



مآجراهآی کسب و کار من - ۱

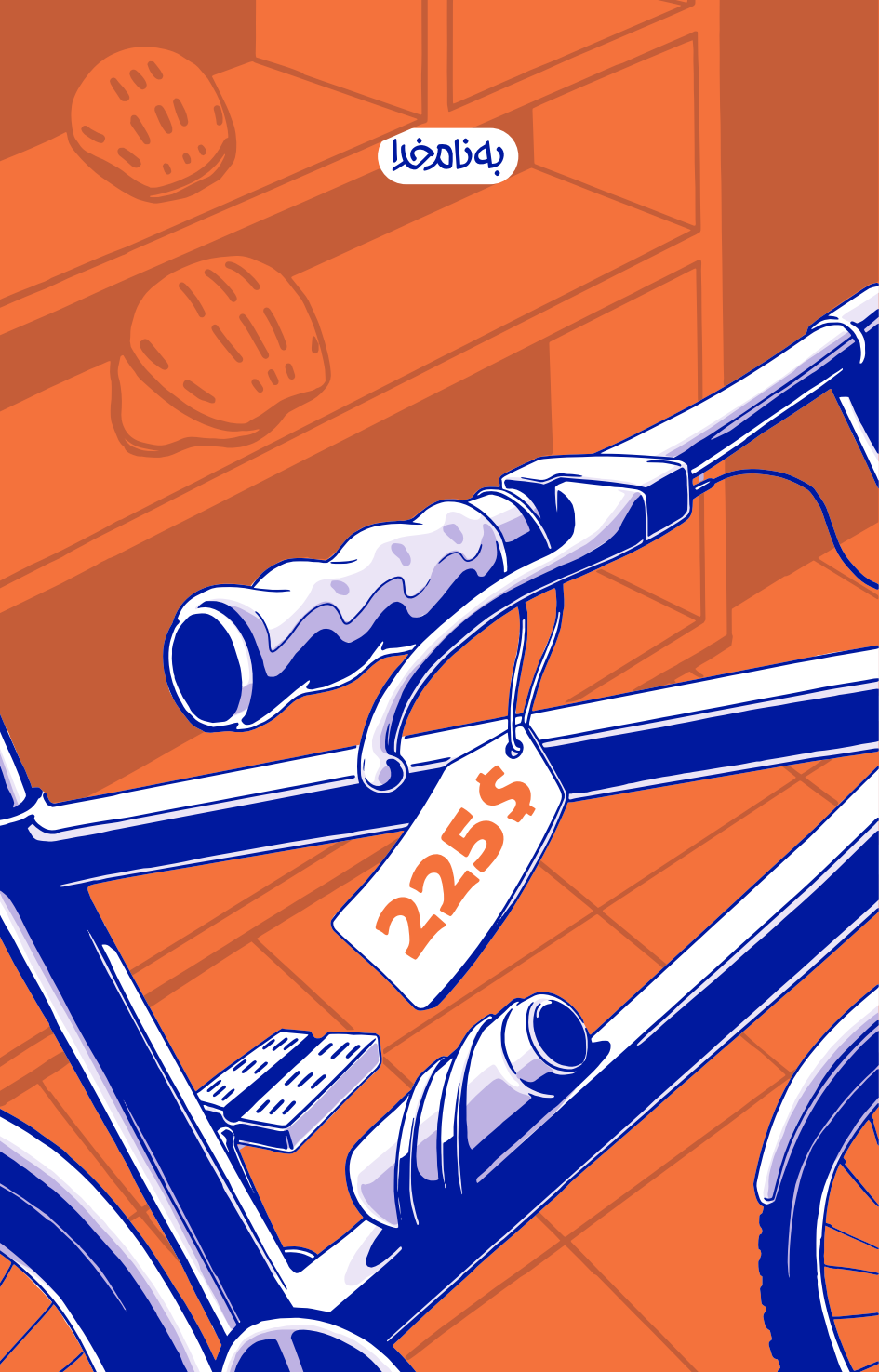
هفته

تآجی زفتآ

آستیو سیرفآس

ترآمه سعید زرآریان

بهناخذها



نویسنده: استیو سیرفاس  
مترجم: سعید زرگریان  
ترجمه ویرا\*: لعیا نبی فر  
ویراستار: روشنگر بهاریان نیکو  
مدیر هنری: مجید زارع  
تصویرساز: کمیل کریمی  
طراح گرافیک: امیرحسین قیصری  
صفحه آرا: فاطمه اخوان  
شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه  
شابک دوره: ۹۷۸-۶۲۲-۷۰۸۹-۳۹-۴  
شابک کتاب: ۹۷۸-۶۲۲-۷۰۸۹-۴۰-۰  
نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۴۰۳  
ناشر: آریانا قلم

نشانی: تهران، خیابان سهروردی جنوبی، ملایری پور غربی، پلاک ۲۷، واحد ۲

تلفن: ۸۸۳۴۲۹۱۰

فروشگاه اینترنتی: [www.AryanaGhalam.com](http://www.AryanaGhalam.com)

رسم الخط این کتاب براساس دستور خط فارسی فرهنگستان زبان و ادب فارسی است.  
تمام حقوق چاپ و نشر این اثر برای انتشارات آریانا قلم محفوظ است.  
تکثیر و انتشار تمام یا بخشی از این اثر به هر شکل بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است.

سرشناسه: سیرفاس، استیو / Searfoss, Steve

عنوان و نام پدیدآور: دوازده هفته تا آبی نفتی / استیو سیرفاس؛ مترجم سعید زرگریان.

مشخصات نشر: تهران: آریانا قلم، ۱۴۰۳.

مشخصات ظاهری: ۲۰۸ ص.؛ مصور: ۱۲۵×۱۹۵ م.م.

فروست: ماجراهای کسب و کار من.

شابک: دوره: ۹۷۸-۶۲۲-۷۰۸۹-۳۹-۴؛ کتاب: ۹۷۸-۶۲۲-۷۰۸۹-۴۰-۰

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

عنوان اصلی: KidVenture: Twelve Weeks To Midnight Blue, [2020]

موضوع: کسب و کار - ادبیات کودکان و نوجوانان / business - juvenile literature

موضوع: موفقیت در کسب و کار - ادبیات کودکان و نوجوانان / success in business - juvenile literature

موضوع: کسب و کار - آینده نگری - ادبیات کودکان و نوجوانان / business forecasting - juvenile literature

شناسه افزوده: زرگریان، سعید، ۱۳۷۱-، مترجم

رده بندی کنگره: HF ۵۷۱۸

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۵۲ (ج)

شماره کتاب شناسی ملی: ۹۷۵۲۸۲۶

\* کار ترجمه ویرا مقابله متن ترجمه شده با متن اصلی آن است، که به قصد اطمینان یافتن از صحت و دقت ترجمه و نیز برابری ویژگی ها و ارزش های ترجمه و متن اصلی انجام می گیرد.

برگرفته از بازاندیشی در مباحثی از نشر و ویرایش، نوشته عبدالحسین آذرنگ (ققنوس، ۱۳۸۴)

ماجرای کسب و کار من

# دوازده هفته تا حرفی نفتی



استیو سیرفاس

سعید زرگریان





## پیشگفتار مترجم

### برای بچه‌ها

بچه‌ها، سلام. دلم می‌خواهد این پیشگفتار را هم مثل خود کتاب به زبانی صمیمی و خودمانی برایتان بنویسم. پس بنزید برویم. من تا حالا اندازه‌ی موهای سرم کتاب و مطلب خوانده‌ام و ترجمه کرده‌ام. البته این را بگویم که خیلی هم مو ندارم، ولی به‌هرحال خیلی چیز خوانده‌ام دیگر. یکی از جالب‌ترین‌هایشان همین کتابی بوده که الان دست شماست. داستانش برای من که سی‌ویک سالم است آن‌قدر جذاب بود که نتوانستم قبل از شروع ترجمه تا تهش را نخوانم. چند صفحه‌ی اولش را که خواندم، خیلی مشتاق شدم ببینم آخرش چی می‌شود. برای همین هم تا تهش را یک‌بار خواندم. واقعاً که خیلی جذاب بود.

اما غیر از سرگرم‌کننده بودن، این کتاب چیزهای زیادی هم بهتان یاد می‌دهد؛ چیزهایی که هم به درد الانتان می‌خورد، هم به درد بعد که بزرگ‌تر شدید. یادتان می‌دهد چطور از همین حالا یواش‌یواش کسب‌وکار راه بیندازید، توی کسب‌وکار چه کارهایی بکنید و مشکلاتتان را چطور حل کنید.

پس اگر دوست دارید آدم موفق بشوید و کسب و کار خودتان را اداره کنید، بجنبید. سریع بروید ادامه کتاب را بخوانید که «چانس» و «آدی» منتظران اند. مطمئنم دوست‌های خوبی برایتان می‌شوند. راستی، امیدوارم از ترجمه من هم خوشتان بیاید. هنوز که اینجایید! بروید دیگر.

### برای بزرگ‌ترها

درست است که استیون سیرفاس این کتاب را در اصل برای بچه‌ها نوشته، ولی اگر نظر من را بخواهید، می‌گویم خواندنش برای بزرگ‌ترها هم لازم است. منظورم از بزرگ‌ترها هم پدر و مادرهایی است که بچه‌مدرسه‌ای دارند، هم بزرگسالان دیگری که با این بچه‌ها سروکار دارند؛ مثل معلمان و مشاوران مدارس.

اگر کتاب را با توجه خاص به رفتار پدر و مادر چانس و ادیسن و سایر بزرگسالانی بخوانید که با این دو بچه روبه‌رو می‌شوند درباره شیوه رفتار با بچه‌ها مطالب جالبی دستگیرتان می‌شود. می‌بینید که چطور می‌توانید هم به بچه‌ها عشق و محبت و توجه بدهید و هم درس کسب و کار و زندگی، این که هم در رفتار با آنها ملایمت به خرج دهید و هم گاهی کمی سخت بگیرید تا شخصیت بچه محکم شکل بگیرد.

خوب است این کتاب و سایر کتاب‌های مجموعه کیدونچر را هم پدر و مادرها بخوانند و هم معلمان و مشاوران تا ببینند چطور می‌شود با زبانی ساده و درعین حال کاربردی، بچه‌ها را به تدریج با دنیای پرپیچ‌وخم کسب و کار آشنا کرد.

با آرزوی فردایی روشن‌تر برای بچه‌های سرزمینم.

سعید زرگریان



## فهرست

۱۳	آبی نفتی
۲۱	آقای خطر
۳۳	آقای آری
۴۵	تأمین‌کننده خیلی خیلی رسمی
۵۵	اسپاگتی ژولیده پولیده
۶۷	فایده‌ها و ضررها
۷۹	موج‌های قوی مغز
۹۱	یک عالم مدادشمعی
۱۰۱	واقواق کردن مثل سگِ سرماخورده
۱۱۳	فکر بکر
۱۲۷	غلف‌های هرز لجباز
۱۴۱	مشاوره موزی
۱۵۵	از آن روزهای حسابی
۱۶۹	رئیس یک کاری
۱۸۱	زیردریایی
۱۹۵	آقای دوبه‌شک

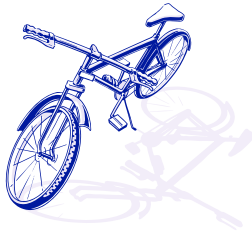
کتاب حاضر اثری داستانی است. شخصیت‌ها، مکان‌ها و رویدادها ساخته و پرداختهٔ تخیل نویسنده‌اند و هر گونه شباهت با اشخاص، مکان‌ها و حوادث واقعی کاملاً تصادفی است.

هدف این کتاب ترغیب بچه‌ها به **کارآفرین شدن** است. با وجود این، قصد نویسنده این نبوده که مطالب گفته شده در کتاب جای توصیه‌های حسابداران، برنامه‌ریزان مالی و کارشناسان حقوقی را بگیرد. از این رو، خواننده باید پیش از راه‌اندازی کسب‌وکاری جدید، با افراد حرفه‌ای مشورت کند.



# آبی نفتی





هرکس بهتان گفت بچه‌ها نمی‌توانند کسب‌وکار راه بیندازند، به حرفش گوش ندهید. اتفاقاً، بچه‌ها خیلی خوب هم می‌توانند. می‌دانم که می‌گویم، آخر خودم یکی‌اش را راه انداختم. بعضی وقت‌ها آدم‌ها از من می‌پرسند شرکت کیدونچر<sup>۱</sup> چطور راه افتاد و اسمش از کجا آمده. خب، برایتان می‌گویم. قضیه از تابستان قبل از کلاس ششم شروع شد. تنها چیزی که از تابستان آن سال یادم می‌آید، این است که هوا خیلی گرم بود؛ آن قدر گرم که خیال می‌کردم الان است ذوب بشوم. هوای گرم و خواهرم آدیسن کلافه‌ام کرده بودند. می‌شود گفت آن سال تابستان دیگر واقعاً جوش آورده بودم.

یک روز پدرم گفت بهم ده دلار می‌دهد تا استخر را تمیز کنم. معامله بدی نبود. باید توری برگ‌گیر را برمی‌داشتم و همه برگ‌ها و حشره‌های مرده‌ای را بیرون می‌کشیدم که توی آب افتاده بودند. حدود دو ساعت طول می‌کشید تا آب را تمیز کنم. حساب کردم دیدم دارم تقریباً ساعتی پنج دلار درمی‌آورم. برای بچه ده‌ساله بدک نبود.

---

۱. KidVenture: اسم این شرکت دو بخش دارد: کید (Kid)، یعنی بچه، و ونچر (Venture)، که آدم‌بزرگ‌ها بهش می‌گویند کسب‌وکار خطرپذیر. کسب‌وکار خطرپذیر یعنی کسب‌وکاری نو، به قول بچه‌ها یک‌جور ماجراجویی. پس کیدونچر یعنی کسب‌وکار خطرپذیر بچه‌ها.

فکر می‌کردم فقط همین یک بار قرار است این کار را بکنم، ولی هفته بعدش پدرم پرسید دلم می‌خواهد دوباره استخر را تمیز کنم یا نه. گفتم: «اما آخر این کار را که قبلاً کرده‌ام.» گفتم خودت برو ببین. باورم نمی‌شد. استخر دوباره پر از برگ و حشره مرده شده بود. من همه پولی را که هفته پیش، از تمیز کردن استخر درآورده بودم، خرج یک تیرکمان سنگی، دو تا کتاب داستان مصور و یک بستنی قیفی کرده بودم. پس چون پول لازم داشتم، قبول کردم.

بعدش به خودم آمدم و دیدم دارم هر هفته استخر را تمیز می‌کنم و هر دفعه هم راحت ده دلار گیرم می‌آید. چند هفته که گذشت، فهمیدم می‌توانم پول‌هایم را جمع کنم و آن دوچرخه‌ای را بخرم که یک بار توی فروشگاه بزرگ لوازم ورزشی خیابان ویلسن دیده بودم. دوچرخه معرکه‌ای بود. به برجسب مشخصاتش نگاه کردم و دیدم رویش نوشته رنگ دوچرخه آبی نفتی است. نمی‌دانستم آبی نفتی یعنی چی، ولی آدم با شنیدنش حس خطر می‌کرد و ترس برش می‌داشت، از همینش هم خوشم می‌آمد. از پدرم پرسیدم می‌توانیم این دوچرخه را بخریم یا نه. او هم گفت ببینیم چه می‌شود.

وقتی آدم بزرگ‌ها این را می‌گویند، منظورشان این است که: نه، ولی می‌خواهم این خبر بد را یواش‌یواش بهت بدهم.

قیمت آن دوچرخه، همان دوچرخه‌ای که اسمش هم هیجان‌انگیز بود، ۲۲۵ دلار بود. این پول خیلی بیشتر از آن است که بچه‌ای ده‌ساله حتی بتواند امیدوار باشد به دست بیاوردش. البته، مگر اینکه این بچه ده‌ساله بی‌پول شغلی داشته باشد؛ یعنی همان چیزی که ظاهراً من همان موقع هم داشتم.

درست بعد از اینکه بار دوم هم استخر را تمیز کردم و پدرم

# تأمین کننده‌های فضای رسمی





توی حیاط پشتی خانه‌مان بودم و داشتم با توپ فوتبال تمرین شوت زنی می‌کردم. می‌خواستم بعد از سختی‌های آن روز صبح که همه‌اش برای پیدا کردن مشتری جدید در خانه‌های مردم را زده بودم، یک‌خرده خستگی در کنم. حس خوبی داشت که توپ را محکم شوت کنی و ببینی زوزه‌کشان به تور دروازه می‌چسبد. به دروازه کوچک درب‌وداغانی شوت می‌زدم که فکر کنم هدیه تولد شش‌سالگی‌ام بود. راستی که خیلی از آن زمان می‌گذرد. آن موقع دروازه به نظرم بزرگ می‌آمد، ولی هرچی بزرگ‌تر شدم، به نظرم کوچک و کوچک‌تر شد. کوچک شدن دروازه اتفاق خیلی خوبی بود، چون این‌طوری می‌توانستم دقتم را امتحان کنم، یعنی از فاصله‌های دورتر و زاویه‌های عجیب‌وغریب شوت بزنم و ببینم می‌توانم توپ را بزنم توی این دروازه کوچک یا نه.

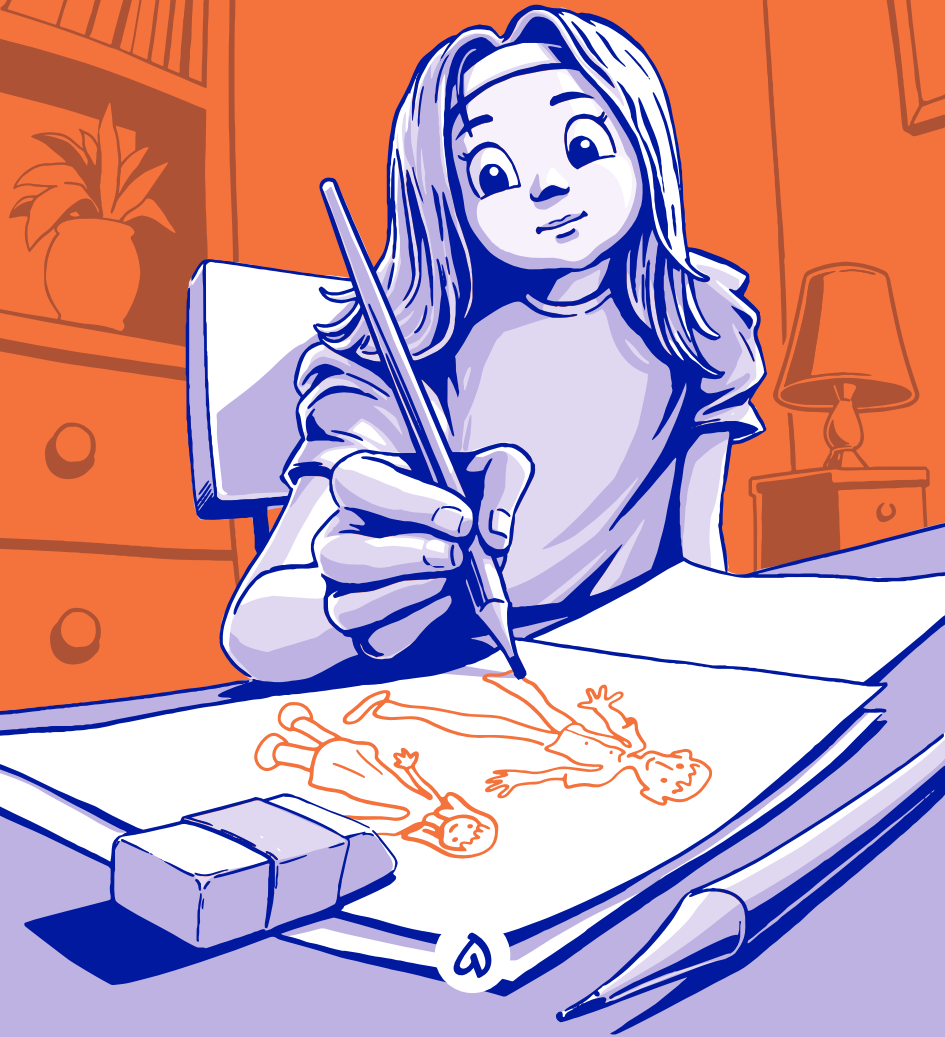
کارم نسبتاً خوب بود. می‌شود گفت توپ را حدود ۶۰ یا ۷۰٪ اوقات می‌زدم توی دروازه. برای همین هم به فکر افتادم که حساب کنم ببینم موقع پیدا کردن مشتری کارم چطور بوده است. با اینکه لری قبول کرده بود استخرش را تمیز کنم، هنوز هم به‌خاطر اتفاق‌هایی که افتاده بود کلافه بودم. راحت می‌توانم بگویم در پنجاه خانه یا حتی بیشتر را زده بودم. بهش فکر کردم و دیدم یک از پنجاه

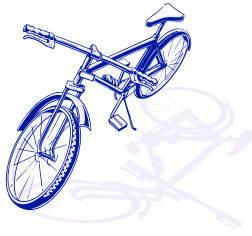
می‌شود دو درصد! انگار از هر صد تا شوتی که می‌زدم، فقط دو تایش می‌رفت توی دروازه. کی دلش می‌خواهد این طوری بازی کند؟ من که دلم نمی‌خواست.

تازه، از کجا معلوم که لری کاملاً اتفاقی در را باز نکرده و بهم جواب مثبت نداده باشد؟ اصلاً معلوم نمی‌شود. چون یک نفر خواسته بود از خدمات استخر تمیز کردنم استفاده کند، نمی‌توانستم فرض کنم هر دفعه یک مشتری جدید پیدا می‌شود. این تعداد مشتری برای نمونه خیلی خیلی کم بود. حالا اگر سه‌چهار نفر جواب مثبت داده بودند، یک حرفی؛ آن وقت شاید می‌توانستم فرض کنم که هر دفعه تقریباً همین‌قدر احتمال دارد مشتری جدید گیر بیاورم. اما یک جواب مثبت ممکن بود کاملاً اتفاقی باشد. من اگر بعد از ظهرها توپ فوتبال را صد بار شوت می‌کردم، یک روز ۶۰ تایش را گل می‌کردم و روز بعد ۷۰ تایش را. می‌شد با اطمینان گفت تقریباً همین تعداد از شوت‌هایم را گل می‌کنم. اگر این کار را چهار بار دیگر تکرار می‌کردم، ۶۴، ۷۲، ۶۱ و ۶۷ تا گل می‌زدم. می‌دانم که می‌گویم، چون هفته بعدش نوشتم که هر بار توی حیاط پشتی‌مان تمرین شوت‌زنی می‌کنم، چند تا گل می‌زنم. پس با اطمینان می‌شود قبول کرد میانگین موفقیت‌م توی گل‌زنی ۶۶٪ یا همین حدودها بود.

اما بعد از اینکه فقط یک بار بیرون رفتم و چهار ساعت در خانه‌های مردم را زدم و دنبال مشتری گشتم، اصلاً می‌توانستم فرض کنم موفقیت‌م ۲٪ است؟ نه. اگر این کار را فردایش هم تکرار می‌کردم ولی هیچ‌کس جوابم را نمی‌داد، توی بهترین حالت می‌فهمیدم مقدار موفقیت‌م ۱٪ است و توی بدترین حالت، بهم ثابت می‌شد لری استثنا بوده؛ نتیجه‌ای اتفاقی که نمی‌توانی از تکرارش مطمئن باشی.

# اسپاگتی ژولیدہ پولیدہ





کُپه‌ای برگ آن گوشهٔ گوشهٔ استخر روی هم جمع شده بود و شبیه هلال ماه بود. دست کم اگر چشم‌هایت را تنگِ تنگ می‌کردی و تخیلت را هم به کار می‌گرفتی، شکل هلال ماه دیده می‌شد. البته بیشتر شبیه یک مشت برگ خیس بود، ولی من دوست داشتم خیال کنم شکل و طرح می‌بینم، نه یک مشت آت‌و‌آشغال که همین‌طور اتفاقی کنار هم جمع شده و توی استخر شناور است. این‌طوری وقت زودتر می‌گذشت. آنجا را باش؛ ستارهٔ دریایی. یک‌جورهایی شبیهش است. آنجا هم یک تیر می‌بینم؛ تقریباً شکل تیر است. آن هم تابلوی ایست است.

ماه و ستارهٔ دریایی و تیر و تابلوی ایست و یک مشت چیز دیگر را که از بقیه جدا افتاده بودند، با توری برگ‌گیر بزرگی از آب بیرون کشیدم و انداختمشان توی سطل. بعدش برگ‌گیر کوچک‌تری برداشتم تا حشره‌های مرده‌ای را دریاورم که روی آب بالا و پایین می‌رفتند. از این یکی برگ‌گیر یک‌دستی هم می‌توانستم استفاده کنم؛ مثل برگ‌گیر بزرگ نبود که مجبور بودم دودستی بلندش کنم و تکانش بدهم. خوشم می‌آمد ادای این را دریاورم که مثلاً برگ‌ها زنده‌اند و شنا می‌کنند و سعی می‌کنند از من دور شوند. من برگ‌گیر را سمتشان می‌بردم و آنها می‌گفتند: نه، لطفاً این کار را نکن، من را دریاور.



دستم را دراز کردم تا یک جفت زنبور را از آب بگیرم. تندتر شنا کن! نمی‌توانم، دیگر نمی‌توانم تندتر از این شنا کنم. دیگر خیلی دیر شده. مچم را سریع حرکت دادم و گرفتمشان. دیدم که چیز دیگری توی آب درخشید. خیال نکن می‌توانی از دستم در بروی آقای سنجاقک. دیدمت. بعدش توی ذهنم یک‌جور مسخره‌ای صدای حرف زدن سنجاقک را درآوردم. وای نه! خدا خدا می‌کردم من را نبینی. یک‌باره خیز برداشتم و برگ‌گیر را سریع بردم توی آب و سنجاقک را بیرون کشیدم و انداختمش توی سطل.

بعد از اینکه کل برگ‌ها و حشره‌ها را از آب بیرون کشیدم، همه درپوش‌های فاضلاب را برداشتم و کثیفی‌هایشان را با دست پاک کردم. وقتی کارم کاملاً تمام شد، بیشتر از دوسوم سطل پر شده بود. کارم داشت بهتر می‌شد. ساعت را نگاه کردم؛ یک ساعت و چهل‌وپنج دقیقه طول کشیده بود. بدک نبود. تابستان که تازه شروع شده بود، بیشتر از دو ساعت طول می‌کشید استخر را تمیز کنم. بعضی وقت‌ها هم، اگر وسطش استراحت می‌کردم، دو ساعت و نیم می‌شد. ولی حالا دیگر وسط کار استراحت نمی‌کردم. هدفم این بود که ببینم می‌توانم استخر را توی یک ساعت و نیم تمیز کنم یا نه. شاید تا آخر تابستان به این هدف می‌رسیدم.

کارم که تمام شد، سطل آت‌و‌آشغال‌ها را توی سطل زباله بزرگمان خالی کردم و برگ‌گیرها را گذاشتم سر جایشان. راه افتادم طرف آشپزخانه تا یک‌خرده از آن شربت‌های خنکی بخورم که مادرم درست کرده بود. ادی پشت میز نشسته بود و نقاشی می‌کشید. همیشه داشت نقاشی می‌کشید؛ اسب کوتوله و توله‌سگ و خرس و بچه‌خرگوش و از این‌جور چیزها و یک عالم چیزهای صورتی و ارغوانی و

بک عالم مدرسه





تصمیم گرفتم ادامه بدهم. فقط یک مقدار وقت لازم داشتم تا بهش فکر کنم و بهتر بفهمم با خودم چندچندم. فهمیدم آن قدر زحمت کشیده‌ام که حالا دیگر نباید بگذارم این موضوع که مجبورم برای خودم لوازم بخرم جلویم را بگیرد.

این را هم فهمیدم که چون تا حالا فقط هفتاد دلار درآورده‌ام، این حدوداً هجده دلاری که باید خرج برگ‌گیر و سطل بکنم خیلی زیاد به نظر می‌آید. انگار ۱۸ دلار تکه‌ی خیلی گنده‌ای از ۷۰ دلار است. دلیلش این است که ۱۸ دلار ۲۵٫۷٪ از ۷۰ دلار است. اما بعدش یک چیز دیگر هم فهمیدم. احتمالاً فقط همین یک بار لازم می‌شد برای برگ‌گیر و سطل هزینه کنم. پس هرچی زمان می‌گذشت و هرچی استخرهای بیشتری تمیز می‌کردم و پول بیشتری درمی‌آوردم، هزینه‌هایم همین‌طور تکه‌ی کوچک و کوچک‌تری از کل درآمدم می‌شد.

اگر فقط چند روز دیگر صبر می‌کردم، نوبت تمیز کردن استخر بابا می‌شد و ۲۰ دلار ازش می‌گرفتم. آن وقت کل درآمدم می‌شد ۹۰ دلار. این طوری ۱۸ دلاری که خرج لوازم می‌کردم، فقط ۲۰٪ از این ۹۰ دلار را می‌گرفت.

تازه، اگر فقط یک هفته دیگر صبر می‌کردم و هم استخر لری را تمیز می‌کردم و هم استخر بابا را، آن وقت ۴۰ دلار دیگر گیرم می‌آمد. با این حساب، درآمد شرکت کوچکم می‌رسید به ۱۳۰ دلار و هزینه ۱۸ دلاری مان ۱۳،۸٪ از کل درآمد می‌شد. حالا خیلی بهتر شد. ۱۴٪ تقریباً نصف ۲۶٪ است. درآمد همین‌طور بالا می‌رفت ولی هزینه‌هایم ثابت می‌ماند؛ دست کم یک‌مدت ثابت می‌ماند. پس درصد هزینه‌ها از کل درآمد همین‌طور کوچک و کوچک‌تر می‌شد.

یک ماه بعد، وضع بهتر هم می‌شد. اگر چهار هفته دیگر هم استخر لری و هم استخر بابا را تمیز می‌کردم و هر دفعه ۲۰ دلار گیرم می‌آمد، آن وقت پول‌هایم می‌شد ۲۱۰ دلار. فکر هم نکنم که لازم می‌شد هر دفعه برگ‌گیر و سطل نو بخرم. آن موقع، این ۱۸ دلاری که مجبور بودم بدهم تا برای خودم ابزار بخرم و کسب‌وکار واقعی داشته باشم، فقط ۸،۶٪ از کل درآمد بود. این خیلی بیشتر با عقل جور درمی‌آمد.

درآمد: ۷۰ دلار

هزینه‌های تخمینی: ۱۸ دلار

$$۱۸ \div ۷۰ = ۰٫۲۵۷۱$$

درصد هزینه‌های تخمینی از درآمد = ۲۵٫۷٪

درآمد: ۹۰ دلار

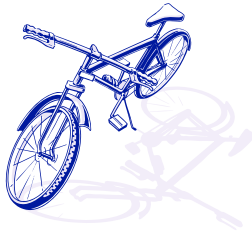
هزینه‌های تخمینی: ۱۸ دلار

$$۱۸ \div ۹۰ = ۰٫۲۰۰۰$$

درصد هزینه‌ها از درآمد = ۲۰٪

# از آن روزهای حساسی





«برایت پیشنهاد خیلی جالبی دارم.»

آمیت پرسید: «چه پیشنهادی؟»

«دلت می‌خواهد یک‌خرده پول بیشتر دریاوری؟»

«خب، بگو، گوش می‌دهم.»

«آن کسب‌وکار تمیز کردن استخرها را که بهت گفتم راه

انداخته‌ام، یادت هست؟»

«آره، بهم گفتی داری برای پدرت و چند نفر دیگر کار می‌کنی تا

یک‌خرده پول بیشتر دریاوری.»

«خب، کسب‌وکارمان دارد رشد می‌کند و برای همین کمک لازم

دارم. مشتری جدیدی دارم که ازم می‌خواهد استخرش را دقیقاً

همان موقعی تمیز کنم که از قبل قرار گذاشته‌ام استخر یکی دیگر از

مشتری‌هایم را تمیز کنم.»

«من می‌توانم کمکت کنم.»

«عالی است. پولش را بهت می‌دهم.»

«ببین، تو رفیقمی. اگر کمک لازم داشته باشی، من کمکت

می‌کنم.»

«خب آخر فقط همین یک بار که نیست. اگر همه‌چی خوب پیش

برود، شاید هر هفته این کار را بکنیم. برای همین هم می‌خواهم بدانم

می‌شود بهت پول بدهم استخر تمیز کنی یا نه.»

«منظورت این است که برایت کار کنم؟» یک جورهایی انگار تعجب کرده بود.

«خب...» منِ من کردم. «...برای من که نه. با من کار کنی.»

«آن وقت رئیس کی قرار است باشد؟»

«خب...» دوباره من من کردم. راستش به هیچ کدام از این چیزها

فکر نکرده بودم. «فکر کنم من.»

آمیت فقط گفت: «که این طور.»

«اما، خب، منظورم این است که...» سعی کردم سریع فکر کنم

که چی بگویم. «ولی صددرصد باز هم رفیق هم می مانیم. بهترین رفیق

هم. پس من جدی جدی رئیس نیستم... مطمئنم عالی می شود.»

«باشد. فکر کنم بتوانم امتحانش کنم. یک خرده پول بیشتر به

دردم می خورد. حالا چقدر می دهی؟»

«ساعتی پنج دلار چطور است؟ احتمالاً استخر را دوساعته می توانی

تمیز کنی؛ پس هر دفعه ۱۰ دلار گیرت می آید.»

«آن وقت چقدر گیر تو می آید؟»

«خب...» این یکی را دیگر راستی راستی فکرم را نکرده بودم که چی

باید بگویم. «ما از مشتری ها ۲۰ دلار می گیریم. پس نصفش می رسد

به تو.»

«صبر کن ببینم. مگر همه کار را من نمی کنم؟»

«خب... چیز است، نه. همه اش را که نه. من و ادی دو ساعت

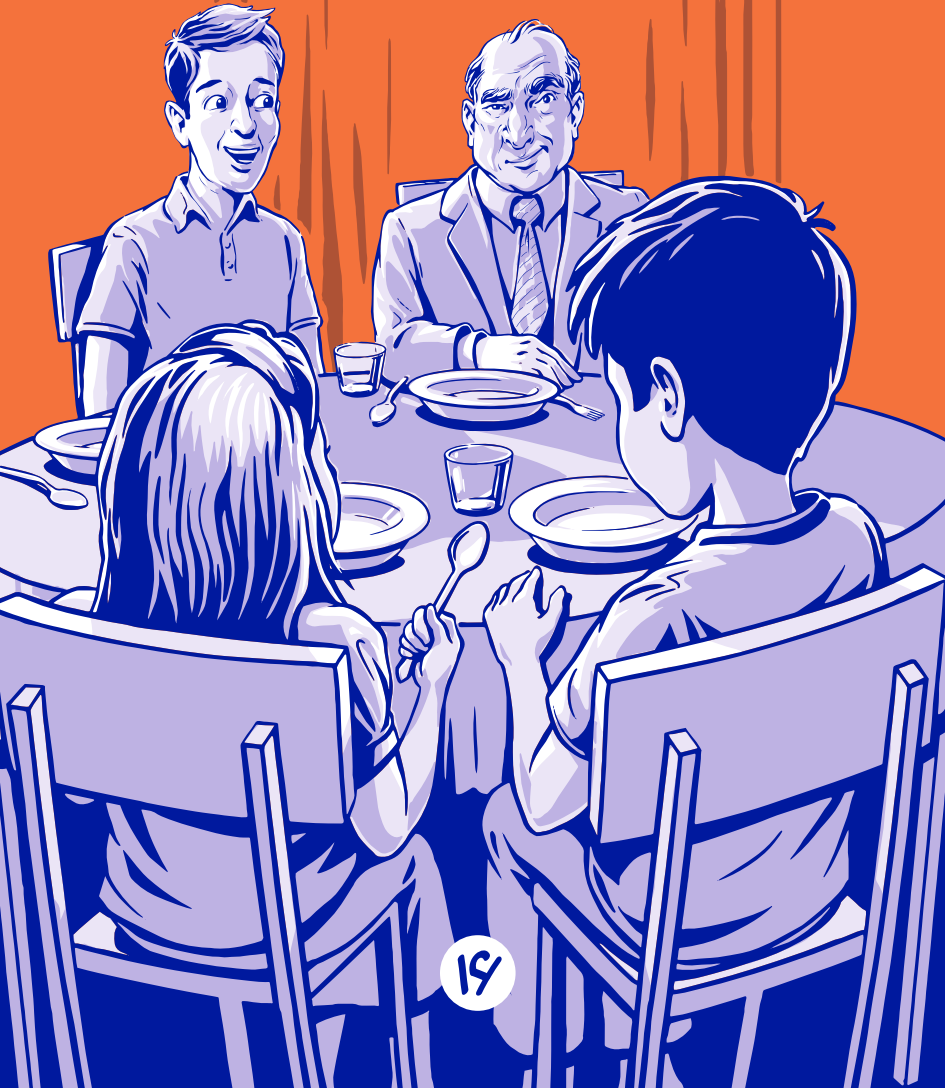
وقت گذاشتیم تا آگهی ها را بگذاریم لای در خانه های مردم. مجبور

شدیم آگهی طراحی کنیم و پول بدهیم برایمان چاپش کنند. بعدش

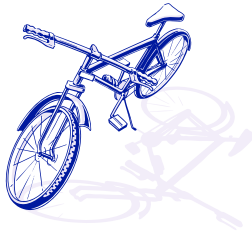
هم باید با مشتری ها حرف می زدیم و قرار می گذاشتیم. پس خیلی از

کارها را هم ما می کنیم.»

# آقای دو به شش







ادی گفت: «خب، اولی اش که تقریباً معلوم است، مگر نه؟ باید  
بپرسیم استخرشان را چند وقت پیش تمیز کرده‌اند.»  
«آره، آره.»

ادی این سؤال را نوشت.  
من گفتم: «شاید خوب باشد بپرسیم آب استخر چه رنگی است.»  
«واقعاً؟»

«نه، ولی کاشکی می‌توانستیم بپرسیم. اگر آب سبز شده باشد، اصلاً  
نشانه خوبی نیست.»

ادی خندید. «پس چی می‌توانیم ازشان بپرسیم؟»  
«بیا ازشان بپرسیم استخرشان را چند وقت یک بار تمیز می‌کنند.  
تقریباً مثل این است که بپرسیم آب استخر چه رنگی است.»  
ادی دوباره یادداشت کرد. بعد سرش را بلند کرد. «من یکی دیگر  
هم بلدم!»

«چی؟»  
«می‌توانیم اندازه استخرشان را هم بپرسیم.»  
«این عالی است، ادی. تو عجب فکرهای خوبی می‌کنی.»  
ادی لبخند زد. «چیز دیگری هم هست؟»  
«فکر کنم همین‌ها برای شروع خوب باشد.»

## صورت سودوزیان نهایی

\* درآمد

تمیز کردن استخر بابا: ۱۹۰ دلار

تمیز کردن استخر لری: ۱۴۰ دلار

تمیز کردن استخر السپت: ۱۰۰ دلار

تمیز کردن استخر جسیکا: ۶۰ دلار

تمیز کردن استخر لوییزا: ۴۰ دلار

تمیز کردن استخر آندره: ۴۰ دلار

تمیز کردن استخر لی پیر: ۲۰ دلار

تمیز کردن استخر مکس: ۲۰ دلار

← جمع درآمد: ۶۱۰ دلار

\* هزینه‌ها

برگ‌گیر وسط: ۲۲,۵۵ دلار  $\times 2 = 45,10$  دلار

۱۰۰ تا کپن: ۹,۶۸ دلار  $\times 2 = 19,36$  دلار

حقوق آمیت: ۱۰ دلار  $\times 5 = 50$  دلار

← جمع هزینه‌ها: ۱۱۴,۴۶ دلار

\* سود/زیان

درآمد - هزینه‌ها: ۶۱۰ دلار - ۱۱۴,۴۶ دلار

← سود: ۴۹۵,۵۴ دلار

دو هفته آخر تابستان، باید به آمیت برای دو تا مشتری‌ای که  
برایشان کار کرده بود، یعنی جسیکا و لوییزا، پول می‌دادیم. هر دفعه

## ادامه دارد...

برای آشنایی بیشتر با کتاب **دوازده هفته تا آبی نفتی** یا سفارش نسخه کامل این کتاب به وبسایت انتشارات آریانا قلم مراجعه کنید.

[www.AryanaGhalam.com](http://www.AryanaGhalam.com)



هرکس بهتان گفت بچه‌ها نمی‌توانند  
کسب و کار راه بیندازند، به حرفش گوش ندهید.  
اتفاقاً، بچه‌ها خیلی خوب هم می‌توانند. خودم یکی‌اش را  
راه انداختم؛ شرکت استخراج میزکنی. با دو شریک. تابستان  
امسال ۶۱۰ دلار درآمد داشتیم. با ۲۱۰ دلارش آبی نفتی را  
خریدم. دو چرخه‌مهرکه‌ای است. رنگش آبی نفتی است.



9 786227 089387