



## خلاصه کتاب بدون فیلمنامه

### خلاصه کتاب بدون فیلمنامه درباره چیست؟

کتاب بدون فیلمنامه هنجارها و داستان‌های اجتماعی را بازگو می‌کند که اغلب افراد را در زندگی‌های ناراضی، معمولی و وابستگی مالی به دام می‌اندازد. این کتاب بر کارآفرینی به‌عنوان وسیله‌ای برای رهایی از این محدودیت‌ها تاکید می‌کند و اصولی را ارائه می‌کند که می‌توان (به ادعای دمارکو، نویسنده) برای ایجاد ثروت انفجاری و کسب‌وکاری با نتایجی موثر در زندگی به کار گرفت.

### رهایی از کلیشه‌ها را رمزگشایی کنید و نقشه راه موفقیت در کارآفرینی را کشف کنید

آیا تا به حال احساس کرده‌اید که در اتاق محل کارتان گیر افتاده‌اید، مرتب به ساعت نگاه می‌کنید و از خود می‌پرسید «آیا چیز بیشتری در زندگی وجود ندارد؟» انگار دقایقی که می‌گذرد مثل انبوهی از خاک است که روی رویاهای مرده‌تان انباشته شده

باشد. فرسایش جوانی شما، در ازای یک فیش حقوقی؟  
شما تنها نیستید.

ایده راه‌اندازی کسب‌وکار و نوشتن فیش حقوق خودتان ممکن است بین شور و شوق و عدم اطمینان در نوسان باشد. شما آرزو دارید که قالب‌ها را بشکنید و از هنجارها سرپیچی کنید، اما مسیر نامشخص و فوق‌العاده خطرناک به نظر می‌رسد. واژگون کردن این فرمول کلیشه‌ای و بی‌روح «کار، پس‌انداز برای ۵ سالگی و سپس بازنشستگی» را از کجا شروع می‌کنید؟

این کتاب، راهنمایی برای شکافتن این فیلمنامه سنتی است که شما را کم‌درآمد و ناراضی نگه می‌دارد. شما یاد خواهید گرفت که چگونه نیروی کارآفرینی خود را آزاد کنید و سرمایه‌گذاری ایجاد کنید که نه تنها صورت‌حساب‌ها را پرداخت می‌کند، بلکه رشد می‌کند و زندگی شما را تغییر می‌دهد.

## زندگی‌ای را که خودتان طراحی نکرده‌اید، دوباره مهندسی کنید

آیا احساس می‌کنید در زندگی‌ای که شما طراحی نکرده‌اید زندانی شده‌اید؟ بیشتر مردم در یک ماتریکس فرهنگی اقتصادی گیر افتاده‌اند. بازیگران قدرتمندی در ایجاد این داستان نقش دارند: یک تحصیلات دانشگاهی گران‌قیمت، کالاهای برند لاکچری، تبلیغات تلویزیونی، دولت‌های متکی بر چاپ پول و افزایش نقدینگی، اخبار شبکه‌های اجتماعی که گاهی باعث تفرقه می‌شوند و واقعیت‌های فراگیر در سراسر دنیا. این آینه‌های تحریف‌شده، مثل فیلمنامه‌های فرهنگی هستند که نحوه زندگی شما منعکس می‌کنند.

انگار در یک پارادایم متعصبانه گیر کرده‌ایم که در آن عادات اجتماعی و سنت‌های فرهنگی سرنوشت ما را از بدو تولد برنامه‌ریزی کرده‌اند. این سیستم‌عامل چنان عمیقاً ریشه‌دار شده است که تقریباً بر هر تصمیم زندگی حکم می‌کند و ما را به سمت انطباق، اطاعت و از بسیاری جهات، بندگی اقتصادی سوق می‌دهد. در حالی که ممکن

است از نظر فیزیکی آزاد باشیم، انتخاب‌ها، رویاها و آرزوهای ما به این بند نامرئی محدود شده است. بسیاری ناخواسته بهترین دقایق زندگی خود را قربانی انتظارات جامعه می‌کنند. این منجر به زندگی‌هایی می‌شود که افراد در آن احساس نارضایتی می‌کنند.

خوشبختانه، گروهی از افراد نامتعارف از این کلیشه‌های اجتماعی بیرون زده‌اند و زندگی‌هایی را تجربه می‌کنند که سرشار از معنا و هدف است. این یک حرف بیهوده و احساساتی برای دنبال کردن علاقه‌ی خود نیست؛ این یک فراخوان است برای بریدن آن بند نامرئی که شما را به زندگی ملال‌آور و معمولی بودن زنجیر می‌کند. زمان آن رسیده است که روی خودتان شرط‌بندی کنید و آن رویاهای مدفون شده‌ای را که برای مدت طولانی به خاطرشان سازش کرده‌اید، زنده کنید.

اولین حرکت شما؟ فیلمنامه زندگی‌تان را بازنویسی کنید و طرح خودتان را تهیه کنید. از خواب بیدار شوید و از اینکه یک چرخ‌دنده در دستگاه دیگران باشید خودداری کنید. از یک استراتژی حساب شده برای کنارزدن وعده‌های دروغ زندگی و بازیابی آزادی خودتان استفاده کنید. به سرنوشت خود چیره شوید.

## تله‌های شناختی که شما را متوسط، مطیع و ناراضی نگه می‌دارند

نهادهای اجتماعی متداول روی کره زمین شما را برای یک زندگی قابل‌پیش‌بینی آماده کرده‌اند. عظمت، آزادی، خوشبختی، ثروت و اینها مفاهیمی نیستند که در دانشگاه، توسط والدینتان یا توسط رسانه‌ها آموزش داده شوند.

اگر زندگی متوسطی می‌خواهید، رسوم اجتماعی و فرهنگی شما را به آنجا هدایت می‌کند. نویسنده کتاب می‌گوید: اگر حکمت متعارف را از مردم معمولی که زندگی معمولی دارند بپذیرید، آیا می‌توانید انتظار داشته باشید که چیزی جز معمولی باشید؟ اگر زندگی خوبی می‌خواهید، فقط خودتان یاور خودتان هستید.

او به بسیاری از کلاهبرداری‌های متکی بر سوگیری‌های شناختی (Cognitive Bias) اشاره می‌کند که شما را از پیشرفت دور نگه می‌دارد و به احتمال زیاد در نبرد بی‌پایان بقا و مبارزه برای پرداخت قبوض، از یافتن هدف و خوشبختی جا می‌مانید.

یکی از مشکلات سفر وقتی که بر اساس فیلمنامه نوشته شده توسط دیگران جلو می‌روید، کلاهبرداری مرسوم و معروف به «راه میانبر» است: این ایده که یک هک مخفی، یک مسیر کوتاه برای رسیدن به موفقیت، راهی اخلاقی برای ثروتمند شدن یک شبه و دستیابی به یک زندگی عالی وجود دارد. شما نمی‌توانید تناسب‌اندام را از طریق یک قرص یا ثروت را از طریق برنامه یک مدرس گران‌قیمت موفقیت روی یوتیوب بخرید. موفقیت این کلاهبرداری متکی بر بی‌صبری و تمایل شما برای نتایج فوری است، در حالی که نتایج واقعی فقط از یک فرآیند حاصل می‌شود: صرف زمان، عادات صحیح و نظم و کوشش. کلاهبرداری «راه میانبر» شما را از انجام کار اساسی موردنیاز برای ایجاد ثروت واقعی و دستیابی به اهداف معنادار منحرف می‌کند.

دومین تله‌ای که برایتان برنامه‌ریزی کرده‌اند، تله مصرف است که وعده لذت از طریق مصرف بی‌پایان را زمزمه می‌کند. چیزی که اغلب منجر به بدهی و کار اجباری می‌شود. پادزهر؟ تمرکز خود را به سمت تولیدگرایی تغییر دهید. به جای مصرف برای لذت، نیروی بسیار زیادی در خلق کردن هست که هم به خودشکوفایی شما و هم لذت بیشترتان از زندگی منجر می‌شود.

مورد بعدی کلاهبرداری پول است. این ایده که پول گریزان و مرموز است، چیزی است که باید قانون‌گذاری شود، شکار شود، دستکاری شود، تطمیع شود یا از کسی ربوده شود. با فرض اینکه شما یک بوروکرات فاسد نیستید، قبول کنید پول صرفاً ابزاری برای ذخیره ارزش است. در واقع، کسی که میلیون‌ها ساخته است احتمالاً میلیون‌ها را تحت تاثیر قرار داده است. بنابراین به جای تعقیب پول مانند یک گاو نر و ماتادور، روی خلق ارزش تمرکز کنید! به دنبال فرصت‌هایی برای غنی‌سازی زندگی باشید و با انجام این کار، متوجه خواهید شد که پول هم به طور طبیعی دنبالتان می‌آید. یا، نویسنده می‌گوید: «پول مانند یک گربه شیطون است. اگر آن را دائم تعقیب کنید، از

شما فرار می‌کنند. اگر به گربه چیزی را که می‌خواهد پیشنهاد دهید، درست بغل شما می‌پرد.»

یکی دیگر از قسمتهای این فیلمنامه که ارزش برجسته‌کردن را دارد، باور به شانس است. این باور که نتایج زندگی، چه مثبت و چه منفی، در درجه اول به دلیل تصادفی بودن است. متون بی‌شمار نویسندگان پرفروش به ما می‌گویند که تسلیم شویم. شانس در کنترل است! نویسنده ادعا می‌کند که شانس نامربوط است. در واقع، احتمال در کنترل است و می‌توان آن احتمال را از طریق تصمیم‌گیری صحیح کنترل و دستکاری کرد. هنگامی که در آزادراه رانندگی می‌کنید، مرگ از طریق تصادف کمی محتمل است. باین‌حال، اگر تصمیم بگیرید که در حالت مستی رانندگی کنید، سریع رانندگی کنید و از هر چراغ قرمز عبور کنید، احتمال را از «کم» به «زیاد» تغییر می‌دهید. اعمال شما بر شانس تاثیر می‌گذارد، چه بد و چه خوب.

شاید متناقض‌ترین کلاهبرداری که نویسنده به آن اشاره می‌کند، کلاهبرداری «بهره مرکب» در بازار سرمایه باشد. این ترفند مدرن مدعی است که بازار سهام، شما را - که یک انسان معمولی هستید - به طور غیرعادی ثروتمند می‌کند. اگر به هر کتاب مالی شخصی نگاهی بیندازید، همان روایت کسل‌کننده و تکراری را خواهید خواند. « $X$  دلار را در بازار سهام به مدت  $Y$  سال پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید و پس از  $Z$  دهه، می‌توانید ثروتمند و بازنشسته شوید.» این استراتژی با حجم زیادی از نمودارها و گراف‌های خنده‌دار همراه است که به طور تشریفاتی به شما نشان می‌دهند که اگر فقط به اندازه کافی صبور باشید و تا لحظه غروب عمرتان صبر کنید، چقدر ثروت به دست خواهید آورد.

نویسنده ادعا می‌کند که چنین استراتژی‌ای مضحک است؛ زیرا همیشه واقعیت‌های انسانی مانند زمان و تورم را نادیده می‌گیرد. زمان ارزشمندترین دارایی شماست. مبادله کردن آزادی دوران جوانی با ثروت سالمندی یک معامله بد است. ترفند «بهره مرکب» واقعیت را نادیده می‌گیرد. حقیقت این است که شما باید یک استراتژی غیرقابل کنترل را دنبال کنید که اشتغال مداوم، رونق اقتصادی مداوم و زندگی مداوم

را پیش فرض گرفته است. زندگی هیچ تضمینی ندارد. اگر سعی می‌کنید تا سن ۵۵ سالگی میلیون‌ها پس‌انداز کنید، آیا اصلاً آن زمان زنده خواهید بود؟ به‌اندازه کافی سالم هستید که از آن لذت ببرید؟

نکته دیگری که نویسنده در مورد بهره مرکب اشاره می‌کند، «تورم مرکب» است. درحالی‌که سرمایه‌گذاری پول در بازار سهام به مدت ۴۰ سال ممکن است شما را میلیونر کند، تا سال ۲۰۷۰، آن میلیون‌ها ممکن است فقط برای شما یک ماشین کوچک بخرند. تورم افسارگسیخته در سالهای بیماری کرونا یعنی ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ باید به شما آموخته باشد که نمی‌توان به کارگزارهای مالی اعتماد کرد که چاپ پول را متوقف کنند و این رویه، ارزش «بهره مرکب» به‌عنوان یک تولیدکننده ثروت مشروع را باطل می‌کند.

اینها تنها تعدادی از دام‌های از پیش نوشته شده زندگی هستند که شما را در مسیری خارج از کنترل شما، به سمت معمولی بودن و اطاعت سوق می‌دهند. شما می‌توانید این کلیشه‌های مدرن را با چارچوب خودتان جایگزین کنید. می‌توانید کنترل برنامه مالی خود را دوباره به دست آورید و آن را به دست زمان و نیروهای اقتصادی واگذار نکنید.

## چگونه از طریق نیروی کارآفرینی سریع، پول چاپ کنیم

تصور کنید که در دنیایی از خواب بیدار می‌شوید که در آن پول مشکلی ندارد. دنیایی که می‌توانید وارد هر فروشگاه‌ی شوید و هر چه می‌خواهید بخرید. جایی که قیمت هیچ اهمیتی ندارد. دنیایی که در خانه رویایی خود زندگی می‌کردید، ماشین رویایی خود را می‌رانید و به هر تجربه‌ای که می‌خواستید دسترسی نامحدود داشتید و همه اینها ربطی به صرفه‌جویی، سرمایه‌گذاری یا خوش‌بینی صبورانه بازار سهام نداشت.

به زندگی بدون فیلمنامه خوش آمدید. زندگی‌ای که تنها از طریق چیزی که دمارکو آن را کارآفرینی سریع‌السير می‌نامد، امکان‌پذیر است. کارآفرینی سریع‌السير شکلی از ایجاد

کسب‌وکار است که به ثروت اجازه می‌دهد به طور نامتقارن ایجاد شود. به عبارت دیگر، یک سرمایه‌گذاری کوچک در کسب‌وکار شما می‌تواند بازدهی زیادی را در مدت‌زمانی کوتاه به همراه داشته باشد: درآمد ۷-۸ رقمی یا بیشتر، در ۷-۸ سال یا کمتر.

متأسفانه، اکثر کسب‌وکارهای کوچک برای مالک آن مثل یک شغل تمام وقت هستند و قدرت ایجاد ثروت را ندارند. در این کسب و کارها وقتی کارآفرین کار نمی‌کند، درآمد هم ندارد. بدتر از آن، هیچ توانایی برای افزایش ثروت وجود ندارد.

کارآفرینی سریع‌السير دمارکو این چالش را با یک رویکرد شش‌جانبه، توسط چیزی که او آن را «محصول سالاری» می‌نامد، حل می‌کند. فرآیند «محصول سالاری» میکوشد پول را به سمت سازندگان ارزش بیاورد. در این فرآیند در حالت ایده‌آل، وجه تمایز شرکت‌هایی که به طور ارگانیک از طریق توصیه مشتریان قبلی و تکرار خرید مشتریان رشد می‌کنند، محصولات یا خدمات عالی هستند که به این سادگی در جای دیگری پیدا نمی‌شوند. به عبارت دیگر، محصول شما خودش را می‌فروشد و بازاریابی به یک شتاب‌دهنده اختیاری تبدیل می‌شود که منجر به حاشیه‌های بزرگ و رشد انفجاری می‌شود.

الزامات ایجاد یک سیستم «محصول سالار» چارچوبی است که نویسنده اصطلاح اختصاری CENTS را برایش برگزیده و شامل پنج فرمان تجاری برای ایجاد کسب‌وکار است.

C مخفف Control (کنترل) است. کسب‌وکار شما نباید به یک سازمان پدرسالار وابسته باشد که در آن یک نهاد بتواند هر چیزی را که ساخته‌اید با یک تصمیم نابود کند. به‌عنوان مثال، اگر کسب‌وکار شما به API کنترل شده توسط شرکت دیگری بستگی دارد و آن شرکت شرایط ادامه خدماتش (به شما) را تغییر دهد، اصل کنترل را نقض کرده‌اید. بحث کنترل در مورد کاهش ریسک است.

E مخفف Entry (ورود) است. ورود به عرصه کسب‌وکار شما توسط دیگران باید سختی همراه باشد. آیا کسی می‌تواند در عرض چند دقیقه وارد رقابت با شما رقابت

شود؟ اگر چنین است، کسب‌وکار شما هیچ مشکلی را حل نمی‌کند. هرچه میزان دشواری ورود به عرصه فعالیت شما بیشتر باشد، نشان‌دهنده آن است که دست روی حل مشکل اساسی‌تری از مشتریان گذاشته‌اید.

N مخفف Need (نیاز) است. کسب‌وکار شما باید یک ارزش افزوده به بازار ارائه دهد. ارزش افزوده‌ی نسبی، یک پیشنهاد منحصربه‌فرد و متفاوت است که بازار کمتر نظیرش را دیده است. مثلاً اگر وبلاگ شما پر از نکات جالب برای تناسب‌اندام است اگرچه این نکات ممکن است ارزشمند باشند، اما نسبت به میانگین بازار مفیدتر نیستند زیرا دو میلیون وبلاگ دیگر همین کار را انجام می‌دهند. «نیاز» در این مدل از طریق مدلی پیاده‌سازی می‌شود که دمارکو از آن با عنوان «انحراف معیار ارزش» (یک اصطلاح در علم آمار و احتمال) نام می‌برد. این مدل عبارت است از یک ویژگی منحصربه‌فرد در کسب‌وکار شما که تکیه بر آن بهتر از رقابت در بازار است. هرچه انحراف معیار بیشتر باشد، جاذبه بیشتری به سمت یک سیستم محصول سالار ایجاد خواهد شد.

T مخفف Time (زمان) است. در نقطه‌ای، باید از طریق سیستم‌سازی یا بهره‌وری منابع انسانی، کسب‌وکار شما از وقت شخصی شما مستقل شود. این تحول برایتان آزادی عمل بیشتر و یک درآمد غیرحضوری ایجاد خواهد کرد. کسب‌وکار شما ۲۴ ساعته و ۷ روز هفته کار می‌کند، حتی زمانی که شما کار نمی‌کنید.

S مخفف Scale (مقیاس) است. قدرت ثروت نامتقارن از طریق مقیاس‌پذیری به دست می‌آید. آیا کسب‌وکار شما می‌تواند در یک روز ۱۰ هزار دلار سود کند یا ۱۰ هزار محصول بفروشد؟ برای رسیدن به آنجا چه باید کرد؟ اگر این معیارها هنوز برایتان غیرممکن باشد، اصل مقیاس‌پذیری نقض شده و توانایی شما را برای ایجاد ثروت محدود می‌شود. هرچه باشد، ارزش نسبی شما باید به دست هزاران نفر، اگر نگوئیم میلیون‌ها نفر، برسد.

اما ایجاد یک کسب‌وکار با استفاده از چارچوب CENTS پایان کار نیست. کسب‌وکاری که ثروت نامتقارن ایجاد می‌کند، نیازمند یک نظم مستمر برای حل مسائل و نیازهای

مشتریان است. اینجاست که فرآیند تکرارشونده‌ای که نویسنده کتاب آن را روش A<sup>۳</sup> می‌نامد، وارد عمل می‌شود. سه حرف A مخفف کلمات Act (اقدام)، Assess (ارزیابی) و Adjust (تنظیم) هستند. این روش از بسیاری جهات از روش علمی تقلید می‌کند: (۱) اقدام کنید، (۲) نتایج را ارزیابی کنید و مجدد (۳) پارامترها را تنظیم و بهینه کنید. سپس این مراحل را تکرار کنید.

روش A<sup>۳</sup> یک فرآیند تکرارشونده برای مهندسی دوباره و دوباره کسب‌وکاری است که قرار است زندگی شما و مشتریان را متحول کند؛ فرآیندی که به «محصول سالاری» ختم می‌شود. این روش فقط درباره نحوه شروع کسب و کار نیست. روشی است که طبق آن بازی را تا انتها دنبال می‌کنید.

## کار را اختیاری کنید: سبد دستمزد

در جهانی که تحت سلطه محدودیت‌های اجتماعی و وابستگی‌های مالی است، نویسنده از مفهومی صحبت میکند که قرینه کنارگذاشتن پول در چرخه مالی است. صحبت درباره آزاد شدن از بعضی بندهای اقتصادی و دنبال کردن رویاها و خواسته‌های واقعی بدون درگیر شدن با قسط و قرض‌های مالی است. این به پشتوانه «محصول سالاری» در کسب‌وکار شما ایجاد می‌شود. به این ترتیب تا حدودی از شر وابستگی به نهادهای مالی درامانید و آماده‌اید تا در زندگی شخصی خود استقلال واقعی را تجربه کنید.

نویسنده پیشنهاد می‌کند که یک «سبد دستمزد» درست کنید. منظور او مجموعه‌ای قابل اعتماد از دارایی‌های متنوع و درآمدزا است که در کنار سیستم «محصول سالاری» در کسب و کار شما قرار می‌گیرند. یک سبد درآمدزا شامل سهام مختلف، سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات و اوراق قرضه است. هر یک از این دارایی‌ها به طور مستقل مثل یک جریان نقدی مداوم به حساب شما کمک می‌کند در حالی که معاف از کارکردن مستمر و روزانه برای هرکدام از آنها هستند. اگر به اعداد نگاه کنیم، یک سود نسبتاً کوچک ۵ درصدی سالانه روی ۱۰ میلیون دلار سرمایه معادل ۴۱۰۰۰

دلار درآمد در ماه است. اما همین سود در ۱۰۰۰ دلار عملاً فقط ۵۰ دلار است.

فرضیه دمارکو این است که (وقتی هنوز ثروتی ندارید) «بهره مرکب» ثروت ایجاد نمی‌کند. بلکه کسب‌وکار شما این کار را می‌کند. اما وقتی که ثروتمند شدید، حالا بهره مرکبی که روی مبالغ کلان اعمال شود، درآمد منظمی ایجاد می‌کند که قابل اتکا است.

ایجاد یک کسب‌وکار با سودهای کلان تنها نیمی از نبرد است. قدرت واقعی از بینش مالی ناشی می‌شود. این یعنی داشتن درک عمیق از سرمایه. پول فقط یک ابزار است. تسلط بر تفاوت‌های ظریف پول و سرمایه مهارتی است که به موازات دیگر مهارت‌های مهم زندگی مانند ارتباطات اجتماعی و مهارت فروش قرار می‌گیرد. با این تخصص، می‌توانید هر سنت از سود کسب‌وکار را برای آزادی و شادی خود به کار بگیرید. به تدریج که درآمد غیرحضوری از هزینه‌ها پیشی می‌گیرد، یک درک هیجان‌انگیز به وجود می‌آید. کار از یک نیاز فوری به یک انتخاب صرف تغییر می‌کند. این به معنی حذف کلمه «بودجه» از زندگی شماست.

یک زندگی بدون فیلمنامه فقط زنده بودن نیست، بلکه توسط شما به دقت طراحی شده است. هر ثانیه، هر تصمیم و هر جهت‌گیری، یک عمل آگاهانه است که به قصد آزادی، هدفمندی و خوشبختی گرفته می‌شود. قلمرویی است که در آن پول، هر چند ضروری، در پس‌زمینه محو می‌شود و جوهر واقعی زندگی یعنی هدفمندی، خدمت به جامعه و رضایت‌مندی واقعی از زندگی، در مرکز صحنه قرار می‌گیرد. موفقیت یک برج یکپارچه از طلا نیست. بلکه ترکیبی هماهنگ از چندین شایستگی، از جمله باورها، اجرا، نظم و هدف کلی است که ناخوشنودی از زندگی را بی‌معنی می‌کند. عدم پرورش هر یک از این وجوه ممکن است شما را به دنیای عادی بازگرداند. ادیسه واقعاً چالش‌برانگیز خواهد بود. اما مقصد زندگی‌ای است که شما و جهان را غنی می‌کند.

["message\_box text\_color="light]

## خلاصه نهایی

برخورداری از یک زندگی با معیارهای خودتان نیازمند تغییر آن از فیلمنامه‌های تحمیل‌شده توسط فرهنگ مرسوم جامعه به سمت مسیرهایی است که خودتان طراحی کرده‌اید. با اذعان به اینکه جامعه شما را سالم، شاد و ثروتمند نمی‌خواهد، شروع کنید. مراقب دگم‌های اجتماعی مانند تصورات غلط در مورد پول، سرمایه‌گذاری و کارآفرینی باشید. آزادی مالی از طریق درآمد و دارایی‌های نامتقارن با کارآفرینی سریع‌السير و یک سیستم «محصول سالاری» ایجاد می‌شود.

با یک نقشه مناسب، می‌توانید یک زندگی رضایت‌بخش را طراحی کنید که ریشه در تاثیرگذاری، استقلال و آزادی مالی داشته باشد. برنامه مالی خود را عملی کنید، روایت منحصر به فرد خود را بسازید و بدون فیلمنامه از پیش تحمیل شده توسط دیگران زندگی کنید.

[message\_box/]

## درباره نویسنده

ام جی دمارکو یک کارآفرین، نویسنده و نظریه پرداز پیشتاز است که بیشتر به خاطر دیدگاه‌های متضادش در مورد ثروت و موفقیت شناخته شده است. اثر قابل‌توجه دیگر او The Millionaire Fastlane است. دمارکو یکی از بنیان‌گذاران GoalSumo.com و عضو موسس The Fastlane Forum، یک پلتفرم آنلاین است که به دنبال الهام بخشیدن به کارآفرینان بالقوه است.