

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

از سری کتابهای راهنمای کارآفرین

کتاب راهنمای شماره ۴

نگاهی به زندگی انسانهای موفق

سازمان همیاری اشتغال فارغ التحصیلان



از سری کتابهای راهنمای کارآفرین

عنوان کتاب: نگاهی به زندگی انسانهای موفق

مترجمین: حمید هاشمی، فریده سیدی پور

ویراستار: وحیده خامی زاده

حروفچینی و صفحه آرایی: نازنین ایروانی

شمارگان: نسخه الکترونیک

تاریخ نشر: مهرماه ۱۳۸۱

نظارت و هماهنگی: اداره مطالعات و برنامه ریزی

بهره برداری و نقل مطالب این کتاب با رعایت حقوق جهاد دانشگاهی بلامانع است.

سرآغاز

برای ورود به بازار کار و فضای کسب و کار راه‌ها، روش‌ها و شکل‌های مختلفی را می‌توان برگزید و در انتخاب مناسب‌ترین گزینه که منجر به موفقیت شود تنها فرد تصمیم‌گیرنده، شما هستید و دیگران مشاور، راهنما، معلم و روشنگر هستند. بنابراین درک صحیح از راه و روش، شناخت مخاطرات و مزایای آن می‌تواند توفیق مورد نظر را تأمین کند.

برای رسیدن به موفقیت در بازار کسب و کار مراحل مختلفی برشمرده می‌شود از جمله: شناخت خود، درک فرصت‌ها و منابع پیرامونی، شناسایی فضای کسب و کار، تدوین برنامه‌ای مناسب برای اقدام و حصول به هدف مطلوب؛ بهره‌گیری از داشته‌ها، و تکرار همه مراحل پیش‌گفته برای توسعه و تعالی.

شناخت استعداد و تقویت انگیزه برای موفقیت و مدیریت بر خود، گام‌های نخستین مرحله آغازین هستند که جستجو و انتخاب الگوهای مناسب برای مراحل مختلف کسب و کار و دستیابی به اطلاعات، دانش و درک صحیح از امور، طراحی و برنامه‌ریزی برای فراهم‌سازی محیطی مناسب برای فعالیت، گام‌های پایانی آن تلقی می‌شود.

وجود فرصت‌ها، منابع ناشناخته و تفکر روی ایده‌های ناب برای بهره‌گیری از آنها، به منظور ارائه محصولات و خدمات سودآور در قالب تشکیلات و ساختاری نوین تحت عنوان، آرم و شعاری نو و با انتخاب مطلوب‌ترین تجهیزات و ابزار و اتخاذ صحیح‌ترین روند و رویه در انجام امور، با رعایت حقوق و قوانین، مرحله‌ای دیگر از مسیر کسب و کار می‌باشد.

شناخت بازار، رقبا و مشتریان و انتخاب سیاست‌هایی مناسب برای تبلیغات و جذب مشتری، به همراه جمع‌آوری، پردازش و بازتولید اطلاعات مورد نیاز برای توسعه بازار هدف و ایجاد فرصت‌های جدید به منظور توسعه کسب و کار، کمک شایانی برای حضور در بازار و رسیدن به مرحله بعد می‌کند. مرحله‌ای که در آن تدوین برنامه مالی مناسب، برآورد هزینه‌های اولیه راه‌اندازی کسب و کار، پیش‌بینی نقدینگی ضروری برای حیات کسب و کار و سرمایه‌گذاری جدید،

کاهش هزینه‌های ثابت و بالاسری، اخذ کمک‌های مالی و حسابرسی برای بقای آن لازم است. هر چند باید به واگذاری، فروش، مدیریت بحران و ورشکستگی در کسب‌وکار هم توجه نمود.

مجموعه کتاب‌های راهنمای کارآفرین زنجیره‌ای از مطالب مفید برای افرادی است که می‌خواهند از راه ایجاد کسب‌وکار، به شیوه کارآفرینانه همچون افراد موفق و برنده در فضای کسب‌وکار حضور یابند و دمی تأمل و اندیشه را بر اقدامی از روی اجبار و اضطرار ترجیح می‌دهند. این مجموعه که در قالب ۹۱ جلد کتابچه ارائه شده است ترجمه‌ای آمیخته با تألیف می‌باشد که حاصل تلاش همکاران و دوستان ارجمندی است که طی دوره همکاری خود در این کار مشارکت داشته‌اند و ذکر نام و یادآوری تلاش آنها ساده‌ترین نوع قدردانی از حضور بی‌بدیل آنان می‌باشد.

با تشکر از جناب آقای مرتضی پرهیزکار رئیس محترم سازمان که با حمایت‌های بی‌دریغ خود امکانات و شرایط لازم را برای ترجمه و انتشار مطالب فراهم کردند، و سپاسگزاری از آقای مهندس صادق یاری که با شناسایی پایگاه اطلاع‌رسانی *smallbusinessstown* متن کتابچه‌ها را برای ترجمه در اختیار قرار دادند. از آقای شیرزاد فلاح و خانم‌ها سمیه اکبری، فریده سیدی‌پور و وحیده خامی‌زاده که علاوه بر ترجمه برخی کتابچه‌ها وظیفه بازبینی، اصلاح و مطابقت با متن اصلی را بر عهده داشتند و از آقای دکتر علیرضا مهاجرى که با ویرایش و روانسازی متن کمک شایانی به انتقال مفاهیم نموده‌اند، قدردانی می‌گردد. همچنین از زحمات خانم‌ها ریحانه خرازی و زهرا زارعی به‌عنوان طراحان جلد و خانم نرگس گل‌یاس که وظیفه حروفچینی و صفحه‌آرایی را به عهده داشته‌اند تشکر می‌گردد.

امید است همه امور با اندیشه‌ای ژرف و عملی صحیح همراه باشد و با رضایت او پایان یابد.

مدیر اداره مطالعات و برنامه‌ریزی
سازمان همیاری اشتغال فارغ‌التحصیلان دانشگاهها

۲۵.....	جرارد و جوف
۲۶.....	پاپی کینگ
۲۷.....	جی کوردیش
۲۹.....	ریچارد لیتزارکایی
۳۰.....	ران پاپیل
۳۱.....	ملوین پاورز
۳۱.....	بنیامین سارز
۳۲.....	ریچارد تالهمیر
۳۳.....	لیلیان ورنون
۳۳.....	سم والتون
۳۴.....	چارلز ویلسون
۳۵.....	وینفری اپرا
۳۶.....	استیو زنیاک

مقدمه

کتابهای راهنمای کارآفرین مجموعه‌ای به هم پیوسته، شامل ۹۱ کتاب راهنمای برنامه‌ریزی و اطلاع‌رسانی در زمینه‌ی مشاغل کوچک است. با مطالعه این کتاب، شما با زندگی چندین کارآفرین آشنا خواهید شد. ممکن است در رسیدن به هدفتان بتوانید از سرگذشت هر یک از آنها الگوبرداری کنید و بدین ترتیب امید و انگیزه را در خود تقویت کنید و به موفقیت دست یابید.

نگاهی به زندگی انسانهای موفق

در صورتی که شما از زمان کافی برخوردار بوده و انرژی کافی و وافی برای انجام کارها داشته باشید و در ضمن، وجود نیروهای خارق‌العاده خودنگری را هم در خود احساس کرده باشید و گهگاه این ویژگی هم به طور ذاتی در وجودتان نهادینه شده باشد که هرگاه با مشکل مالی مواجه شدید، به نوعی آن را از بین برده و یا حداقل پنهان کنید، در این صورت می‌توان گفت که به احتمال زیاد شما قدرت راه‌یابی به دنیای شگرف کارآفرینی را دارید و می‌توانید با سعی و تلاش در این راه پیشرفت کنید. در این راه به هیچ کمکی نیاز ندارید، کافی است عزمتان را جزم کنید و به قول لی‌یاکوکا:

”در صورتی که شما از آن دسته اشخاصی هستید که اعتقادی به پشتکار زیاد برای رسیدن به هدف‌تان ندارید و دوست دارید که حداقل زمان را برای دست‌یابی به مهارتی یا راهی جدید برای انجام کارها به کار ببندید، باید راه دیگری در پیش بگیرید و آن الگوبرداری است.“

الگوبرداری، هنر تقلید و کپی‌برداری از کارهایی است که دیگران با موفقیت آنها را انجام داده‌اند. در این فرآیند شما قادرید به دقت

فعالیت‌های داخلی و خارجی کسانی که نتایج مطلوبی به دست آورده‌اند را مورد بررسی قرار داده و تلاش کنید فعالیت‌هایی مشابه انجام دهید.

به زبانی دیگر شما می‌توانید در حوزهٔ علاقه‌تان فرد موفق‌تری را انتخاب کرده و سپس همانند او رفتار کنید، لباس بپوشید، به مانند او معاشرت کنید و از همه مهم‌تر سعی کنید که مثل او فکر کنید.

ژاپنی‌ها و الگوبرداری

الگو برداری راهی به سوی ترقی است
«تونی رابینز»

علی‌رغم وضعیت اقتصادی بدی که ژاپنیها بعد از جنگ جهانی دوم با آن مواجه بودند، با عزمی راسخ بازسازی کشورشان را آغاز کردند، اراده‌ای که تا به آن زمان در دنیا بی‌سابقه بود. برنامه‌ای که آنان برای کار خود داشتند بسیار ساده بود، آنها طرحها و تولیدات کشورهای دیگر را از ماشین گرفته تا گیره لباس بدست آورده و با الگوبرداری دقیق از بهترین قسمتهای آن و تقویت سایر اجزاء محصولی عالی و بی‌نقص ارائه می‌کردند. بدین ترتیب در مدتی کوتاه ژاپنی‌ها به بزرگ‌ترین الگوبرداران دنیا تبدیل شدند. موفقیت آنها سبب شد که کشورهای کناره اقیانوس آرام مانند سنگاپور، کره جنوبی و چین هم به رونق و شکوفایی خود امیدوار شوند.

موفقیت‌های این کشورها حس حسادت قدرتهای اقتصادی آن زمان را برانگیخت. آنها از سر بدخواهی و کینه‌جویی وقتی ژاپن را در معرض تغییرات دشوار اقتصادی می‌دیدند حتی احساس رضایت هم می‌کردند.

ولی آنچه برای شما، به عنوان یک کارآفرین اهمیت دارد، این است که شما هم می‌توانید از قواعد الگوبرداری به خوبی ژاپنی‌ها در هر موقعیت شغلی استفاده کنید. برای مثال وقتی از شهری در همسایگی شهر یا کشورتان دیدن می‌کنید می‌توانید با دقت مشاغل موفق در آن مناطق را شناسایی کرده و اطلاعاتی در مورد آنها یادداشت کنید. در پایان سفر اطلاعات بدست آورده را با وضعیت مشاغل در شهر خودتان مقایسه کنید. اگر شخصی کسب و کار خوبی از طریق فروش چیپس شکلاتی در محله‌ای در مرکز یک شهر دیگر راه انداخته است، بدانید که همین کار در موقعیت محلی یکسان و در شهری دیگر مثل شهر شما هم پررونق خواهد بود.

رقابت، "راز" موفقیت واقعی

توصیه من به جوانانی که قصد یادگیری تنیس را دارند این است که ابتدا تا آنجا که امکان دارد بازیهای خوب تنیس را تماشا و بعد تلاش کنند که از حرکات و سبک ستارگان پیشین تنیس تقلید کنند.

«ویلیام تیلدن»

آیا تا به حال فکر کرده‌اید که چه تعداد اغذیه فروشی با الگوبرداری از

انواع مشهوری چون مک‌دونالد، ویپی و غیره ساخته شده است؟

یا اینکه چه تعداد از خوانندگان به تقلید از سبک خوانندگان مشهور

پرداخته‌اند؟

آنچه شما از این جریان استنباط می‌کنید این است که یادگیری از هر

نوعی که باشد ابتدا با اقتباس از تولیدی که دیگران با موفقیت انجام داده‌اند

آغاز می‌شود و اساساً هر شخص موفق در دنیا به تقلید و یا آموختن

فعالیت‌های اشخاص موفق پرداخته است. ولی با این وجود اگر مایلید

حقیقتاً انسان بزرگی شوید، بایستی در مرحله‌ای از زندگی دست از تقلید و

کپی برداشته و از قلمرو تقلید خارج شده و ناشناخته‌ی جدیدی را مورد

بررسی قرار دهید. در این صورت است که پشتکار شخصی، خلاقیت، نیاز

به ارتقاء خود، و حتی دشواری‌ها و اشتباهاتتان، از الگوبرداری اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. به زبانی دیگر با وجود اینکه راهبرد الگوبرداری، روشی عالی محسوب می‌شود، در نهایت شما را به بن‌بست می‌رساند، مگر اینکه آمادگی قبول مخاطراتی را داشته باشید. در مرحله‌ای از کار به جایی می‌رسید که باید خود را علاوه بر فلسفه الگوبرداری با فلسفه رقابت نیز وفق دهید و تفاوتی نمی‌کند که این اولین و یا صد و بیست و نهمین تولید یا کار شما باشد.

نکته: رقابت یعنی بازاریابی مدل جدید و ارتقاء یافته‌ای از انواع قدیمی محصول یا خدمت، این خود یک فن محسوب می‌شود که از آنچه مصرف‌کننده از قبل در مورد یک محصولی می‌داند استفاده کرده و سپس توجه و کنجکاوی او را با معرفی مزایای ویژگیهای جدید و یا مدل‌های جدید جلب کنیم. بنابراین اشتباه نکنید و هرگز برعکس عمل نکنید، به این صورت که ابتدا به معرفی محصولی کاملاً جدید بپردازید و سپس به تدریج به منظور مطلوب جلوه‌دادن محصول، به تعریف و تمجید از خصوصیات آن بپردازید. به تجربه ثابت شده که عقاید کاملاً نو و جدید، چندان مورد اعتماد مردم قرار نمی‌گیرند. مهم نیست تا چه اندازه متحول‌کننده باشند، (برای نمونه حتماً منازعاتی را که بر سر گرد یا مسطح بودن زمین بوجود آمده بود

شنیده‌اید) برای موفق شدن باید فعالیت‌هایتان را بر اساس آنچه مردم می‌دانند و درک می‌کنند، پایه‌ریزی کنید. اگر قوانین یک بازی را به کل عوض کردید، انتظار نداشته باشید که همهٔ مردم کارتان را قبول کرده و از شما طرفداری کنند.

انسانهای موفق کسانی هستند که برای مردم جهان تصمیم می‌گیرند و مردم خط‌مشی زندگی‌شان را با تصمیم آنها تنظیم می‌کنند.

«دان مارکویس»

برجستگان دنیای تجارت و نصایح آنها

فهرست همه بزرگانی که در ذیل خواهید دید، در رشته خود رهبرانی موفق بوده یا هستند، شاید یکی از آنها بتواند شما را در راهتان به سوی پیشرفت یاری رساند.

چارلز اطلس^۱

اطلس پسر فقیری بود که از کالابریای ایتالیا مهاجرت کرده و نام واقعی‌اش آنجلو سیسیلیانو بوده است. او که به شدت از شرایط جسمی خود ناراحت بود، به بررسی حرکات کششی شیرهایی که در قفس اسیر بودند پرداخت و ظرف مدت کوتاهی یک سری تمرینات ورزشی بوجود آورد و آنها را "کششهای پویا" نامید. در مدت کوتاهی وزنش دو برابر شد و تبدیل به یک مرد قوی و زیبایی اندام کار واقعی شد و پس از آن به فروش هزاران دوره آموزش بدنسازی، از طریق آگهی‌های تبلیغاتی مبادرت ورزید. در همه این آگهی‌ها شعار معروف او که "من یک آدم ضعیف ۴۴ کیلویی بودم!" به چشم می‌خورد.

1- Charls, Atlas

کاترین کلارک^۱

با روحیات واقع‌گرا و طبیعت دوستانه‌ای که در کاترین کلارک سراغ داشتیم به سختی باورمان شد که او مؤسس یک شرکت مواد غذایی چند میلیون دلاری باشد. او در سال ۱۹۷۲ این تشکیلات را در ازا دریاقت ۱۲ میلیون دلار به شرکت پی‌وی واگذار کرد. وقتی متوجه شد که تصور عمومی بر این است که زنان نمی‌توانند در فعالیت‌های اقتصادی سهیم و موفق باشند، تصمیم به تأسیس مجدد شرکتش گرفت.

توصیه: "من مانند خیلی از شما معتقد بودم که نمی‌توان محصولات شیرینی‌فروشی‌های تجاری را با دست‌پخت فوق‌العاده مادر بزرگ‌هایمان مقایسه کرد. سال ۱۹۴۶ بود که در شهر اکوناموک، ویسکانسین زندگی می‌کردم، در آن هنگام من که همسر و مادر جوانی بودم تصمیم گرفتم فکری به حال این دغدغه فکریم بکنم."

جو کاسمن^۱

جو کاسمن با فروش از طریق سفارش پستی کالاهای مختلف، از قبیل سربازهای اسباب بازی، آب پاش پلاستیکی، سم برای حشرات، بیش از ۲۵ میلیون دلار سود بدست آورد. او بعد از جنگ جهانی دوم کارش را به صورت یک کارآفرین شروع کرد. وی بعد از فراغت از کار روزانه (کاری با حقوق ۳۵ دلار در هفته) ساعتها پشت میز آشپزخانه، با یک ماشین تحریر قراضه کار می‌کرد. اولین کار موفق او در کمتر از یک ماه سودی برابر سی هزار دلار برایش در پی داشت. وی در کتابش با نام "چطور من با سفارش کالا یک میلیون دلار بدست آوردم؟" تعریف کرده است که روزی شخصی یک محصول ناموفق پیش او آورده و از او خواسته بود تا آنها را برای وی به فروش برساند. این محصول شامل یک جفت گوشواره که زنگوله‌های کوچکی به آن آویزان بود، می‌شد. کاسمن ابتدا نام محصول را به "گوشواره‌های مادرشوهر" تغییر داد طوری که مورد توجه زوج‌های جوان قرار بگیرد و بدین ترتیب توانست این محصول ناموفق را به محصولی موفق بدل کند. به گفته خودش او در ماه دست کم یک روزش را کاملاً در کتابخانه عمومی می‌گذراند.

1- Joe, Cossman

توصیه: تلاش بدون نتیجه هیچ معنایی ندارد.

با دقت در زندگی زنان و مردان موفق دنیا به این نتیجه رسیدم که این افراد کسانی هستند که کارشان را با تمام انرژی و علاقه‌ای که در وجودشان نهفته است و همراه با پشتکار انجام می‌دهند.

«هری ترومن»

توماس ادیسون^۱

سالهای نخستین از دههٔ دوم زندگی ادیسون بود، در این سالها او در یک شرکت تلگراف کار می‌کرد، که موفق به اختراع دستگاه جدیدی برای تایپ تلگرافها شد، این دستگاه در مقایسه با نوع قدیمی آن بسیار پیشرفته‌تر بود. او با دستگاه جدیدش به نزد رئیس شرکت رفت تا از او بخواهد که دستگاهش را به فروش برساند، قبل از اینکه بخواهد قیمت پیشنهادی خودش را برای دستگاهش که در حدود ۳۰۰۰ دلار بود به رئیسش بگوید، رئیسش پیشنهاد ۴۰۰۰ دلار را به او داد و ادیسون هم که سعی داشت ظاهرش را حفظ کند به آرامی گفت: "بله به نظر من قیمت

1- Thomas, Edison

منصفانه‌ای است.“ جالب است بدانید که در دوران کودکی مدیر مدرسه ادیسون کنجکاوی فراوان او را نشانه‌ای از عقب‌ماندگی می‌دانست. واقعاً مدیر مدرسه ادیسون تصورش را هم نمی‌کرد که وی با اراده، کار و کوشش سخت و با بهره‌مندی از استعدادهای نهفته متعددی که داشت، بتواند با صدها اختراع مفید به خود و جهانیان سود رساند. در حقیقت وابستگی ما به اختراعات ادیسون از قبیل ماشین تحریر پیشرفته، اولین گرامافون و مهم‌تر از همه لامپ، طوری است که وجود آنها برایمان بسیار عادی شده، ولی با اندکی تأمل به راحتی درمی‌یابیم که زندگی بدون آنها غیرممکن است.

توصیه: یک درصد از نبوغ ذاتی است و نود و نه درصد آن با تلاش

حاصل می‌شود.

هنری فورد^۱

هر کارآفرینی که قصد فعالیت در زمینه تولید داشته باشد، برای

جلوگیری از مشکلات احتمالی باید در سرگذشت اشخاصی چون هنری

فورد دقیق شود. هنری فورد با معرفی خط تولید توانست اتومبیل‌ها و

کامیون‌هایی با قیمت مناسب را با تولید انبوه بسازد، کاری که هیچ کس

1- Henry, Ford

موفق به انجامش نشده بود. بسیاری از عقاید، نظریات و سخنانش برای استفاده آیندگان از عقاید و نظراتش، حفظ شده است.

توصیه: "تجارت هیچ‌گاه حساب و کتاب خاصی نداشته است، درست مانند غذا پیدا کردن یک مرغ، که به میزان جستجوی دانه در خاک، غذا می‌یابد."

"بسیاری از مردم به جای حل مشکلاتشان وقت و انرژی زیادی را صرف کلنجار رفتن با آن مشکلات می‌کنند."

"پیران همیشه به جوانان توصیه می‌کنند که پول پس‌انداز کنند. این نصیحت نابجایی است. به جای اینکه هر سکه‌ای که به دست می‌آورد پس‌انداز کنید، روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید، من تا قبل از چهل سالگی حتی یک دلار هم پس‌انداز نداشتم."

"بدانید هیچ منزلتی بخاطر کاری که فقط قصد انجام‌دادنش را دارید، بدست نخواهید آورد."

وقتی مرد جوانی بودم متوجه شدم که از هر ده کاری که انجام می‌دهم، نه‌تای آن با شکست مواجه می‌شود. از آنجایی که تحت هیچ شرایطی نمی‌خواستیم بازنده باشیم، تلاشم را ده برابر کردم.
«جورج برناردشاو»

اگر هر کاری را مرحله به مرحله انجام دهید، متوجه می‌شوید که هیچ کاری دشوار نیست.
«هنری فورد»

بنیامین فرانکلین^۱

فرانکلین با سخاوت و نبوغش، به خودش، اطرافیان‌ش، کشورش و همهٔ انسانها خدمت کرده است. او به عنوان نویسنده، تاجر، دانشمند، مخترع و سیاستمدار فعالیت داشته است. حتی اقدام به ارائه پیش‌نویس قانون اساسی آمریکا نیز کرده است. به عنوان دانشمند به جهت آزمایشاتی که در زمینهٔ الکتریسته انجام داده شهرت دارد، به عنوان مخترع به جهت اختراع عینک دو کانونه، اولین باتری و بخاری فرانکلین معروف شده است.

در دنیای تجارت به جهت پیشگامی در آگهی‌ها در روزنامه و تهیه سالنامهٔ "پور ریچارد" معروفیت دارد. قسمت زیادی از معروفیتی که این سالنامه پیدا کرده بود به جهت استعداد کم‌نظیر او در نوشتن عبارات و جملات اخلاقی و نصایح عملی بود که به زیبایی در این سالنامه نمود پیدا

1- Benjamin, Franklin

کرده بود. در فضاهای خالی بین اطلاعات کشاورزی و ستاره‌شناسی او گهگاه این جملات را به کار برده است: ”مجاهدت ما در خوش‌شانسی است.“

با منافی که از این سالنامه بدست آورد، صنعت چاپ را به کارآموزان آموزش داد و به این ترتیب این سالنامه در شهرهای دیگر هم توزیع شد. در سن چهل و دو سالگی، وقتی که مرد ثروتمندی بود، بازنشسته شد و بقیه عمرش را آن طور که می‌خواست زندگی کرد.

توصیه: ”زمان را تلف نکنید، چرا که زمان، زندگی شما را تشکیل می‌دهد.“

”سعی کن هدایت شغلت به دست تو باشد، نه هدایت تو به دست شغلت“

”پول، پول تولید می‌کند و از این پول بوجود آمده، پول بیشتری بدست می‌آید.“

”با بزرگ‌ترها متواضع باش، با هم‌قطاران مؤدب و با زیردستان بزرگوار“

”انسانهای عاقل به پند و اندرز نیازی ندارند و انسانهای نادان هم پند و اندرز نمی‌پذیرند.“

از مغازه‌ات محافظت کن و بدان که همین مغازه حافظ تو خواهد بود.

«بنیامین فرانکلین»

مالکوم فوربز^۱

عامل موفقیت مالکوم فوربز، صاحب امتیاز و سردبیر مجله معروف فوربز، خنده و شادی بود. برخلاف سرمایه‌داران زمان خود، او توانست کار و تفریح را به صورتی که فقیر و غنی، قدرتمند و ضعیف را به‌طور یکسان به شوق و هیجان آورد، با هم در آمیزد.

او مدتی در التزام ملکه انگلستان الیزابت تیلور بوده، خیابانهای ویران پائین شهر نیویورک را سامان داده و زمانی که سودی در حدود یک میلیارد دلار بدست آورد، مقدار هنگفتی را صرف بوجود آوردن سرگرمی برای مردم کرد.

بیل گیتس^۲

همکار پل آلن^۳ در ساخت نرم‌افزار، کسی که اغلب او را آقای عصر اطلاعات می‌نامند، کسی نیست جز مردی با ظاهری پسرگونه به نام گیتس که در حال حاضر ثروتمندترین مرد آمریکا محسوب می‌شود. بر اساس آخرین برآوردها، دارایی او چیزی بیش از هجده میلیارد دلار تخمین زده شده است.

1- Malcolm, Forbes

2- Bill, Gates

3- Paul, Allen

نزدیک به ۱۵ سال پیش با همکاری تنگاتنگی که با IBM داشت توانست کنترل واقعی صنعت سخت‌افزار را به دست گرفته و از آن زمان به بعد روز به روز قدرتمندتر شود. او به سیستمهای طراحی شده خود (MS-DOS و ویندوز، نرم‌افزار Word و Excel) قناعت نکرده و تصمیم گرفت که گستره حوزه نرم‌افزار را فزونی بخشیده و به آن سیستم بانکداری دیجیتال، تلویزیون‌های تعامل و اینترنت را اضافه کند. به جرات می‌توان گفت که هیچ جنبه‌ای از زندگی در عصر اطلاعات وجود ندارد که از تأثیر او بی‌بهره مانده باشد. او حتی حق تولید مجدد بزرگ‌ترین آثار هنری دنیا بصورت دیجیتال را خریده است. (گیتس اغلب ۱۶ ساعت در روز و هفت روز در هفته کار می‌کرد و از کسانی که برایش کار می‌کردند نیز انتظار داشت پا به پایش کار کنند).

مسیر پر پیچ و خمی که لینکلن در رسیدن به کاخ سفید طی کرد

شکست در تجارت	سال ۱۸۳۱
شکست در کنگره آمریکا	سال ۱۸۳۲
دومین شکست در تجارت	سال ۱۸۳۳
مشکلات روانی (ناراحتی اعصاب)	سال ۱۸۳۶

سال ۱۸۳۸	شکست در احراز مقام سخنگو
سال ۱۸۴۰	شکست در احراز مقام انتخاب‌گر
سال ۱۸۴۳	شکست در کنگره
سال ۱۸۴۸	شکست در کنگره
سال ۱۸۵۵	شکست در انتخابات مجلس سنا
سال ۱۸۵۶	شکست در احراز مقام معاون اول رئیس جمهور
سال ۱۸۵۸	شکست در انتخابات مجلس سنا
سال ۱۸۶۰	برگزیده شدن به مقام ریاست جمهوری آمریکا

پل گتی^۱

بر خلاف بسیاری از سرمایه‌داران که با رفتارشان ایجاد رعب و وحشت در دیگران می‌کنند پل گتی انسانی بود که اعمال غیرعادی او بسیار خیره‌کننده‌تر از فعالیت‌های روزانه و عادی او به حساب می‌آمد. او میلیاردری بود که هیچگاه ثروتش را به رخ کسی نکشید، علی‌رغم اینکه مدام به فکر مردم و انجام کار خیر بود به او تهمت خساست می‌زدند. او مرد دقیقی بود که در دنیایی بی‌نظم و پرآشوب زندگی می‌کرد. با اینکه سازنده کشتی‌های بزرگی بود خودش هیچ‌گاه با آنها مسافرت نکرد.

1- Paul, Getty

کتابخوانی دقیق و با حوصله بدون هیچ فلسفه شخصی و با پنج بار تجربه طلاق بود.

او جمله زیر را بنا به تقاضای مجله‌ای که از او خواسته بود در مقاله‌ای کوتاه موفقیتش را تعریف کند، برایشان فرستاد "از میان مردم تنها بعضی موفق به یافتن نفت می‌شوند."

توصیه: "به نظر من هیچ نکته پیچیده‌ای در راه ثروتمند شدن وجود ندارد. من به سختی کار کردم تا پول در آوردم، چیزهایی که مردم نیاز داشتند ساختم. به عقیده من یک مدیر صنعتی توانا که از راه حرفه‌اش تولید ثروت می‌کند، به لحاظ تاریخی به مراتب ارزش بیشتری نسبت به یک سیاستمدار یا یک سرباز دارد."

چارلز گیون^۱

گیون در خانواده‌ای فقیر متولد شد و با امکانات ناچیزی تحصیل کرد. در بیست و شش سالگی بود که استودیو موسیقی چند میلیون دلاریش در آتش سوخت و نابود شد این در حالی بود که او استودیو را بیمه آتش‌سوزی نکرده بود، او برای دومین بار شانسش را در بازار بورس آزمایش کرد که در سال ۱۹۶۸ وقتی بازار بورس دچار افت شدید شد، بار دیگر او همه

1- Charles, Given

دارایی‌اش را از دست داد. برای بار سوم کارش را با تأسیس یک کلوپ قایق تفریحی بسیار مجلل شروع کرد. البته به موجب طرح قانون زیست محیطی فلوریدا مجبور شد که اسکله‌هایش را تعطیل کند. قبل از سال ۱۹۷۱ بود که از طریق رهن دارایی‌های خود سرمایه‌های هنگفتی بدست آورد و تا به امروز سرمایه‌ای در حدود ۱۰۰ میلیون دلار گرد آورده است. در حال حاضر او عهده‌دار مسئولیت یک تشکیلات مالی است، در اماکن مختلف سخنرانی می‌کند و نویسنده معروفی شده است.

توصیه: ”هر اندازه که میزان سرمایه شما افزایش یابد، به همان نسبت تعهدتان نسبت به اطرافیانتان بیشتر خواهد شد.“

ده خانم برگزیده در تجارت آمریکا

نام شرکت	صاحب شرکت	درآمد
بی‌تریس TLC	لیندا ان لويس	۱/۸۲۰
رالی	جويس رالی نیل	۱/۸۰۰
رول اینترنشنال	لیندا رسینک	۱/۴۰۰
مؤسسه سزار کوچک	ماریان لیتچ	۱/۰۰۰
الکس جانسون	آنتونیا آکسون جانسون	۸۱۵
فروشگاههای موادغذایی مینیارد	لیزمین یارد و جی ویلیامز	۸۰۰
وارناکو	لیندا واچنر	۷۸۹
دونا کاران	دونا کاران	۴۶۵
جاکی اینترنشنال	دونولف استیگر والت	۴۵۰
کوپلی پرس	هلن کوپلی	۳۸۰

منبع: زنان شاغل می ۱۹۹۵

درآمدها به میلیون دلار در سال ۱۹۹۴

لی ایاکوکا^۱

ایاکوکا تاجر سخت کوشی است که عقیده دارد: اگر در هر کاری پشتکار نشان داده و تمام تلاشتان را در جهت رسیدن به کار گیرید، به راحتی در یک جامعه آزاد می‌توانید هر اندازه که می‌خواهید رشد کنید. ایاکوکا نه تنها مسئولیت طراحی اتومبیل موفق فوردموستانگ را به عهده داشت، بلکه بزرگ‌ترین موفقیتش احیاء کارخانه کرایسلر و جلوگیری از ورشکستگی آن بود.

مدت کوتاهی پس از اینکه در سال ۱۹۷۷ به دلایل نامعلومی از ادامه همکاری با شرکت فورد سرباز زد، پیشنهاد ریاست شرکت کرایسلر که در آن هنگام با مشکلات عدیده‌ای درگیر بود، به او شد. در آن دوران این شرکت با بالاترین حد کسری بودجه از زمان تأسیس مواجه بود ایاکوکا بدون معطلی سیستم‌های کارای مالی را جایگزین سیستم قدیمی مدیریت شرکت کرایسلر کرد. او به منظور احیاء مجدد این کارخانه همان شیوه‌ای را که کارخانه فورد داشت در پیش گرفت و از نشان گربه Kenyon & Eckhardt برای ماشین‌ها استفاده کرد. در ابتدا تصمیم داشتند که دوباره از نشان قوچ و شعار "کامیونهای دوج همانند قوچهای قدرتمند

1- Lee, Lacocca

هستند“ استفاده کنند. آنها در ضمن، دست به کار جدیدی زدند و آن ضمانتی بود که بر طبق آن تا سی روز بدون هیچ سؤالی پول خریدار را به او برمی‌گرداندند. با این وجود مشکلات شرکت همچنان برجا بود و تغییر چندانی در اوضاع اتفاق نیفتاده بود. چنین اقدامی را در مورد حقوق سایر کارکنان به غیر از کارمندانی که پایین‌ترین سطح حقوقی را داشتند انجام داد. او منشیان را از این کاهش حقوق معاف کرد چرا که معتقد بود آنها برای هر شاهی که بدست می‌آورند، زحمت می‌کشند.

ایاکوکا در جریان احیاء کرایسلر کارش به جایی رسید که حقوق خودش را به سالی یک دلار کاهش داد. او در سال ۱۹۸۳ بعد از پشت سر گذاشتن سه سال سخت کرایسلر موفق شد بیشترین سودش را در تاریخ تأسیس خود بدست آورد. پیشرفت چشمگیری در محصولاتش بوجود آورد، توانست وام سنگین یک میلیارد دلاریش را هفت سال زودتر از موعد پرداخت کند و به تولید اتومبیل‌های دیفرانسیل جلو بپردازد. با از بین رفتن خطر ورشکستگی، این شرکت به تدریج پیشگام در صنعت اتومبیل‌سازی شده است و اخیراً هم اتومبیل کروکی و نوع بسیار جالب و دیدنی از مینی‌ون به بازار عرضه کرده است.

توصیه: ”نهایت همهٔ فعالیت‌های تجاری در سه کلمه خلاصه می‌شوند: مردم، تولیدات و سود. مردم در اینجا در مقام اول اهمیت قرار دارند. چرا که در صورتی که از حمایت مردم برخوردار نباشید با دو عامل بعدی کار چندانی پیش نمی‌برید.“

جراردو جوف^۱

جوف مهندس تحصیل کرده‌ای بود که از راه بولیوی از آلمان به ایالات متحدهٔ آمریکا مهاجرت کرده بود. در سال ۱۹۷۵ کارش را با تأسیس یک شرکت سفارش پستی کالا به نام هاورهیل آغاز کرد. این شرکت اسباب بازیهای کاربردی تولید می‌کرد. بعد از گذشت پنج سال، او این شرکت را به ازای دریافت یک میلیون دلار به شرکت تایم واگذار کرد.

بعد از آن کارش را با تأسیس شرکت هنی کر دنبال کرد که البته این

شرکت را نیز بعد از مدتی به بهایی بیش از یک میلیون دلار واگذار نمود.

توصیه: بله، شما می‌توانید در حالی که به کار فعلی‌تان مشغولید، کار

سفارش پستی کالا را هم شروع کنید. راستش را بخواهید من مصرانه از

شما می‌خواهم که به این کار مشغول شوید و تا آنجا که امکان دارد کارتان

را ادامه دهید.

1- Gerardo, Joffe

پاپی کینگ^۱

در سال ۱۹۸۵ پاپی کینگ تنها به دلیل اینکه با دیگران فرق داشت از یک دبیرستان خصوصی اخراج شد. به نظر شما چه تعداد از خانمها تنها به دلیل این که نمی‌توانند لوازم آرایشی را که دوست دارند، انتخاب کنند، مبلغ چهل هزار دلار قرض گرفته و دست به تشکیل یک شرکت لوازم آرایشی می‌زنند و بعد از مدتی هم آن را تبدیل به یک شرکت بزرگ چند میلیون دلاری می‌کنند و البته تمام این اقدامات را هم تنها در مدت سه سال انجام می‌دهند؟ شرکت لوازم آرایشی کینگ به شدت در رقابت با غولهای بین‌المللی این وادی یعنی رولن و استی لادر است و در جستجوی جلب توجه بازارهای آسیا و آمریکا می‌باشد. در سال ۱۹۹۵ میزان فروش شرکت، ۶/۱ میلیون دلار بوده که ۱۰ درصد آن از خرید بازارهای آمریکا به دست آمده است. افتخار لوازم آرایش شرکت او به داشتن نامهای غیر معمولی از قبیل آزادی، طمع، قدرت و الهام و مهم‌تر از آن به استفاده دو برابر رنگدانه به نسبت انواع قدیمی است.

**فوتسال انسان‌سازی نمی‌کند ولی انسانهای ضعیف
را از رده خارج می‌کند.**

«درل رویال»

توصیه: من واقعاً قصد داشتم که محصولی کاملاً متفاوت به بازار عرضه کنم، متفاوت نه تنها از لحاظ رنگ و جنس حتی از لحاظ اسم.

جی کوردیش^۱

جی کوردیش در اوایل دهه ۱۹۴۰ مرد جوانی بود که زیاد گوشه می‌خورد و به شدت فوتبال بازی می‌کرد. روزی به علت نامعلومی به شدت بیمار شد و پزشکان هم شانسی برای زنده ماندنش نمی‌دیدند. بعد از گذشت مدت کوتاهی او به نیویورک رفت و در آنجا به تجویز یک دکتر سوئدی روزانه ۱۳ لیوان آب هویج می‌نوشید. بعد از مدتی او به طور معجزه‌آسایی سلامتش را به دست آورد. در طول سالهای دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ او دستگاه آب میوه‌گیریش را به هر کسی که مایل بود آن را ببیند نشان می‌داد. او شبهای زیادی را در سرما و در نهایت بی‌چیزی در ماشینش به امید رسیدن به رؤیایش به صبح می‌رساند. حال، بعد از پشت سر گذاشتن سالهای طولانی نداری و سختی، کوردیش موفق به ساخت و عرضه دستگاه آب میوه‌گیری به بازار شده است. به سبب معروفیت این دستگاه نام او در برنامه‌های تلویزیونی و رادیویی بسیاری برده می‌شود، از او در سمینارهای کشورهای متعددی دعوت به عمل می‌آید. او تعداد زیادی

1- Jay, Kordich

نوارهای ویدئویی و صوتی آموزشی تهیه کرده و کتابی هم در همین زمینه به نگارش در آورده است. اکنون که هفتاد سال دارد، همه او را به عنوان مرد آب میوه‌گیر می‌شناسند و او هم از طریق فروش روشهای مختلف آب میوه‌گیری به مردم به ثروت زیادی رسیده است. در سال ۱۹۹۳ فروشی بالغ بر ۱۰۰ میلیون دلار داشته است.

من هرگز رویای آموختن قدرت و خواص آب میوه به مردم را از ذهنم بیرون نکردم تا بالاخره رؤیایم به حقیقت پیوست.

توصیه: زمانی که به شدت مریض شدم، رویای فوتبالیست شدنم هم از بین رفت. ولی از آنجایی که والدینم انگیزه قوی کارکردن را در جهت رسیدن به اهدافم در وجودم نهادینه کرده بودند، هرگز رویای آموختن قدرت و خواص آب میوه به مردم را از ذهنم بیرون نکردم تا بالاخره رؤیایم به حقیقت پیوست.

ریچارد لیتزارکایی^۱

در سال ۱۹۹۰ بود که لیتزارکایی در رؤیاهایش دید که شبکه تلویزیونی استار به یک شبکه تلویزیونی ماهواره‌ای تبدیل شده و یک شبه رسانه‌های الکترونیکی آسیا را متحول کرده است. این شبکه تحت انحصار چند کانال تلویزیون دولتی بوجود آمد. این شبکه به معرفی سریالهای خانوادگی به خانم‌های خانه‌دار از پنجاب هند گرفته تا پوسان (کره) می‌پردازد و برنامه‌هایی برای جوانان دارد. این شبکه برای لیتزارکایی هم خالی از منفعت نبوده، او در سال ۱۹۹۳ انحصار این شبکه را در ازای ۵۲۵ میلیون دلار به شرکت خبری راپرت ماردورک واگذار کرد. اکنون لی قصد دارد اقدامی در جهت ارتباط از راه دور انجام دهد، همانند کاری که تلویزیون انجام داد. او تصمیم دارد از طریق شرکت جدیدش خدمات ارتباطی از راه دور ماهواره‌ای را در منطقه آسیا پایه‌ریزی کند. او امیدوار است که با این اقدام وی، میلیونها نفر امکان تماس با یکدیگر را پیدا کنند.

توصیه: من تصمیم دارم که امکان دسترسی به خدمات ابتدایی که برای غربی‌ها بسیار عادی است را برای آسیایی‌ها هم فراهم کنم.

ران پاپیل^۱

از ران پاپیل همیشه به عنوان یکی از بزرگترین فروشندگهای عصر تلویزیون ستایش می‌شود. او با تغییراتی که در نظام داد و ستد از راه دور ایجاد کرده است بالغ بر یک میلیارد دلار سود بدست آورده است. تنها یکی از دستگاه‌هایش به نام رونو الکترونیک فود در دو میلیون آشپزخانه وجود دارد. ران کارش را با فروش تولیدات پدرش از دهه ۱۹۵۰ در آمریکا و نمایشگاه‌های کشورهای مختلف شروع کرد. جدیداً او کتابی با عنوان فروشندگان قرن نوشته است (به کتاب راهنمای شماره ۷ رجوع کنید).

توصیه: "اگر انسان موفقی هستید، بدانید که مردم به زودی از دستتان شاکی خواهند شد. پس بهتر است از همین حالا خود را آماده کنید و وکیل خوبی شوید. مراغه‌های دادگاهی جزئی از بازی تجارت امروز شده‌اند."

*از ران پاپیل همیشه به عنوان یکی از بزرگترین
فروشندگهای عصر تلویزیون ستایش می‌شود.*

ملوین پاورز^۱

پاورز کتابی در مورد هیپنوتیزم نوشته بود که هیچ ناشری حاضر نشد این کتاب را چاپ کند. این نویسنده ناامید در روزنامه‌ای با نام پایپولار ساینس یک آگهی به بهای ۱۱۹ دلار منتشر کرد و بعد از دوازده روز بیش از دویست تقاضا برایش رسید. اگر هر یک از آنها را پنج دلار هم محسوب کنیم، در مجموع خیلی بیشتر از آنچه ملوین در یک ماه حقوق می‌گرفت، بدست آورده بود. امروز او رئیس کمپانی ویلشیر است و ماهانه بیش از صد هزار نسخه کتاب به فروش می‌رساند. او همچنان در بین نیازمندیهای روزنامه به دنبال مهمترین خبرها می‌گردد.

توصیه: همانند هر کاری دیگر، در عرصه سفارش پستی کالا هم راه‌حل، ایجاد انگیزه است.

بنیامین سارز^۲

سارز کارش را با برنامه‌نویسی کامپیوتری شروع کرد. در سال ۱۹۷۰ شانسش را در چند معامله مخاطره‌آمیز امتحان کرد و در همه آنها با شکست مواجه شد. در نهایت راه موفقیت را از طریق مجمع ستاره‌شناسی

1- Melvin, Powers

2- Benjamin, Suarez

آمریکا در دسامبر ۱۹۷۱ پیدا کرد. در آنجا بود که از طریق نوشتن کتاب به ثروت هنگفتی دست پیدا کرد. عناوین بعضی کتابهایش به شرح ذیل است:

هفت قدم به سوی آزادی، چطور طلب خود را از دولت آمریکا وصول کنید، راز خوش‌شانس بودن، چگونه مردی از اوهایو راه فرار از مسابقهٔ جاه‌طلبی آمریکا را کشف کرد.

ریچارد تالهمیر^۱

ریچارد تالهمیر، رئیس شرکت شارپرایمچ، در ابتدا در یک شرکت سفارش پستی کالا کار می‌کرد. این شرکت بعدها کارش را گسترش داد و به تک فروشی پرداخت. تالهمیر هم کالاها را به شرکتها می‌برد تا در صورت نیاز از او خریداری کنند. بیشترین فروش او در سال ۱۹۷۷ بود، وقتی که شرکت سیکو کورنمتر را به بازار عرضه کرده بود. وقتی متوجه شد که محصولی مشابه، توسط شرکتی دیگر در آسیا هم ساخته شده است، تنها یک آگهی در روزنامه داد و به دنبال آن ۳۰۰۰ محصول دیگر فروخت. این آغاز کار شرکتش بود. در سال ۱۹۸۰ شرکتش صد میلیون دلار فروش داشت.

همه مرا به عنوان تنیس باز می‌شناسند در حالی که
من خودم را یک تاجر می‌دانم.
«ال کیپون»

1- Richard, Thalhemir

لیلیان ورنون^۱

ورنون که توسط نازی‌های آلمان آواره شده بود، در سال ۱۹۳۷ در سن ده سالگی به ایالات متحده آمریکا رفت. در سال ۱۹۵۱ به دلیل درآمد پایین شوهرش (هفته‌ای ۷۵ دلار) مبلغ دو هزار دلار از پدرش قرض کرد و یک آگهی در مجلهٔ سونتین چاپ کرد. کارهای اولش به صورت دوخت حروف اول اسم یا اشکال تزئینی بر روی کمربندهای چرمی و کیف دستی بود. تنها با همین یک آگهی توانست ۱۶۰۰۰ دلار فروش داشته باشد. در سال ۱۹۸۲ بالغ بر ۴۰۰۰ مدل مختلف در فروشگاهش داشت و بدین ترتیب بود که تجارت چند میلیون دلاریش هم‌اینک به صورتی درآمدی که در چندین کشور بزرگ شعبه و کارخانه دارد.

سم والتون^۲

دنیا بین کسانی که قصد دارند انسان موفقی باشند و گروهی که می‌خواهند فعالیت‌های مثبت انجام دهند، تقسیم شده است.

«جین مونت»

1- Lilian, Vernon

2- Som, Walton

به هر کسی که در سر رؤیای تجارتي بزرگ را می‌پرواند توصیه می‌کنیم که ماجرای تجارت سم والتون را مطالعه کند. سم والتون کارش را در یک مغازه کم نور و کوچک در گوشه یک شهر فقیر شروع کرد و به تدریج آن را تبدیل به امپراطوری وال - مارت، بزرگترین خرده فروش در دنیا کرد. او با ایجاد یک مرکز بازرگانی، فضایی دوستانه در برخورد با مشتریان و کارمندان ایجاد کرده بود. در سخنان جک ولج ریاست سابق هیأت G.E آمده است:

”سم والتون به آن شیوه‌ای که هنری فورد تولیدات و توماس ادیسون اختراعاتش را درک کردند، مردم را فهمید و برخورد بسیار خوبی با کارمندان و مشتریانش داشت و به نزدیکانش نکته‌های ارزشمند یاد می‌داد.“

توصیه: موفقیت همراه کار گروهی است نه با تکروی.

چارلز ویلسون^۱

چارلز ویلسون مهمانخانه‌های هالی‌دی آمریکا را در سال ۱۹۵۲ تأسیس و به تدریج صاحب بزرگ‌ترین مجموعه هتل‌های دنیا شد. از جمله مزایای هتل‌های او قیمت مناسب، اتاقهایی مطابق اصول استاندارد، محیط خانوادگی، موقعیت مناسب و دسترسی آسان به راه‌های اصلی شهر بود. از

1- Charls, Wilson

دیگر امکانات ویژه این هتلها علاوه بر استخر شنا و ماشین یخساز، می‌توانیم به پرستار بچه روحانی و حتی دندان‌پزشک هم اشاره کنیم.

توصیه: آنچه برای خود می‌پسندم برای دیگران هم مطلوب خواهد بود.

وینفزی اپرا^۱

در چند سال اخیر هیچ هنرمندی به رکورد درآمد وینفزی اپرا نرسیده است. کارهایش در سه کشور جهان به نمایش درآمده و علی‌رغم اینکه در این سالها مجریان زیادی فعالیت داشته‌اند، ولی وی همچنان بهتر از همه به نظر می‌رسد. صداقت واقعی او سبب شده که طرفداران زیادی پیدا کند. بخشی از موفقیت او به زمانی بر می‌گردد که در سال ۱۹۸۴ نماینده‌اش را بر کنار کرد و به جای او یک وکیل اهل شیکاگو به نام جفری یاکوبز را استخدام کرد. او در مورد انتخاب نماینده‌اش می‌گوید: من شنیده بودم که او یک پیرایا^۲ است او سقف پرواز فکر مرا محدود کرده بود.

1- Winfery, Oprah

۲- نوعی ماهی گوشت‌خوار

توصیه: روش من به این صورت است که اقدام به کاری می‌کنم، اگر نتیجه داد، که خوب است در غیر این صورت، کار دیگری انجام می‌دهم. هیچ محدودیتی برای کارهایی که می‌توانم انجام دهم، وجود ندارد.

وقتی در مورد موفقیت‌هایی که اطرافیانمان بدست آورده‌اند می‌شنوید، تعقل نکنید و شما هم دست به کار شوید.
«جان راک فلر»

استیو ورنیاک^۱

او با همکاری استیو جابز پیشگامان ایجاد صنعت جدیدی به نام تولید کامپیوترهای خانگی بودند. به این صورت که جابز در بازار کامپیوتر از جذبۀ بالایی برخوردار بود و ورنیاک در تکنیک نابغه‌ای تمام عیار محسوب می‌شد. از سال ۱۹۷۵ آنها با شراکت یکدیگر به ساخت و فروش بردهای مدارهای الکترونیکی در یک گاراژ پرداختند. آنها نام "سیب" را برای محل کارشان انتخاب کردند چرا که تداعی کننده دورانی بود که جابز در نورت‌وست سیب‌چینی می‌کرد. با موفقیتی که از فروش مدارهای الکترونیکی بدست آورده بودند به تدریج به ای.سی مارکولا که بعدها رئیس و مدیر اجرایی

1- Steve, Wozniak

شرکت شد، نزدیک شدند. آنها توانستند مبلغ بیست و پنج هزار دلار کمک مالی بگیرند و تولید کامپیوتر را آغاز کنند. در سال ۱۹۷۷ فروشی به میزان ۷۷۴/۰۰۰ دلار داشتند. دو سال بعد سود شرکتشان به چهل و هفت میلیون رسید.

ده شرکت برگزیده آمریکا

۱. رابرمید (Rubbermaid)
۲. میکروسافت (Microsoft)
۳. کوکا کولا (Coca-cola)
۴. موتورولا (Motorola)
۵. هوم دی پات (Home Depot)
۶. اینتل (Intel)
۷. پروکتر و گمبل (Procter & Gamble)
۸. تری ام (3M)
۹. یونایتد پارسل سرویس (United Parcel Service)
۱۰. هولت پاکارد (Hewlett-Packard)

منبع: مجله فورچون ششم مارس ۱۹۹۵