



فیلم سینمایی Gold



داستان فیلم «گلد (Gold – 2016)»

گلد به کارگردانی **استیون گیگن** و با بازی **متیو مک کانهای** در نقش «کنی ولز»، داستان یک معدن دار ورشکسته و بلندپرواز است که برای نجات کسب و کارش، وارد یک سرمایه گذاری بسیار پرریسک می شود.

کنی با **مایکل آکوستا**، زمین شناسی که معتقد است در جنگل های اندونزی ذخایر عظیمی از طلا وجود دارد، همراه می شود. کنی برای تأمین هزینه اکتشاف، سرمایه جمع می کند و به اندونزی می رود. شرایط بسیار سخت است و حتی خود کنی هم در مقطعی با شکست و بیماری و مشکلات جدی مواجه می شود.

اما سرانجام ادعای آکوستا درست از آب درمی آید و ذخیره عظیمی از طلا کشف می شود.

از اینجا داستان کاملاً تغییر می کند.

کنی که تا آن روز یک معدن دار شکست خورده محسوب می شد، ناگهان صاحب شرکتی با یک دارایی بسیار ارزشمند می شود. برای توسعه پروژه، سرمایه گذاران بزرگ وارد می شوند و شرکت وارد بازار سرمایه و بورس می شود. ارزش شرکت بالا می رود و کنی به یک چهره مشهور و ثروتمند تبدیل می شود.

اما با بزرگ شدن پول، بازی هم بزرگ تر می شود.

رقبا، سرمایه گذاران، بانک ها، رسانه ها و افراد مختلف وارد ماجرا می شوند. رابطه کنی با آکوستا و سایر شرکا نیز تحت تأثیر افزایش ارزش پروژه و منافع مالی قرار می گیرد.

در ادامه مشخص می شود که ماجرا آن قدر که کنی تصور می کرد ساده نیست. اطلاعات، ارزش شرکت، گزارش های مالی، اعتماد به شریک و حتی اصل کشف طلا وارد مرحله ای پیچیده می شود. در نهایت روشن می شود که کنی قربانی یک کلاهبرداری و فریب بزرگ شده و چیزی که تصور می کرد بزرگ ترین موفقیت زندگی اش است، از اساس با واقعیتی بسیار متفاوت روبه رو بوده است.

فیلم در نهایت نشان می دهد که چگونه یک کارآفرین می تواند از شکست و رؤیا به سرمایه گذاری و شهرت و بورس برسد و سپس به دلیل ضعف در راستی آزمایی، اعتماد، کنترل، قرارداد، شناخت شریک و تصمیم گیری وارد یکی از بزرگ ترین بحران های زندگی حرفه ای خود شود.



۲۰ درس طلایی کسب و کار از (گلد)

در هر بخش، ابتدا اتفاق فیلم را ببینید، سپس آن را روی کسب و کار خودتان شبیه سازی کنید.

۱. وقتی کسب و کارتان شکست خورده، رؤیا را با واقعیت اشتباه نگیرید

در فیلم:

کمی بعد از سال ها شکست، به دنبال فرصتی است که بتواند دوباره او را به بازی برگرداند. پیشنهاد آکوستا درباره اندونزی برای او تبدیل به یک فرصت نجات می شود.

درس کسب و کاری:

وقتی مدیر تحت فشار است، احتمال اینکه یک فرصت را بزرگتر از واقعیت ببیند بیشتر می شود.

شبیه سازی برای کسب و کار شما:

- اگر امروز کسب و کار من دچار مشکل مالی نبود، باز هم این فرصت را انتخاب می کردم؟
- آیا این تصمیم از روی تحلیل است یا برای نجات از وضعیت فعلی؟
- آیا فرصت را با «نیاز خودم» اشتباه گرفته ام؟

۲. قبل از سرمایه گذاری، فرض اصلی را راستی آزمایی کنید

در فیلم:

موضوع اصلی سرمایه گذاری، وجود ذخیره طلاست. کمی بر اساس اطلاعات و شواهد موجود وارد پروژه می شود.

درس:

قبل از اینکه پول وارد پروژه شود، مهم ترین فرض پروژه باید مستقل بررسی شود.

شبیه سازی:

سه فرض اصلی کسب و کارتان را بنویسید.

مثلاً:

«بازار این محصول وجود دارد.



«مشتری حاضر است این قیمت را بپردازد.

«این ظرفیت تولید قابل دستیابی است.

حالا بپرسید:

کدام یک را هنوز فقط باور کرده‌ام و اثبات نکرده‌ام؟

۳. سرمایه دیگران یعنی مسئولیت بیشتر

در فیلم:

کنی برای پیشبرد پروژه، به سرمایه دیگران نیاز پیدا می‌کند و بعد از کشف طلا، ابعاد مالی پروژه به شدت بزرگ می‌شود.

درس:

وقتی پول دیگران وارد کسب و کار می‌شود، دیگر فقط مسئله شما نیست.

شبیه‌سازی:

اگر فردا ۱۰ میلیارد تومان سرمایه وارد شرکت من شود:

- دقیقاً کجا خرج می‌شود؟
- چه خروجی ایجاد می‌کند؟
- چه زمانی بازده می‌دهد؟
- اگر شکست خورد چه می‌کنم؟

۴. پول زیاد، الزاماً مشکل کسب و کار را حل نمی‌کند

در فیلم:

با پیدا شدن طلا، مسئله کنی دیگر فقط «پول پیدا کردن» نیست؛ بازی وارد سطح بزرگ‌تری می‌شود.

درس:

سرمایه، شتاب‌دهنده است؛ اما اگر مدل کسب و کار مشکل داشته باشد، فقط اندازه مشکل را بزرگ‌تر می‌کند.



شبیه سازی:

اگر امروز سرمایه شرکت شما سه برابر شود:

آیا سود سه برابر می شود یا فقط هزینه ها سه برابر می شوند؟

۵. شریک را بر اساس توانایی انتخاب کنید، نه هیجان مشترک

در فیلم:

رابطه کنی و آکوستا بخش مهمی از مسیر کسب و کار است؛ هر دو به دنبال یک فرصت بزرگ هستند، اما منافع و نگاه آنها الزاماً یکی نیست.

شبیه سازی:

برای هر شریک فعلی خود از ۱ تا ۵ بررسی کنید:

- تخصص
- تعهد
- صداقت
- توان مالی
- شبکه ارتباطی
- تحمل بحران
- هم راستایی منافع

بعد ببینید:

آیا شریک من واقعاً شریک کسب و کار است یا فقط شریک یک رؤیاست؟



۶. اعتماد شخصی را با کنترل سازمانی اشتباه نگیرید

در فیلم:

اعتماد و روابط شخصی نقش مهمی پیدا می کنند؛ اما وقتی پول و منافع بزرگ وارد می شود، رابطه شخصی به تنهایی کافی نیست.

شبیه سازی:

اگر فردا با نزدیک ترین شریک خود اختلاف پیدا کنید:

قرارداد شما چه چیزی را مشخص کرده است؟

۷. قرارداد را برای روز اختلاف بنویسید

در فیلم:

با بزرگ شدن ارزش پروژه، مالکیت، منافع و حقوق طرف های مختلف اهمیت بیشتری پیدا می کند.

شبیه سازی:

قراردادهای خود را بردارید و ببینید آیا درباره این موارد تکلیف روشن است:

مالکیت، سهم، خروج، تخلف، عدم انجام تعهد، اطلاعات، تصمیم گیری و حل اختلاف.

۸. وقتی ارزش شرکت بالا می رود، ساختار هم باید رشد کند

در فیلم:

کسب و کار کنی از یک فعالیت کوچک به یک موضوع بزرگ سرمایه گذاری تبدیل می شود و بازیگران بیشتری وارد می شوند.

درس:

سیستم مدیریتی یک کسب و کار ۵ میلیاردی الزاماً برای کسب و کار ۵۰۰ میلیاردی مناسب نیست.

شبیه سازی:

اگر فروش شرکت شما ۱۰ برابر شود: کدام سیستم های فعلی شما دیگر جواب نمی دهند؟

۹. ورود به بورس، پایان کسب و کار نیست؛ آغاز نظارت بیشتر است

در فیلم:

با ورود شرکت به فضای بازار سرمایه، موضوع شرکت از یک کسب و کار محدود خارج و برای سرمایه گذاران بسیار بزرگ تر مطرح می شود.

درس:

ورود به بازار سرمایه یعنی افزایش شفافیت، ذی نفعان و حساسیت نسبت به اطلاعات و عملکرد.

شبیه سازی:

اگر شرکت شما فردا وارد بورس شود:

کدام اطلاعات امروز شرکت باید شفاف و مستند شود؟

۱۰. شهرت می تواند هم فرصت باشد، هم ریسک

در فیلم:

بعد از کشف طلا، کنی از یک چهره کمتر شناخته شده به فردی مطرح تبدیل می شود.

شبیه سازی:

اگر فردا برند شما ناگهان رسانه ای شود:

- آیا سیستم فروش آماده است؟
- تولید آماده است؟
- منابع انسانی آماده است؟
- خدمات پس از فروش آماده است؟
- آیا وعده هایی که می دهید قابل اجراست؟

۱۱. تصمیم بزرگ را در اوج هیجان نگیرید



در فیلم:

کمی در مقاطع مختلف تحت تأثیر هیجان فرصت، پول و موفقیت قرار می گیرد.

شبیه سازی:

قبل از هر تصمیم بزرگ مالی، از خود بپرسید:

اگر ۴۸ ساعت فرصت داشتم، باز هم همین تصمیم را می گرفتم؟

اگر پاسخ شما تغییر کرد، احتمالاً بخشی از تصمیم تحت تأثیر هیجان بوده است.

۱۲. مشاور باید چیزی ببیند که مدیر نمی بیند

در فیلم:

یکی از نکات قابل تأمل، وابستگی کمی به قضاوت خودش و نبود یک ساختار مشاوره ای مستقل و قدرتمند در کنار اوست.

درس:

مشاور قرار نیست فقط حرف مدیر را تأیید کند.

شبیه سازی:

از مشاور خود بپرسید:

«اگر قرار باشد فقط یک ایراد جدی در کسب و کار من پیدا کنید، چیست؟»

و اجازه دهید پاسخ را بدون دفاع کردن بشنوید.

۱۳. اعتبار شخصی را وارد تصمیم اقتصادی نکنید



در فیلم:

کمی به شدت نیاز دارد موفقیت خود را ثابت کند و این موضوع با تصمیم‌های اقتصادی او گره می‌خورد.

شبیه‌سازی:

از خود بپرسید:

«اگر کسی قرار نبود بفهمد این تصمیم را من گرفته‌ام، باز هم آن را می‌گرفتم؟»

اگر پاسخ منفی است، مراقب باشید عزت نفس و تصمیم اقتصادی با هم مخلوط نشده باشند.

۱۴. «همه چیز یا هیچ چیز» معمولاً استراتژی نیست

در فیلم:

کمی در مسیر خود ریسک‌های بسیار بزرگی می‌پذیرد.

درس:

ریسک‌پذیری با بی‌محابی ریسک کردن متفاوت است.

شبیه‌سازی:

برای پروژه جدیدتان سه سناریو بنویسید:

کم‌ریسک / متوسط / پرریسک

و مشخص کنید در هر کدام حداکثر چه مقدار سرمایه از دست می‌رود.

۱۵. نقطه خروج را قبل از ورود مشخص کنید



این یکی از مهم‌ترین درس‌های فیلم است.

شبیه‌سازی:

قبل از سرمایه‌گذاری بنویسید:

اگر فروش به X نرسید، چه می‌کنم؟

اگر هزینه از X بیشتر شد، چه می‌کنم؟

اگر شریک تعهدش را انجام نداد، چه می‌کنم؟

اگر پروژه ۶ ماه عقب افتاد، چه می‌کنم؟

سرمایه‌گذاری حرفه‌ای فقط نقطه ورود ندارد؛ نقطه خروج هم دارد.

۱۶. اطلاعات ناقص، دشمن تصمیم بزرگ است

در فیلم:

هرچه ارزش پروژه بیشتر می‌شود، اطلاعات و روایت‌های مختلف نیز اهمیت بیشتری پیدا می‌کنند.

شبیه‌سازی:

برای مهم‌ترین تصمیم فعلی خود بنویسید:

چه چیزی را می‌دانم؟

چه چیزی را نمی‌دانم؟

چه چیزی را تصور می‌کنم که می‌دانم؟

سؤال سوم معمولاً بسیار مهم است.



۱۷. وقتی پول زیاد می شود، تضاد منافع هم بیشتر می شود

در فیلم:

با بزرگ شدن ارزش کشف و شرکت، افراد و منافع بیشتری درگیر می شوند.

شبیه سازی:

تمام ذی نفعان کسب و کارتان را بنویسید:

سرمایه گذار، شریک، مدیر، کارمند، مشتری، تأمین کننده، بانک و...

بعد بپرسید:

منافع کدام دو نفر یا دو گروه ممکن است در آینده با هم تعارض پیدا کند؟

۱۸. مدیر باید بداند چه چیزی را خودش انجام دهد و چه چیزی را واگذار کند

در فیلم:

کمی درگیر ابعاد مختلف پروژه می شود؛ از معدن و سرمایه گذاری تا روابط و تصمیم های بزرگ.

شبیه سازی:

کارهای هفتگی خود را چهار دسته کنید:

فقط من / قابل واگذاری / باید متخصص انجام دهد / اصلاً نباید انجام دهم

بعد ببینید چند ساعت از هفته شما صرف کارهایی می شود که واقعاً نباید توسط شما انجام شود.



۱۹. بزرگ‌ترین خطر همیشه بیرون کسب و کار نیست

در فیلم:

در کنار رقبا و شرایط بازار، تصمیم‌های خود کنی نیز در شکل‌گیری اتفاقات نقش مهمی دارند.

درس:

گاهی مدیر بیش از حد به دنبال دشمن بیرونی می‌گردد و تصمیم‌های خودش را بررسی نمی‌کند.

شبیه‌سازی:

برای آخرین شکست کسب و کارتان سه ستون بسازید:

عوامل بیرونی | عوامل سیستم | تصمیم‌های خود من

صادقانه ببینید سهم هر کدام چه بوده است.

۲۰. قبل از اینکه دنبال «طلای بیرون» باشید، طلای درون کسب و کار را پیدا کنید

در فیلم:

تمام داستان حول پیدا کردن طلا می‌چرخد؛ اما ارزش واقعی برای یک کارآفرین فقط در پیدا کردن یک منبع طلا نیست.

شبیه‌سازی نهایی:

در کسب و کار خودتان بنویسید:

- طلای من چیست؟ ← مزیت رقابتی
- معدن من کجاست؟ ← بازار
- ابزار استخراج چیست؟ ← توانمندی
- سرمایه‌گذار من کیست؟ ← منابع
- شریک من کیست؟ ← تیم
- ریسک من چیست؟
- قرارداد من چیست؟
- مشاور من چه چیزی را می‌بیند؟
- و مهم‌تر از همه: اگر فردا «طلا» پیدا شود، آیا کسب و کار من توان استخراج، تبدیل و حفظ ارزش آن را دارد؟



تمرین پایانی برای کارآفرینان

بعد از دیدن فیلم، فقط این ۵ سؤال را درباره کسب و کار خودتان پاسخ دهید:

۱. بزرگ‌ترین رؤیای من چیست و کدام قسمت آن هنوز فقط یک فرض است؟
۲. اگر سرمایه قابل توجهی وارد کسب و کار من شود، دقیقاً چه تغییری ایجاد می‌کند؟
۳. کدام رابطه یا شراکت من بیش از حد بر اعتماد شخصی و کمتر بر ساختار و قرارداد استوار است؟
۴. اگر من به جای کنی بودم، کدام تصمیم او را تکرار نمی‌کردم و چرا؟
۵. در کسب و کار خودم کجا ممکن است به جای دیدن واقعیت، چیزی را ببینم که «آرزو دارم واقعیت داشته باشد»؟

جمله پایانی جزوه

کارآفرینی یعنی جرئت رفتن به دنبال طلا؛ مدیریت یعنی قبل از رفتن، بدانیم چه مقدار سرمایه، چه مقدار ریسک، چه مقدار توان و چه مقدار واقعیت پشت این رؤیا وجود دارد.

امیرحسین اسدی شهریور 1405

Ayandehbc.ir

