هنر پول درآوردن

یا: قواعد طلایی کسب ثروت

نوشته پی. تی. بارنوم

ترجمه فارسی

فصل نمونه رایگان

فهرست مطالب

۱. شغل خود را اشتباه انتخاب نکنید

۲. مکان مناسبی انتخاب کنید

۳. از بدهی دوری کنید

۴. پایداری داشته باشید

۵. هر کاری می کنید، آن را با تمام توان انجام دهید

۶. از بهترین ابزارها استفاده کنید

۷. خود را بالاتر از کسب و کارتان ندانید

۸. چیزی سودمند بیاموزید

۹. امیدوار باشید، اما بیش از اندازه خیال پردازی نکنید

۱۰. توان خود را پراکنده نکنید

۱۱. منظم و نظام مند باشید

۱۲. روزنامه بخوانید

۱۳. از «معاملات خارج از حوزه تخصصی» برحذر باشید

۱۴. بدون وثیقه ضمانت نکنید

۱۵. کسب و کار خود را تبلیغ کنید

۱۶. «روی دیگر ماجرا را نخوانید»

۱۷. با مشتریان مودب و مهربان باشید

۱۸. بخشنده باشید

۱۹. زیاد حرف نزنید

۲۰. درستکاری خود را حفظ کنید

در ایالات متحده، جایی که زمین بیش از جمعیت است، پول درآوردن برای کسانی که از سلامت خوبی برخوردارند چندان دشوار نیست. در این سرزمین که هنوز نسبتاً نوپا است، راه های موفقیت فراوانی گشوده شده و مشاغل بسیاری وجود دارد که هنوز اشباع نشده اند؛ از این رو هر زن یا مردی که حاضر باشد دست کم برای مدتی به کاری آبرومندانه و در دسترس بپردازد، می تواند شغلی پردرآمد پیدا کند.

کسانی که واقعاً می خواهند به استقلال مالی برسند، کافی است تصمیم خود را جدی بگیرند و همان طور که برای رسیدن به هر هدف دیگری روش مناسب را در پیش می گیرند، در این راه نیز ابزارهای درست را به کار بندند؛ در این صورت رسیدن به هدف چندان دشوار نخواهد بود. با این حال، هرچند پول درآوردن ممکن است آسان به نظر برسد، تردیدی ندارم که بسیاری از شنوندگانم با من هم عقیده اند که نگه داشتن پول دشوارترین کار دنیاست. چنان که دکتر فرانکلین به درستی گفته است، راه ثروت به روشنی راه رسیدن به آسیاب است: کافی است کمتر از آنچه درآمد دارید خرج کنید. این مسئله در ظاهر بسیار ساده است. آقای میکاوبر، یکی از شخصیت های دوست داشتنی و ماندگار دیکنز، موضوع را چنین روشن می کند: کسی که سالانه بیست پوند درآمد دارد و بیست پوند و شش پنس خرج می کند، بدبخت ترین انسان است؛ اما کسی که فقط بیست پوند درآمد دارد و نوزده پوند و شش پنس خرج می کند، از همه خوشبخت تر است. شاید بسیاری از خوانندگانم بگویند: «این را می دانیم؛ نامش صرفه جویی است و می دانیم که صرفه جویی مایه ثروت است. نمی شود هم کیک را خورد و هم آن را نگه داشت.» با این همه، باید بگویم که شاید شکست های بیشتری از اشتباه در همین زمینه ناشی می شود تا از بسیاری اشتباهات دیگر. واقعیت این است که افراد زیادی گمان می کنند صرفه جویی را می فهمند، در حالی که در حقیقت چنین نیست.

معنای صرفه جویی حقیقی اغلب درست درک نمی شود و بسیاری از مردم تمام عمر خود را بدون شناخت درست این اصل سپری می کنند. کسی می گوید: «من این مقدار درآمد دارم و همسایه ام نیز به همان اندازه درآمد دارد؛ با این حال، او هر سال چیزی پس انداز می کند و من کم می آورم. چرا؟ من که خوب می دانم صرفه جویی چیست.» او خیال می کند می داند، اما نمی داند. بعضی ها تصور می کنند صرفه جویی یعنی خرده پنیرها و ته شمع ها را نگه دارند، دو پنس از دستمزد رخت شوی کم کنند و از این قبیل کارهای کوچک، خسیسانه و ناخوشایند انجام دهند. صرفه جویی با خست و تنگ نظری یکی نیست. مشکل دیگر این است

که این افراد صرفه جویی را فقط در یک زمینه به کار می برند. خیال می کنند با پس انداز نیم پنس در جایی که باید دو پنس خرج کنند، آن قدر صرفه جو هستند که می توانند در زمینه های دیگر پول را بی حساب هدر بدهند.

چند سال پیش، پیش از آنکه نفت چراغ کشف شود یا کسی به فکر آن بیفتد، مسافری می توانست در نواحی کشاورزی شب را در خانه تقریباً هر کشاورزی بگذراند و شام خوبی بخورد؛ اما اگر پس از شام می خواست در اتاق نشیمن کتاب بخواند، نور ضعیف یک شمع اجازه این کار را نمی داد. صاحبخانه که درماندگی او را می دید، می گفت: «شب ها اینجا به سختی می شود مطالعه کرد. ضرب المثلی داریم که می گوید برای روشن کردن هم زمان دو شمع باید کشتی ای در دریا داشته باشید! ما جز در مناسبت های خاص شمع اضافه روشن نمی کنیم.» این مناسبت های خاص شاید سالی دو بار پیش می آمد. آن زن خوب به این ترتیب در آن مدت پنج، شش یا ده دلار صرفه جویی می کرد؛ اما دانشی که از مطالعه زیر نور شمع اضافه به دست می آمد، بی تردید از ارزش صدها شمع بیشتر بود.

مشکل به همین جا ختم نمی شد. چون آن زن در مصرف شمع پیه ای صرفه جو بود، خیال می کرد می تواند مرتب به روستا برود و بیست یا سی دلار خرج روبان و زینت آلاتی کند که بسیاری از آنها ضرورتی نداشتند. این نوع صرفه جویی نادرست را در میان مردان اهل کسب و کار نیز می توان دید و در مورد آنان اغلب به کاغذ تحریر مربوط می شود. بازرگانان خوبی را می بینید که همه پاکت های کهنه و تکه کاغذها را نگه می دارند و اگر بتوانند، هرگز یک برگ کاغذ نو را پاره نمی کنند. این کار به خودی خود بد نیست؛ شاید سالانه پنج یا ده دلار صرفه جویی کند، اما چون فقط در مصرف کاغذ یادداشت صرفه جو هستند، خیال می کنند می توانند وقتشان را تلف کنند، مهمانی های پرهزینه بدهند و با کالسکه های گران قیمت رفت و آمد کنند. این همان چیزی است که دکتر فرانکلین «صرفه جویی در شیر آب و هدر دادن پول از دریچه بشکه» می نامید؛ یعنی آدم در خرج های کوچک خسیس باشد، اما در خرج های بزرگ بی پروا. مجله پانچ درباره این دسته از افراد تک بعدی می گوید: «مثل کسی هستند که یک شاهی ماهی شاهی برای شام خانواده اش خرید، اما بعد کالسکه ای با چهار اسب کرایه کرد تا آن را به خانه ببرد.» هرگز ندیده ام کسی با این نوع صرفه جویی موفق شود.

صرفه جویی واقعی یعنی همواره درآمد از مخارج بیشتر باشد. اگر لازم شد، لباس کهنه را کمی بیشتر بپوشید؛ از خرید یک جفت دستکش نو صرف نظر کنید؛ لباس قدیمی را وصله بزنید و در صورت نیاز غذای ساده تری بخورید تا، مگر آنکه حادثه ای پیش بینی نشده رخ دهد، در هر شرایطی دخل بر خرج فزونی داشته باشد. یک پنی در اینجا و یک دلار در آنجا، اگر با بهره پس انداز شود، پیوسته روی هم جمع می شود و سرانجام نتیجه مطلوب را به بار می آورد. شاید برای رسیدن به چنین عادتی کمی تمرین لازم باشد؛ اما وقتی به آن خو بگیرید، خواهید دید که پس انداز منطقی بسیار رضایت بخش تر از خرج کردن بی حساب است.

این روش را پیشنهاد می کنم و تجربه ام نشان داده است که درمان خوبی برای ولخرجی، به ویژه برای صرفه جویی نادرست، است: اگر پایان سال می بینید با وجود درآمد مناسب هیچ مازادی ندارید، چند برگ کاغذ را به صورت دفتر درآورید و تک تک مخارج خود را یادداشت کنید. هر روز یا هر هفته آنها را در دو ستون ثبت کنید؛ یکی با عنوان «ضروریات» یا حتی «مایه آسایش» و دیگری با عنوان «تجملات». خواهید دید که ستون دوم دو، سه و گاه ده برابر ستون اول است. آسایش واقعی زندگی فقط بخش کوچکی از درآمد بسیاری از ما را می طلبد. دکتر فرانکلین می گوید: «این نگاه دیگران است، نه نگاه خود ما، که مایه تباهی مان می شود. اگر همه مردم جز من نابینا بودند، برای لباس یا اثاثیه فاخر ارزشی قائل نمی شدم.» ترس از حرف های خانم گراندی است که بسیاری از خانواده های شایسته را وادار می کند با جان کندن زندگی کنند.

در آمریکا بسیاری دوست دارند این جمله را تکرار کنند که «همه آزاد و برابر به دنیا آمده ایم»، اما این حرف از چند جهت اشتباه است. اینکه انسان ها از نظر حقوقی آزاد و برابر زاده می شوند، از یک نظر حقیقتی باشکوه است؛ ولی همه با ثروت یکسان به دنیا نمی آیند و هرگز هم چنین نخواهند شد. ممکن است کسی بگوید: «مردی را می شناسم که سالی پنجاه هزار دلار درآمد دارد و درآمد من فقط هزار دلار است. زمانی که فقیر بود، او را می شناختم؛ حالا ثروتمند شده و گمان می کند از من بهتر است. به او نشان می دهم که به اندازه او ارزش دارم. اسب و درشکه می خرم؛ نه، توان خریدشان را ندارم، اما امروز بعدازظهر یکی کرایه می کنم و در همان جاده ای می رانم که او می راند، تا ثابت کنم با او برابرم.»

دوست من، نیازی نیست چنین زحمتی به خود بدهی. به آسانی می توانی ثابت کنی که به اندازه او ارزشمندی: کافی است به خوبی او رفتار کنی. اما نمی توانی کسی را وادار کنی باور کند به اندازه او ثروتمندی.

اگر چنین اداهایی درآوری، وقتت را تلف کنی و پولت را خرج نمایش کنی، همسر بیچاره ات ناچار می شود در خانه آن قدر کار کند که انگشتانش از پا بیفتد و چای را هر بار فقط به اندازه دو اونس بخرد و در باقی مخارج نیز همین قدر سختی بکشد تا تو بتوانی ظاهر آبرومندانه ای حفظ کنی؛ با این همه، کسی را هم فریب نخواهی داد.

از سوی دیگر، ممکن است خانم اسمیت بگوید همسایه دیوار به دیوارشان با جانسون به خاطر پولش ازدواج کرده و «همه همین را می گویند». آن همسایه شالی از موی شتر به قیمت هزار دلار دارد؛ خانم اسمیت هم شوهرش را وادار می کند نمونه بدل آن را برایش بخرد و در کلیسا درست کنار او می نشیند تا ثابت کند با هم برابرند.

خانم عزیز، تا وقتی غرور و حسادت راهنمای شما باشد، در زندگی پیشرفت نخواهید کرد. در کشوری که معتقدیم باید اکثریت حکومت کند، در موضوع مد از همین اصل چشم می پوشیم و اجازه می دهیم گروه کوچکی که خود را اشراف می نامند، معیار ساختگی کمال را تعیین کنند. ما هم برای رسیدن به آن معیار پیوسته خود را فقیر نگه می داریم و برای حفظ ظاهر، بی وقفه جان می کنیم. چه عاقلانه تر است که معیار خودمان باشیم و بگوییم: «مخارج را با درآمدمان تنظیم می کنیم و برای روز مبادا چیزی کنار می گذاریم.» مردم باید در موضوع کسب پول نیز به اندازه هر موضوع دیگری عاقلانه رفتار کنند. علت های مشابه، نتایج مشابه پدید می آورند. از راهی که به فقر می رسد نمی توان ثروت اندوخت. برای فهمیدن اینکه کسانی که تمام درآمد خود را خرج می کنند و به احتمال گرفتاری های آینده نمی اندیشند، هرگز به استقلال مالی نمی رسند، نیازی به پیشگو نیست.

زن و مردی که عادت کرده اند هر خواسته و هوسی را برآورده کنند، در آغاز برای کم کردن هزینه های غیرضروری با دشواری روبه رو می شوند. برایشان سخت است در خانه ای کوچک تر با اثاثیه ارزان تر زندگی کنند، کمتر مهمان دعوت کنند، لباس کم هزینه تری بپوشند، خدمتکاران کمتری داشته باشند و تعداد مهمانی ها، رقص ها، رفتن به تئاتر، گردش با درشکه، سفرهای تفریحی، سیگار کشیدن، نوشیدن مشروبات و دیگر تجملات را کاهش دهند. اما اگر پس انداز مبلغی کوچک را آغاز کنند و آن را با بهره نگه دارند یا عاقلانه در

زمین سرمایه گذاری کنند، از لذتی که با افزودن مداوم به اندوخته کوچکشان به دست می آورند شگفت زده خواهند شد؛ افزون بر آن، این روش عادت های صرفه جویانه سودمندی در آنان ایجاد می کند.

کت و شلوار قدیمی، کلاه و لباس سال گذشته می تواند یک فصل دیگر هم قابل استفاده باشد. آب چشمه از شامپاین خوش طعم تر است؛ حمام خنک و پیاده روی تند از گردش با مجلل ترین کالسکه نشاط بیشتری می دهد؛ گفت و گویی دوستانه، مطالعه عصرگاهی در جمع خانواده یا یک ساعت بازی های ساده خانوادگی می تواند بسیار دلپذیرتر از مهمانی پنجاه یا پانصد دلاری باشد؛ به ویژه هنگامی که فردی که لذت پس انداز را شناخته، تفاوت هزینه ها را در نظر می گیرد.

هزاران مرد فقیر می مانند و ده ها هزار نفر پس از آنکه به اندازه کافی برای تامین زندگی شان ثروت اندوخته اند، به سبب آنکه سبک زندگی خود را بیش از حد پرهزینه بنا کرده اند، دوباره فقیر می شوند. برخی خانواده ها سالانه بیست هزار دلار یا حتی بیشتر خرج می کنند و به سختی می توانند با مبلغی کمتر زندگی کنند؛ حال آنکه خانواده های دیگری با یک بیستم آن هزینه، لذتی عمیق تر از زندگی می برند. رفاه، به ویژه رفاه ناگهانی، آزمونی دشوارتر از تنگدستی است. ضرب المثل «آمدنش آسان است و رفتنش هم آسان» بی دلیل پدید نیامده است. غرور و خودنمایی، اگر آزادانه مجال رشد پیدا کنند، کرم نابودگری هستند که از درون دارایی انسان را می خورند؛ چه دارایی او چند صد دلار باشد و چه چند میلیون.

بسیاری از مردم به محض آنکه وضعشان بهتر می شود، خواسته هایشان را گسترش می دهند و خرج تجملات را آغاز می کنند. دیری نمی گذرد که مخارج تمام درآمدشان را می بلعد و آنان در تلاش مضحک برای حفظ ظاهر و جلب توجه دیگران ورشکست می شوند. مرد ثروتمندی را می شناسم که می گفت وقتی تازه وضعش رو به راه شده بود، همسرش مبل تازه و شیکی خواست. او می گفت: «آن مبل برایم سی هزار دلار تمام شد!» وقتی مبل به خانه رسید، لازم شد صندلی هایی هماهنگ با آن بخرند؛ سپس بوفه، فرش و میزهایی متناسب با آنها تهیه کردند و همین طور تمام اثاثیه را عوض کردند. سرانجام معلوم شد خود خانه برای آن مبلمان بیش از اندازه کوچک و قدیمی است، پس خانه تازه ای هم ساختند تا با خریدهای جدید هماهنگ باشد. دوستم افزود: «به این ترتیب، آن مبل به تنهایی سی هزار دلار هزینه روی دستم گذاشت و مخارج سالانه یازده هزار دلاری برای خدمتکاران، وسایل رفت و آمد و دیگر هزینه های اداره یک خانه مجلل

به من تحمیل کرد؛ آن هم با چنان فشاری که به سختی از پسش برمی آمدم. حال آنکه ده سال پیش با چند صد دلار در سال و با نگرانی بسیار کمتر، زندگی به مراتب آسوده تری داشتیم. حقیقت این است که آن مبل مرا به ورشکستگی حتمی می کشاند، اگر بختی استثنایی در رونق کارم نداشتم و اگر میل طبیعی ام به خودنمایی را مهار نمی کردم.»

پایه موفقیت در زندگی، سلامت خوب است؛ سلامت زیرساخت ثروت و بنیان خوشبختی است. فرد بیمار به دشواری می تواند ثروتی انباشته کند؛ انگیزه، اشتیاق و نیروی لازم را ندارد. البته کسانی هستند که سلامتشان در اختیار خودشان نیست و نمی توان انتظار داشت به آسانی ثروت بیندوزند؛ اما بسیاری نیز هستند که می توانستند از سلامت بهتری برخوردار باشند.

اگر سلامت پایه موفقیت و خوشبختی است، پس چه اندازه اهمیت دارد که قوانین سلامت را بیاموزیم؛ قوانینی که در واقع همان قوانین طبیعت اند. هرچه بیشتر مطابق طبیعت زندگی کنیم، به سلامت نزدیک تر می شویم. با این حال، افراد بسیاری به قوانین طبیعی توجه نمی کنند و حتی برخلاف میل طبیعی خود آنها را زیر پا می گذارند. باید بدانیم که ناآگاهی، پیامد نقض قوانین طبیعت را از میان نمی برد؛ تخطی از این قوانین همواره بهایی دارد. کودکی ممکن است بی آنکه بداند انگشتش می سوزد، آن را در آتش فرو ببرد؛ پشیمانی هم درد سوختگی را متوقف نمی کند.

بسیاری از نیاکان ما از اهمیت تهویه هوا اطلاع چندانی نداشتند. درباره اکسیژن کم می دانستند و در نتیجه اتاق خواب هایی بسیار کوچک می ساختند. آن پیوریتن های قدیمی و دیندار خود را در چنین اتاقکی حبس می کردند، دعا می خواندند و می خوابیدند. صبح با خضوع خدا را شکر می کردند که شب را زنده به صبح رسانده اند و واقعاً هم بیش از هر کس دیگری دلیل شکرگزاری داشتند؛ احتمالاً شکاف بزرگی در پنجره یا در، اندکی هوای تازه به اتاق رسانده و جانشان را نجات داده بود.

بسیاری از مردم به خاطر مد و ظاهر، آگاهانه قوانین طبیعت را برخلاف میل درونی خود نقض می کنند. برای مثال، ظاهراً هیچ موجود زنده ای جز کرمی پست، به طور طبیعی تنباکو را دوست ندارد؛ با این حال، انسان ها عمداً در خود میلی غیرطبیعی پرورش می دهند تا آن بیزاری نخستین را چنان از بین ببرند که سرانجام از آن لذت ببرند. آنان با گیاهی سمی و ناپاک سر و کار پیدا می کنند؛ یا بهتر است بگوییم آن گیاه

چنان به آنان می چسبد که رهایشان نمی کند. مردان متاهلی هستند که در خانه راه می روند و آب دهان آمیخته به تنباکو را روی فرش و کف اتاق و گاه حتی روی همسرشان می اندازند. شاید همسرانشان را مانند مردان مست از خانه بیرون نکنند، اما مطمئنم همسرانشان گاهی آرزو می کنند ای کاش بیرون از خانه بودند.

خطر دیگر این است که این میل ساختگی، همچون حسادت، هرچه بیشتر تغذیه شود رشد می کند. وقتی چیزی غیرطبیعی را دوست بدارید، میل به آن چیز زیان آور از میل طبیعی به چیزهای بی ضرر قوی تر می شود. ضرب المثلی قدیمی می گوید «عادت، طبیعت دوم است»، اما عادت ساختگی گاه از طبیعت نخستین هم نیرومندتر می شود. برای نمونه، علاقه فردی که سال ها تنباکو می جود به تکه تنباکوی داخل دهانش، از علاقه او به هر نوع غذای خاصی شدیدتر است؛ گوشت کبابی را آسان تر کنار می گذارد تا تنباکو را.

پسران جوان از اینکه هنوز مرد نشده اند ناراحت اند؛ دلشان می خواهد شب پسربچه باشند و صبح مرد از خواب برخیزند. برای رسیدن به این هدف، عادت های بد بزرگ ترها را تقلید می کنند. تامی و جانی کوچک می بینند که پدر یا عمویشان پیپ می کشد و با خود می گویند: «اگر من هم بتوانم این کار را بکنم، مرد شده ام. عمو جان بیرون رفته و پیپش را جا گذاشته؛ بیا امتحان کنیم.» کبریتی روشن می کنند و دود را به درون می کشند. می گویند: «سیگار کشیدن را یاد می گیریم. جانی، خوشت می آید؟» پسر با ناراحتی جواب می دهد: «نه چندان؛ مزه اش تلخ است.» کمی بعد رنگش می پرد، اما پافشاری می کند و به زودی برای پیروی از مد، قربانی می دهد. پسرها ادامه می دهند تا سرانجام بر میل طبیعی خود غلبه کنند و گرفتار ذائقه ای اکتسابی شوند.

این حرف را از روی تجربه می زنم؛ آثارش را در خودم دیده ام. زمانی روزی ده یا پانزده سیگار می کشیدم، اما در چهارده سال گذشته حتی به آن نزدیک نشده ام و دیگر هرگز هم سراغش نخواهم رفت. هرچه فرد بیشتر سیگار بکشد، میلش به کشیدن بیشتر می شود؛ آخرین سیگار تنها اشتیاق سیگار بعدی را برمی انگیزد و این چرخه بی پایان ادامه می یابد.

کسی را در نظر بگیرید که تنباکو می جود. صبح که از خواب برمی خیزد، تکه ای تنباکو در دهان می گذارد و تمام روز آن را نگه می دارد؛ مگر آنکه بخواهد آن را با تکه تازه ای عوض کند یا غذا بخورد. البته بعضی از این افراد در طول روز یا عصر، تنباکو را از دهان بیرون می آورند و آن قدر در دست نگه می دارند

که جرعه ای بنوشند و بعد دوباره آن را در دهان می گذارند. این رفتار فقط نشان می دهد که میل به مشروب حتی از میل به تنباکو هم قوی تر است.

اگر چنین فردی را به باغتان ببرید، تاکستان و انبار میوه را به او نشان دهید و میوه تازه و رسیده تعارف کنید و بگویید: «دوست من، اینجا خوشمزه ترین سیب ها، گلابی ها، هلوها و زردآلوها را دارم؛ آنها را از اسپانیا، فرانسه و ایتالیا آورده ام. این انگورهای آبدار را ببین. چیزی خوشمزه تر و سالم تر از میوه رسیده نیست؛ از خودت پذیرایی کن. می خواهم از خوردنشان لذت ببری»، او تکه تنباکوی عزیزش را زیر زبان می چرخاند و پاسخ می دهد: «نه، ممنون؛ تنباکو در دهانم دارم.» کام او بر اثر آن گیاه زیان آور بی حس شده و تا اندازه زیادی ذائقه ظریف و ارزشمندش را برای میوه از دست داده است. این نمونه نشان می دهد که انسان به چه عادت های پرهزینه، بیهوده و زیان باری گرفتار می شود.

من بارها آن قدر سیگار کشیده ام که مانند برگ لرزان می لرزیدم، خون به سرم هجوم می آورد و تپش قلبی می گرفتم که گمان می کردم بیماری قلبی است؛ تا جایی که از ترس نزدیک بود جان بدهم. وقتی با پزشکم مشورت کردم، گفت مصرف تنباکو را قطع کنم. نه تنها به سلامتی ام آسیب می رساندم و پول زیادی خرج می کردم، بلکه الگوی بدی هم به دیگران نشان می دادم. به توصیه او عمل کردم. هیچ جوانی پشت سیگار پانزده سنتی یا پیپ فومی اش آن قدر که خودش تصور می کند زیبا به نظر نمی رسد!

این نکته ها درباره مشروبات مست کننده ده برابر جدی تر است. پول درآوردن به ذهنی روشن نیاز دارد. انسان باید بتواند تشخیص دهد که دو به علاوه دو چهار می شود؛ باید همه برنامه های خود را با تامل و دوراندیشی تنظیم کند و تمام جزئیات و زوایای کسب و کار را به دقت بررسی کند. هیچ کس بدون ذهنی که به او امکان برنامه ریزی بدهد و عقلی که اجرای برنامه ها را هدایت کند، نمی تواند در کسب و کار موفق شود. بنابراین، هر اندازه هم فرد باهوش باشد، اگر ذهنش بر اثر مشروبات آشفته و قضاوتش منحرف شود، اداره موفق کسب و کار برایش ناممکن خواهد بود.

چند فرصت خوب برای همیشه از دست رفته اند، فقط به این دلیل که فرد سرگرم نوشیدن جامی دوستانه بوده است! چند معامله احمقانه زیر تاثیر نوشیدنی هایی صورت گرفته که موقتاً به قربانی خود احساس ثروتمندی می دهند! چند فرصت مهم به فردا و سپس برای همیشه موکول شده اند، چون جام شراب بدن را

سست کرده و نیروی لازم برای موفقیت در کسب و کار را از میان برده است. به راستی که «شراب فریبنده است». مصرف مشروبات الکلی به عنوان نوشیدنی، همان قدر گمراه کننده است که تریاک کشیدن؛ و به همان اندازه می تواند موفقیت یک اهل کسب و کار را نابود کند. این زیانی آشکار است که از نظر فلسفه، دین یا عقل سلیم هیچ دفاعی از آن ممکن نیست و سرچشمه تقریباً هر بدی دیگری در جامعه ماست.

جهت خرید و دانلود و مطالعه کامل این کتاب و مشاهده کتاب های بیشتر روی لینک زیر کلیک نمایید:

خرید نسخه کامل کتاب