم تمدید نشود چرا؟ زیرا به راحتی می‌توان امثال من را جایگزین کرد. اگر فرد باارزشی باشیم کارفرما نمی‌تواند و نمی‌خواهد ما را به راحتی از دست دهد ولی اگر ارزشمند نباشیم به زودی عذر ما را خواهند خواست.

این داستان برای فقیر نگه داشتن شما نوشته شده است

داستانی که در ادامه می‌خوانید با عنوان «داستان یک تاجر آمریکایی» هم در سایت‌های مختلف موجود است، هم میلیون‌ها بار افراد برای دوستانشان آن را ایمیل کرده‌اند، هم بی‌نهایت بار در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته شده است. این داستان ظاهر خیرخواهانه‌ای دارد؛ و مثلاً در مورد آن نوشته‌اند: «یه داستان واقعاً خوندونی که نشون می‌ده همیشه پول مهم‌ترین چیز نیست و خیلی چیزها از پول بهتره.» اما از دیدگاه کارآفرینی داستانی است که توجیه‌کننده سستی و تنبلی و فقر است. داستان از این‌قرار است.

یک تاجر آمریکایی نزدیک یک روستای مکزیکی ایستاده بود. در همان موقع یک قایق کوچک ماهیگیری رد شد که داخلش چند تا ماهی بود.

از ماهیگیر پرسید: چقدر طول کشید تا این چند تا ماهی رو گرفتی؟

ماهیگیر: مدت خیلی کمی.

تاجر: پس چرا بیشتر صبر نکردی تا بیشتر ماهی گیرت بیاد؟

ماهیگیر: چون همین تعداد برای سیر کردن خانواده‌ام کافی است.

تاجر: اما بقیه وقت رو چیکار می‌کنی؟

ماهیگیر: تا دیروقت می‌خوابم، یه کم ماهیگیری می‌کنم، با بچه‌ها بازی می‌کنم بعد می‌رم توی دهکده و با دوستان شروع می‌کنیم به گیتار زدن. خلاصه مشغولیم به این نوع زندگی.

تاجر: من تو هاروارد درس خوندم و می‌تونم کمکت کنم. تو باید بیشتر ماهی گیری کنی. اون وقت می‌تونی با پولش قایق بزرگ‌تری بخری و با درآمد اون چند تا قایق دیگه هم بعداً اضافه می‌کنی. اون وقت یه عالمه قایق برای ماهی‌گیری داری!

ماهیگیر: خوب، بعدش چی؟

تاجر: به جای این که ماهی‌ها رو به واسطه بفروشی، اونا رو مستقیماً به مشتری‌ها می‌دی و برای خودت کاروبار درست می‌کنی... بعدش کارخونه راه می‌اندازی و به تولیداتش نظارت می‌کنی... این دهکده کوچک رو هم ترک می‌کنی و می‌ری مکزیکوسیتی! بعد از اون هم لوس آنجلس! و از اونجا هم نیویورک... اونجاست که دست به کارهای مهم‌تری می‌زنی...

ماهیگیر: این کار چقدر طول می‌کشه؟

تاجر: پانزده تا بیست سال!

ماهیگیر: اما بعدش چی آقا؟

تاجر: بهترین قسمت همینه، در یک موقعیت مناسب که گیر اومد می‌ری و سهام شرکت رو به قیمت خیلی بالا می‌فروشی! این کار میلیون‌ها دلار برات عایدی داره.

ماهیگیر: میلیون‌ها دلار! خوب بعدش چی؟

تاجر: اون وقت بازنشسته می‌شی! می‌ری یه دهکده‌ی ساحلی کوچیک! جایی که می‌تونی تا دیروقت بخوابی! یه کم ماهی گیری کنی، با بچه‌ها بازی کنی! بری دهکده و تا دیروقت با دوستات گیتار بزنی و خوش بگذرونی!

مرد روستایی گفت: خب من همین الان هم دارم همین کار را می‌کنم!

این داستان می‌خواهد چه بگوید؟

آیا این داستان می‌خواهد بگوید که مسیر ثروت‌اندوزی پر از رنج و زحمت است و بهتر است آدم از همین‌جا که هست لذت ببرد و دنبال جمع کردن پول نرود؟ آیا می‌خواهد به ما بقبولاند که ثروتمندان آدم‌های طمع‌کاری هستند و قرار است آخر کار به‌جایی برسند که یک انسان معمولی هم‌اکنون در آن جایگاه هست؟

من که می‌گویم — و اجازه بدهید صریح بگویم — این‌ها همه‌اش چرندیات است! حتی اجازه بدهید کمی به نظریه‌ی توطئه فکر کنم و بگویم این جور داستان‌ها را شاید بعضی از سوپر میلیاردرهای دنیا درست کرده‌اند تا مردم معمولی دنیا (معمولی از لحاظ رقم حساب بانکی‌شان البته!) را در همین وضعیت معمولی‌شان نگه‌دارند و بگویند شما همین‌جایی که هستید برایتان خوب است. تا بگویند: «آفرین، نازی بچه‌های عزیز، از زندگی‌تان لذت ببرید. ما به شما حقوقی می‌دهیم که زندگی‌تان بگذرد، لطفاً بقیه‌ی پول‌ها را بگذارید برای ما که این قدر زحمت می‌کشیم و خودمان را برای نگه‌داشتن و توسعه‌ی یک کسب‌وکار این‌همه به زحمت می‌اندازیم!» (اگر نمی‌توانید وجود این سوپر میلیاردرهای بدجنس را بپذیرید، پیشنهاد می‌کنم کتاب «توطئه پولداران: ۸ قانون جدید پول» نوشته‌ی «رابرت کیوساکی» را بخوانید.)

فکر می‌کنم بعضی از میلیاردرهای کله‌گنده‌ی دنیا که نبض بازارهای مالی جهان دستشان است، اگر قرار بود برای معترضان «وال‌استریت» سخنرانی کنند و آن‌ها را از ادامه‌ی اعتراضاتشان منصرف کنند، از همین داستان‌ها برایشان سرهم می‌کردند. (در جنبش «اشغال وال‌استریت» که از نزدیکی‌های خیابانی به همین نام — که از جمله محل بازار بورس آمریکا در نیویورک است — آغاز شد، افراد عادی که احساس می‌کردند قوانین مالیاتی و سیاست‌های اقتصادی بانک‌ها و شرکت‌های بزرگ در جهت استثمار آن‌هاست، با الهام از جنبش مردم مصر در اردو زدن و ماندن در میدان «التحریر» قاهره، بخش‌هایی از نیویورک از جمله «پارک زوکاتی» را برای زندگی خانه به دوشانه‌ی خود انتخاب کرده بودند.)

البته، یادمان باشد که دوباره در تله نیفتیم و فکر کنیم: «ثروتمندان می‌خواهند ما فقیر بمانیم»؛ چون در آن صورت، باز این باور مظلومیت را پذیرفته‌ایم و این‌که اگر ما ثروتمند شویم ظالم و خودخواه می‌شویم و بدخواه فقرا. باید بدانیم «پول» نه هدف، بلکه «نشانه» است؛ نشانه‌ی ارزشی که شما به جهان ارائه می‌کنید؛ و همچنین «پول» فقط یکی از

شش بخش «ثروت» است (برای همین است که همه‌ی میلیاردرهای دنیا لزوماً «ثروتمند» نیستند. آن دسته از سوپر پولدارهای دنیا که واقعاً «ثروتمند» هستند، دانش مالی و تجربه‌های خود را باروی گشاده در اختیار دیگران قرار می‌دهند. یک نمونه‌اش خود رابرت کیوساکی است، یا مثلاً «وارن بافت»).

آن تاجر در داستان بالا، به ماهیگیر مکزیکی آدرس اشتباه می‌دهد. در واقع، مکزیکی با معیارهای زندگی خودش هم‌اکنون می‌تواند ثروتمند باشد؛ و آن تاجر با داشتن میلیاردها دلار پول هم می‌تواند ثروتمند «تباشد». آن تاجر، اشتباه می‌کند که می‌خواهد این‌همه پول را جمع کند فقط برای این که آخر عمر مدتی را خوش بگذارند. او باید یاد بگیرد که همین حالا هم خوش بگذرانند؛ و اگر راه انداختن کسب‌وکار و... را برای این می‌خواهد که به هدف «آسایش» در آخر عمر برسد، هم هدفش اشتباه است و هم راهش.

اما ماجرا از این پیچیده‌تر است. آیا ماهیگیر مکزیکی می‌خواهد همه‌ی عمرش را ماهی بگیرد و بخوابد و خوش بگذراند و گیتار بزند؟ آیا دوست ندارد سفر کند؟ آیا نمی‌خواهد چند تا هنر و مهارت جدید یاد بگیرد؟ دوست ندارد یک اتومبیل راحت و مدرن زیر پایش باشد؟ دلش نمی‌خواهد امکانات رفاهی بیشتری به خانه‌اش اضافه کند؟ زنش چه؟ بچه‌هایش چه؟ آیا آن‌ها هم دوست دارند همه‌ی عمر در آن روستا بمانند و روزی چند تا ماهی بگیرند و گیتار بزنند و روز را شب کنند و شب را روز؟ اصلاً آیا تضمینی هست که آن دهکده همیشه سرجایش بماند و برای چند تا ماهی روزانه‌ی آن‌ها مشتری باشد؟ اگر ذخایر ماهی‌های خوراکی آن دریا تمام شد چه باید بکنند؟ اگر روزی سونامی آمد و آن دهکده را شست و با خودش برد، اگر... اگر... چه گلی باید به سرشان بگیرند؟

مغز ما می‌خواهد ما را در وضعیتی که هستیم نگه دارد و ما را از هر تغییری می‌ترساند. می‌گوید راه پول درآوردن سخت است و رنج دارد و ممکن است چک برگشتی و بدهکاری و از دست رفتن بازار و... در این مسیر باشد. مغز ما صریحاً دستور می‌دهد: «حالا که پول نداری، حداقل از زندگی‌ات لذت ببر!» و با این پند به‌ظاهر خیرخواهانه، راه ما را برای تلاش بیشتر درزمینه‌ی کسب پول، سد می‌کند. غافل از این که ما بخواهیم یا نه دنیا در حال تغییر است و اگر ما زودتر خودمان را تغییر نداده باشیم، دنیا با یک سیلی محکم حالمان را جا خواهد آورد.

این تغییرات چنان بزرگ است که می‌تواند شرکت‌های غول را هم ببلعد.

شما فکر می‌کنید طوفان‌های مالی شرکت‌ها، گریبان مدیران و رؤسا و اعضای هیئت‌مدیره و سهامداران را می‌گیرد؟ نه! بدبختی‌اش مال همان کارمندان و کارگران شریف اما حقوق‌بگیری است که اغلب دنیایی مثل همان ماهیگیر مکزیکی دارند. اگر هنوز به این گفته شک دارید، کمی فکر کنید و ببینید آیا تابه‌حال یک اعتراض به وضعیت اقتصادی را در هر نقطه از دنیای دیده‌اید که مدیران شرکت‌های بزرگ برای شکایت از دستمزدها و وضع معاش به خیابان آمده باشند؟!

یادمان باشد: برای ایجاد ثروت در یک سیستم متعادل و سالم، به‌خصوص در بخش خصوصی، در بیشتر موارد می‌بایست ایجاد ارزش کنید تا دریافتی داشته باشید. فرق آرامش یک ثروتمند و یک فرد متحول‌کننده با یک ماهیگیر ساده‌ی مکزیکی که در این داستان آمده، این است که ثروتمند ارزش‌های زیادی در طول عمر محدودش برای خود و جامعه فراهم می‌آورد و دومی تنها درگیر آرامش خودش است که خیلی هم درست نیست؛ چون مسائل تنگدستی در آن بیان‌نشده است. بیاموزیم که خدمت بیشتری به تعداد بیشتری از انسان‌ها عرضه کنیم. هم خودمان، هم خانواده‌مان و هم کشورمان و هم دنیا از این راه محل بهتری برای زیستن خواهد شد. خدایسندانه هم هست. اگر قرار بود غایت زندگی در این جهان مثل زندگی آن ماهیگیر باشد، پیامبران و بزرگان هم در دسر برای خودشان نمی‌خریدند و در پی آرامش و خوشی ظاهری بودند.

و یادمان باشد: کسی نمی‌تواند ما را فقیر نگه دارد. ما هستیم که در این زمانه می‌توانیم تصمیم بگیریم و بین فقر و تنگدستی و ثروت، ثروت و شادمانی را برگزینیم. این انتخاب ماست.

یادمان باشد: ما می‌توانیم هم «شاد» باشیم و هم «ثروتمند». می‌توانیم در مسیر کسب پول، کلی چیز یاد بگیریم و کلی ارزش برای دنیا خلق کنیم و کلی لذت ببریم و از میوه‌های ثروت — رفاه و آسایش — بهره ببریم. انگیزه‌مان برای کسب پول می‌تواند «عشق» باشد نه ترس و خشم و حال دیگران را گرفتن. می‌توانیم بهتر از این زندگی کنیم. تا کی می‌خواهیم اجازه بدهیم سرمان با این داستان‌های الکی گرم شود؟

{شماره ۴۸ مجله خلاقیت ۱/۵/۱۳۹۳}

آیا می‌توانی از «بُز» هایت بگذری؟

روزی مردی راه گم کرد و سر از بیابان درآورد. رفت و رفت تا این که گرما چنان او را بی حال کرد که از تشنگی و گرسنگی، بی‌رمق بر زمین افتاد. زیر آفتاب سوزان، در حال جان دادن بود تا این که مردی با چهره‌ی آفتاب‌سوخته که بر دوش خود پشته‌ی خار حمل می‌کرد، او را پیدا کرد. از مشکش کمی آب به لب و دهان او مالید و به صورتش پاشید؛ او را بر دوش خود گرفت و به اقامتگاهش برد. در اقامتگاه او که چادری نه‌چندان بزرگ بود، همسرش به همراه تنها پسرش زندگی می‌کردند و کمی آن‌سوتر در کنار یک چاه آب، زیر سایه‌بانی کوچک، بزی بود با مقداری علف در برابرش.

مرد، از همسرش خواست تا به این میهمان نیمه‌جان برسد. ساعاتی گذشت و شب فرارسید. مهمان، کم‌کم رمقش را بازیافت و هوش و حواسش سر جایش آمد و توانست از جا برخیزد. داستان را جویا شد و فهمید که چه بر سرش آمده و این مرد و خانواده‌اش چقدر به او کمک کرده‌اند. فردا صبح، آن‌قدر سرحال بود که می‌توانست به سمت مقصدش رهسپار شود. ناشتایی مفصلی خورد، با نان داغ و شیر بز و پنیر و سرشیر. تا جایی که پرس‌وجو کرد، فهمید که این مرد و زن دارای‌ای غیر از همان بز ندارند؛ و به‌سختی روزگار می‌گذرانند. آن‌ها تشکر کرد، خداحافظی کرد و رفت. فردای آن روز، مرد مهمان به همان‌جا برگشت. چاقویی در دست داشت. کمین کرد و در فرصت مناسب، سراغ بز رفت و آن را کشت و به همان سرعتی که آمده بود، بازگشت. سال‌ها گذشت؛ و دوباره آن مرد در راه بیابان، راه گم کرد و چیزی نمانده بود که تلف شود. گروهی از مردان که از صحرا می‌گذشتند، او را یافتند و بر اسب‌سوار کردند و تا عمارتی قصر مانند بردند. صاحب عمارت، به ملازمانش دستور داد به‌خوبی از او پذیرایی کنند تا حالش بهتر شود. فردای آن روز، مرد قهراق و سرحال بود و می‌توانست رهسپار مقصدش شود؛ اما برایش جالب بود که مرد جوان صاحب عمارت، چگونه چنین ثروتی به هم زده است. مرد جوان، با خوش‌رویی داستان‌ش را تعریف کرد. از روزی گفت که پدرش مردی را در بیابان یافت و او را به چادرشان آورد و آن‌ها با هر چه داشتند از او پذیرایی کردند. از شیر تنها بزشان به او دادند و رهسپار مقصدش کردند؛ اما فردای همان روز، بلا بر آن‌ها نازل شد! تنها بزشان کشته شد و آن‌ها ماندند و دست‌خالی. مرد جوان گفت: دیدم پدرم با ناراحتی چمباتمه زده و مادرم اشک می‌ریزد. تصمیم گرفتم

کاری کنم. نمی‌توانستم ببینم با از بین رفتن تنها دارایی‌مان، زندگی ما از هم‌پاشیده شود. به پدر و مادرم گفتم به شهر می‌روم و کاری پیدا می‌کنم. آن پسر نوجوان به محض رسیدن به شهر، توانست در حجره یک مرد پارچه‌فروش شاگردی کند؛ و آن مرد برای او جای خواب فراهم کرد. او خیلی زود توانست پدر و مادرش را هم نزد خودش بیاورد. آن پسر، با شور و شوق راه‌های تجارت و خرید و فروش را از مرد پارچه‌فروش آموخت و با کمک و راهنمایی او وارد تجارت پارچه شد. از جاهای مختلف پارچه‌ها را به شهر می‌آورد و به مرد پارچه‌فروش می‌داد تا بفروشد؛ و پارچه‌های تولیدی شهر را هم به شهرهای دیگر می‌فرستاد پسر این ماجرا را تعریف کرد و گفت: خلاصه این‌طور شد که ثروتی به هم زدم و این عمارت را ساختم. اکنون یکی از تاجران خوش‌نام شهر هستم و برای پدر و مادرم هم یک‌خانه‌ی زیبا در شهر ساخته‌ام.

مرد جوان حرفش را این‌گونه به پایان رساند: کشته شدن بز که آن روز فکر می‌کردیم بلا و عذابی است و گیج شده بودیم که چرا بر خانواده‌ی مهربان ما باید این بلا نازل شود، به یکی از بزرگ‌ترین موهبت‌های زندگی‌مان تبدیل شد. از خدا سپاسگزاریم و از آن کسی که نمی‌دانیم چرا آن بز را کشت. مرد مهمان، با مرد جوان دست داد و از او تشکر کرد. خداحافظی کرد و گفت:

«برای آن کسی که بزتان را کشت، همیشه دعا کن.»

نتیجه‌گیری: هر یک از ما بزی داریم که اکتفا به آن مانع رشدمان است و باید برای رسیدن به موفقیت و موقعیت بهتر آن را فدا کنیم. فردی را می‌شناختم که سال‌های طولانی درجایی مشغول به کار و از حقوقش به شدت ناراضی بود. به‌واقع نیز میزان حقوقش از حد معمول جامعه کمتر بود؛ اما مزیت او این بود که کار فنی دیگری بلد بود ولی هرگز حاضر نمی‌شد که از این کارش استعفا دهد و برای خودش کسب و کاری ایجاد کند او فقط و فقط از بقیه و شرایط جامعه گلایه و انتقاد می‌کرد. وقتی سؤال کردم که با این شرایط سخت چرا اینجا ماندگار شده‌ای؟ پاسخ داد: «مجبورم» چه کسی او را مجبور کرده است جز خودش. باید بدانیم هرگز خداوند ما را مجبور نیافریده است. این یک اشتباه ذهنی است که ما مرتکب آن می‌شویم و در یک محدوده معین درآمد گرفتار می‌شویم و هرگز ریسک تغییر شرایط و بهتر شدن را نمی‌پذیریم. این فریب ذهنی ما را پس از اندکی پیشرفت عادت می‌دهد که بگوییم همین اندازه کافی است. مهم‌ترین مأموریت ما در زندگی تلاش برای حداکثر کردن ظرفیت و عملکردمان است نه محدود کردن آن.

یک آمار جهانی نشان می‌دهد که ۹۹٪ از میلیونرهای خودساخته از ۴ بخش آمده‌اند:

کار برای خود ← ۷۴٪

وکلا، پزشکان، مهندسان و... ← ۱۰٪

مدیران سطح بالا ← ۱۰٪

فروشنده‌گان، مشاوران و ... ← ۵٪

۱٪ نیز افرادی که با فساد و رانت و حيله و تزوير و ارث به ثروت رسیده‌اند.

شما در کدام طبقه هستید، شاید لازم است از شغلی که الان دارید استعفا دهید و با ریسک شغلی را انتخاب کنید که امکان رشد و ارتقا در آن بیشتر باشد. بسیاری از افراد شغلی دارند که سقف آن کوتاه است. با خودمان روراست باشیم. جرئت تغییر شغل داریم. جرئت ریسک داریم. شهادت رؤیایپردازی برای ایستادن در قله‌ها راداریم. اگر داریم حال چه کاری باید انجام دهیم.

با طلا باید نوشت

- ✓ فرد ثروتمندی می گفت: زمانی کارمند بودم و آگهی های تبلیغاتی تورهای تفریحی آنتالیا، دوبی و ... را در روزنامه همشهری می دیدم روزی ناگهان به خود آمدم و گفتم این تورها برای کیه؟ برای من کارمند؟ برای من حقوق بگیر؟ همان فکر جرقه ای شد و بعد از بیست سال کارمندی استعفا دادم و کسب و کار خودم را راه انداختم.
- ✓ مهم ترین خیانت فاسدان اقتصادی، خوردن ثروت مردم نیست. بلکه از بین بردن ایمان مردم به شاخص پول و ثروت به عنوان نماد ارزش آفرینی و خدمت است.
- ✓ بر این باورم که کسی که حرف همه ی مردم را جدی بگیرد، به همان جایی می رسد که همه ی مردم رسیده اند: هیچ جا!
- ✓ بر این باورم که همه ی بزرگانی که در تاریخ تحولی ایجاد کرده اند، مردم را به هیچ چیز حساب نمی کرده اند! آنقدر ادامه داده اند تا مردم مجبور شده اند آنها را به چیزی حساب کنند.
- ✓ ژان پل گتی: من ترجیح می دهم از ۱٪ تلاش ۱۰۰ نفر استفاده کنم تا از ۱۰۰٪ تلاش یک نفر.
- ✓ بیل گیتس: ثروت شما به اندازه ای است که اگر همین حالا درآمدهایتان صفر شود بدون اینکه هزینه هایتان تغییر کند با آن مقدار ثروت چند روز می توانید ادامه دهید.
- ✓ ریچارد کوک: بابت داشتن رویاهای بزرگ از شما مالیات نمی گیرند.
- ✓ موفقیت با فاز تحقیر شروع می شود نه با فاز تشویق.
- ✓ زمین بخورید، با سر، محکم تا موفق شوید. (نازنین دانشور، کارآفرین موفق اینترنتی)
- ✓ من هنوز آمادگی شروع این کار را ندارم: این قانون همه فقرا است.
- ✓ کارمندی یعنی داشتن سقف بالای سر، من می خواهم کارآفرینی کنم و سقفی بالای سرم نباشد سقف من آسمان است.
- ✓ بزرگی می گفت: فراموش نکن کبریت فروشی برای خودت بهتر از طلافروشی برای دیگرانه.

- ✓ ذهنیت فقیر دنبال آب باریکه و درآمد ثابت است ذهنیت ثروتمند می خواهد درآمدش بر اساس نتایجی باشد که خودش خلق می کند.
- ✓ ضرب المثل انگلیسی: عرق، خون و اشک هرگز بی نتیجه نمی ماند.
- ✓ هیتلر: اشک هایی که برای شکست می ریزیم همان عرقی است که برای پیروزی نریخته ایم.
- ✓ الله با شجاعان است شهامت یعنی ایمان. اگر می ترسی اگر شهامت نداری یعنی ایمان نداری.
- ✓ آنقدر به مشتریانتان خدمات و سرویس بدهید که اگر مشتری رفت پیش رقیبت احساس کند دارد به او توهین می شود.
- ✓ چه ایده ای خوب است؟ ایده ای که به فروش برسد. هر ایده ای که به پول منجر نشود، به درد نمی خورد فقط ایده ای خوب است که مشتری بابتش پول بدهد.
- ✓ دلم می خواد برم پیش دکتر بگم آقای دکتر لطف کنید اون بخش مغزم که نظر بقیه براش مهمه را در بیارین.
- ✓ از میلیاردری پرسیدند: آقا میلیاردر شدن سخته؟ گفت: نه خیر! میلیونر شدن وحشتناک سخته. این یعنی وقتی شما در مسیر درست اقتصادی قرار بگیرید دیگر درخت موفقیت شما به ثمر نشسته است و فقط بار می دهد.
- ✓ اگر کارمندت گفت: همیشه! بهش بگو لطفا از دفترم برو بیرون. تنها جواب این است: می شود اما این قدر زمان می خوام و فلان چیزها را باید بیاموزم.

او گفت: به لبه پرتگاه بیایید

آنها گفتند: می ترسیم

او گفت: به لبه پرتگاه بیایید

آنها آمدند.

آنها را هل داد و آنها پرواز کردند.

هدیه من به خوانندگان کتابم

از آنجایی که رابطه خوبی با هدیه دارم و هدیه دادن و گرفتن را خیلی دوست دارم می‌خواهم در انتها به شما دوست عزیز که کتابم را انتخاب کرده و بهای آن را پرداخت کرده اید، هدیه ای بدهم. من کتابهای بسیار زیادی درباره روانشناسی مثبت نگر، موفقیت، کارآفرینی، مدیریت و... مطالعه نموده ام و تنها چیزی که به وفور در منزل ما یافت می‌شود کتاب است! این کتابها تغییرات بسیار زیادی در زندگی من ایجاد کردند و من بسیاری از پیشرفت‌هایم را مدیون این کتابهای نازنین هستم. بنابراین به عنوان هدیه می‌خواهم تعدادی از بهترین کتابهایی را که خوانده ام به شما معرفی نمایم. امیدوارم پیشنهاد من را جدی گرفته و با خرید و خواندن این کتابها موفقیت را در آغوش بگیرید. این کتابها برای من که کار کرد امیدوارم برای شما نیز چنین باشد.

۱. اثر مرکب، دارن هاردی

۲. معجزه شکرگذاری، راندا برن

۳. حکایت دولت و فرزاندگی، مارک فیشر

۴. میلیونرهای دات نت، نیما طبری فرد

۵. اسراری که ثروتمندان به شما نمی‌گویند، حسین اسدی نیا

۶. راز جذب پول در ایران، علی اکبری

۷. شکستن مرزهای عملکرد، ژان بقوسیان

۸. زندگی بی حد و مرز، نیک ووی آچیچ

۹. لطفا گوسفند نباشید، محمود نامنی

۱۰. شکستن مرزهای ثروت، حسین شیرمحمدی (بسیار کاربردی، خوندنشو از دست ندید)

کتابهای فوق به جز کتاب خودم همگی در انتشارات جیحون (روبروی دانشگاه تهران) موجود می‌باشد. جهت تهیه کتاب اینجانب می‌توانید با شماره ۰۹۱۲۷۵۵۹۶۵۵ تماس بگیرید. علاوه بر کتابهای فوق بنده مطالعه مجله «پنجره خلاقیت» را نیز به علاقمندان کارآفرینی پیشنهاد می‌کنم.

منابع

۱. مجله پنجره خلاقیت (دوهفته نامه)
۲. کتاب شکستن مرزهای ثروت، حسین شیرمحمدی
۳. کتاب بانوی سرزمین من، طاهره جوان
۴. کتاب هیچ چیز ناممکن نیست. مهدی فخارزاده
۵. کتاب ایده های خلاقانه فروش بیمه، حمید امامی
۶. انسان ۲۰۲۰، ژان بقوسیان
۷. ویژه نامه همشهری (نوروز ۱۳۹۱)
۸. وبسایت محمود معظمی moazami.ca
۹. مجله همشهری جوان
۱۰. کتاب میلیونرهای دات نت، نیما طبری فرد
۱۱. مجموعه کتاب های صد جلدی مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف (رضا یادگاری)

ارتباط با مؤلف: ۰۹۱۲۷۵۵۹۶۵۵

H.shirmohammadi66@gmail.com



مهندس حسین شیر محمدی

رتبه ۹ کنکور کارشناسی

رتبه ۱۰ کنکور کارشناسی ارشد

دانش آموخته دانشگاه شهید بهشتی و دانشگاه تهران

+ نقل است که روزی پیرمرد مجرمی را که بسیار نحیف و لاغر بود، به سربازی تنومند و قوی هیکل سپردند تا او را به زندان شهر دیگری منتقل کند. به او سفارش بسیار کردند که مراقب پیرمرد باشد تا فرار نکند. اما در میانه راه پیرمرد توانست از دست سرباز فرار کند. سرباز تنومند هر چه دوید نتوانست پیرمرد را بگیرد و او موفق به فرار شد. سرباز را به محکمه آوردند قاضی از او پرسید: جوان چگونه پیرمردی ضعیف توانست از دست تو جوان قدرتمند بگریزد؟ سرباز پاسخ داد: «قربان او برای خودش می‌دوید و من برای دولت»

این حکایت زندگی بسیاری از ماست. برای چه کسی می‌دوید؟ برای خودتان یا برای دیگران. این کتاب الگویی قدرتمند است برای کسانی که می‌خواهند برای خودشان کار کنند. برای خود کار کردن رمز موفقیت مالی است.

چرا این کتاب را نوشتیم؟

همه افراد از کودکی تا کهنسالی عاشق قصه و داستان هستند، بسیاری از ما جذاب ترین بخش روزنامه برایمان صفحه حوادث است! من هم با دانستن این نکته ، به خودم گفتم چرا رمان یا صفحه حوادث بخوانیم که هیچ خاصیتی ندارد چرا زندگینامه افراد بزرگ را نخوانیم بخصوص اگر ایرانی باشند. به میدان انقلاب رفتم ولی در کمال ناباوری دیدم کتابهای بسیار اندکی در این زمینه چاپ شده، لذا تصمیم گرفتم خودم اقدام کنم و نتیجه اش شد این کتابی که در دست شماست. به جرئت می گویم این کتاب جذاب ترین و آموزنده ترین و شیرین ترین کتابی است که درباره کارآفرینان چاپ شده است. کتابهای مشابه عموماً بسیار حجیم هستند و با زیاده گویی و حواشی حوصله خواننده را سر می برند. اما من در این کتاب مستقیماً رفته ام سر اصل مطلب. برای نوشتن این کتاب ماه ها وقت گذاشتم، به شما قول می دهم از لحظه ای که کتاب را دست گرفتید تا تمام شدنش آن را زمین نخواهید گذاشت. اگر متوسط عمر مفید هر کارآفرین را ۳۰ سال در نظر بگیریم با خواندن این کتاب بیش از ۶۰۰ سال از تجربه عمر یک انسان استفاده کرده اید. اگر یک کارخانه دار بزرگ بخواهد رازهای موفقیت اش و سالها تجربیاتش را به شما بگوید آیا استقبال نمی کنید. خب! بفرمایید! در این کتاب ۲۶ کارآفرین از تجربیاتشان می گویند.



سینا
نوآورا
موسسه انتشاراتی

نشر: تهران، خیابان کارگر شمالی، خیابان نصرت، پلاک ۱۴۰، واحد ۱۹. تلفن: ۰۲۶-۶۶۹۲۸۰۶۶۱-۰
www.noavaransina.ir

