

شروع کسب و کارها

کسب و کارها دو گونه اند:

۱. شما برای خودتان کار می کنید.

۲. شما برای دیگران کار می کنید.

درآمدها هم دو گونه اند.

۱. درآمدهای زیادی که باعث رشد و پیشرفت در زندگی می شود.

۲. درآمد محدودی که جز در جا زدن چیزی برای انسان ندارد.

حال نوع کسب و کار را با نوع درآمد با هم تطبیق دهید.

شما هیچ کسب و کاری که برای دیگران کار کنید پیدا نمی کنید

که درآمد زیادی که باعث رشد و پیشرفت در زندگی تان شود را

به همراه داشته باشد.

وقتی برای دیگران کار می کنید اگر بد باشید اخراج و اگر خوب

باشید رشد و پیشرفت کارفرماست و کمتر از ۱ درصد حالتی

پیش بیاید که کارفرما قدرشناس باشد و شما را هم رشد دهد.

برای خودتان کار کنید.

از نظر ما کار کردن برای دیگران چه به عنوان کارگر یا کارمند به هیچ وجه نمی تواند ما را به زندگی مطلوب برساند.

در کشوری زندگی می کنیم که رشد حقوق ها به اندازه زیاد شدن تورم نیست پس وضع کارمندان و کارگران روز به روز بدتر شده و اگر منتظرید تا مسئولین فکری به حالتان کنند منتظر بمانید.

علف زیر پای آدمی سبز می شود اما اوضاعتان بهتر نمی گردد. توصیه ما اینست که برای خودتان کار کنید.

برای محکم کاری مخصوصا برای جامعه متدینین روایتی از امام صادق علیه السلام برایتان نقل می کنیم.

مَنْ آجَرَ نَفْسَهُ فَقَدْ حَظَرَ عَلَى نَفْسِهِ الرَّزْقَ

کسی که خود را اجیر دیگران کند روزی اش را بسته است.

یاران پرسیدند چرا باید این اتفاق بیفتد؟

فرمودند: و ما أصابَ فيه فهو لربِّه الَّذي آجره

چگونه به سختی نیفتد در حالیکه پروردگارش همان کسیست
که اجرش را می دهد؟

از نگاه معصومین علیه السلام کارمندی و کارگری همان اجیر
شدن است و اگر به کارمندان و کارگران بگوییم شما اجیر
دیگرانید به آنها بر می خورد از اینرو کلمه ای به نام کارمند و
کارگر برایش انتخاب کرده اند که لطافت بیشتری داشته باشد در
حالیکه حقیقت همانست که اجیر دیگران شده اند و بقیه بازی
با کلمات است.

پس بهترین کار آنست که انسان برای خودش کار کند.
طبیعتا کسی که برای خودش کار می کند انتظار روزی را از
پروردگارش دارد نه از کارفرمایی که بخواهد اجیرش شود.
و می تواند با تدابیری شغلش را ارتقا دهد و آینده اش را به
همت و عرضه خودش گره بزند.

با استراتژی ها و پلن های مختلف پول بیشتری را با زحمت و
مشقت کمتری به سمت زندگی اش روانه سازد.

رئیس خود بودن سرمایه می خواهد.

طبیعتا وقتی قرار است رئیس و آقای خودت باشی نیاز است تا سرمایه ای داشته باشی اما وقتی می خواهی اجیر دیگران شوی نیاز به سرمایه اولیه نداری.

حال انتخاب با توست و کسی نمی تواند شما را مجبور نماید. اما اگر قصد داری ارباب نداشته باشی و اختیار دست خودت باشد باید سر کیسه را شل کنی و این امری اجتناب ناپذیر است. حال در هر شغلی که رئیس خودت باشی این سرمایه اولیه متفاوت است.

حتی یک راننده تاکسی اینترنتی باید سرمایه اولیه ای به اندازه یک پراید ضعیف را داشته باشد که حداقل چند صد میلیون تومان است.

و یا اگر کسی بخواهد مغازه ای راه بیندازد باید نزدیک به نیم میلیارد تومانی هزینه کند.

محل تاسف است که با سرمایه های زیادی که مردم می گذارند به شغل های جذابی هم نمی رسند و درآمدهای بالایی هم ندارند اما نکته اینجاست که اکثر آنها راه درست را نمی شناسند و از طرفی دنبال پیدا کردن راه درست هم نیستند.

بدتر آنکه وقتی عالم خیرخواهی در اقتصاد می خواهد راه را به آنها نشان دهد از او نمی پذیرند.

خداوند نه دهم ثروت را در تجارت قرار داده است.

اگر آراد نباشد و کسی به شما بگوید بیا و تجارت کن پیشفرض ذهنی ات از شروع تجارت داشتن چه میزان سرمایه اولیه است؟ حداقل چند ده میلیارد تومانی متصور می شوی.

حال اگر کسی بگوید با تکنیکی به نام برندینگ با مبالغ بسیار پایین از ۱۸ میلیون تومان هم تاجر می شوی چه نظری داری؟

اگر کسی بر این مطلب بیفزاید و بگوید آراد برندینگ هست که هیچ هزینه ای برای آموزش ها نمی گیرد و حتی طرحی به نام پروموشن نیم دارد که رایگان شما را وارد تجارت می کند و هر

زمان که به سود رسیدید ۱۰ درصد از تجارت شما می خواهد چه خواهید گفت؟

مشکل اصلی ما سرمایه اولیه نیست.

باورهای ذهنی ماست که مانند یک سد عمل می کنند و اجازه نمی دهند ثروت را وارد زندگی خود نماییم.

با هر سرمایه اولیه ای تاجر شوید.

۱۲ پروموشن برای برند نمودن شما در تجارت طراحی نمودیم که هزینه آن صرف کارمندان متخصصی می شود تا مشتریان و تامین کنندگان را به سمت شما تهییج نمایند و پروموشن نیم را برای کسانی که حتی نمی توانند هزینه حداقلی را بپردازند قرار دادیم تا کسی بهانه ای برای رها کردن تجارت نداشته باشد.

امیرالمومنین علی علیه السلام فرمود:

تجارت کنید تا از آنچه در دستان مردم است بی نیاز شوید.