

کتاب

پدر پولدار پدر بی پول

نوشته:

رابرت کیوساکی

مقدمه

آیا مدرسه می‌تواند ما را برای زندگی واقعی آماده نماید؟

پدر و مادرم همیشه به من می‌گفتند: «سخت درس بخوان و نمرات خوب بگیر، تا در آینده یک شغل خوب، با مزایا و حقوق بالا پیدا کنی.»

مهمترین هدف آن‌ها در زندگی فراهم کردن تحصیلات دانشگاهی برای من و خواهر بزرگ‌ترم بود، تا با داشتن تحصیلات، بتوانیم فرصت بیشتری برای موفقیت در زندگی داشته باشیم.

عاقبت، زمانی که من در سال ۱۹۷۶ با افتخار و نمرات بالا از دانشگاه ایالت فلوریدا در رشته حسابداری فارغ‌التحصیل شدم، پدر و مادرم گویی به هدفشان رسیده بودند و این بزرگ‌ترین دستاورد زندگی آن‌ها بود.

بر طبق برنامه‌ریزی که داشتم در یک شرکت حسابداری به نام «بیگ ایت» استخدام شدم، چون به دنبال یک شغل همراه با بازنشستگی در سن پایین بودم. همسر من مایکل، راهی مشابه راه من را پیموده بود. ما هر دو از خانواده‌هایی سخت‌کوش و به نسبت متوسط با انگیزه کاری قوی بودیم. مایکل هم با افتخار و نمرات بالا فارغ‌التحصیل

شده بود، البته او دو بار این کار را انجام داده است؛ اولین بار به عنوان یک مهندس و دومین بار به عنوان یک وکیل.

او به سرعت در یک شرکت حقوقی مشهور در شهر واشنگتن که در زمینه ثبت اختراع فعالیت داشت، استخدام شد و آینده‌ای روشن پیش‌رو داشت.

اگرچه ما در شغل خود موفق بودیم، ولی امور ما آن طور که انتظار داشتیم، نمی‌چرخید. هر دوی ما، بارها شغل‌مان را به دلایلی که فکر می‌کردیم درست هستند، عوض کردیم، ولی هیچ برنامه‌ای برای مقررری حقوق بازنشستگی ما وجود نداشت. سرمایه بازنشستگی ما فقط با اندوخته‌های شخصی خودمان زیاد می‌شد.

حال ما زندگی بسیار خوبی داریم و حاصل آن سه فرزند است. در حال حاضر دو تا از آن‌ها مشغول تحصیل در کالج هستند و یکی از آن‌ها تحصیلات خود را در دبیرستان شروع کرده است. بچه‌های ما دوره‌های تحصیلی را می‌گذرانند و ما هم با این کار، آینده‌ای مطمئن برای آن‌ها می‌سازیم.

در سال ۱۹۹۶ یکی از فرزندان من سرخورده از مدرسه به خانه برگشت. او از درس خواندن ناراضی و خسته به نظر می‌رسید و به حالت اعتراض به من گفت: «چرا باید

وقتم را صرف خواندن درس‌هایی کنم که برای من هیچ کاربردی در زندگی واقعی ندارند؟»

من بی‌تأمل جواب دادم: «چون اگر نمرات خوبی نگیری نمی‌توانی به کالج بروی.» او در جواب گفت: «برایم مهم نیست که به کالج بروم یا نه، من می‌خوام پولدار شوم.» من با کمی ترس، ولی با حالتی مادرانه گفتم: «اگر از کالج فارغ‌التحصیل نشوی، نمی‌توانی شغل مناسبی پیدا کنی و اگر تو شغل خوبی نداشته باشی، چطوری می‌توانی برای پولدار شدن برنامه‌ریزی کنی؟»

او پوزخندی زد و به آرامی سرش را با دلزدگی و ملالت تکان داد. البته ما از قبل هم بارها از این صحبت‌ها داشتیم. او سرش را پایین‌تر برد و چشم‌هایش را به طرف من چرخاند. صحبت‌های مادرانه من باز هم او را قانع نکرده بود. او با اراده‌ای قوی و هوشیار فکر می‌کرد، او همیشه برای من یک جوان مؤدب و قابل احترام بود. دوباره شروع کرد: «مادر»، گویی حالا دیگر نوبت من بود که از او حرف بشنوم، پس ادامه داد: «با زمان پیش برو! به اطراف نگاه کن، پولدارترین مردم به خاطر داشتن تحصیلات پولدار نشدند، برای مثال **مایکل جردن و مادونا** و حتی **بیل گیتس** که از دانشگاه‌ها روارد اخراج شد و مایکروسافت را تأسیس کرد. و الآن پولدارترین مرد در آمریکا هست و هنوز

سی سال بیشتر ندارد. یک پرتاب کننده بیس بال وجود دارد که سالی بیشتر از چهار میلیون دلار درآمد دارد و حتی می گویند دارای مشکل روانی هم هست.»

سکوت دراز مدتی بین ما برقرار شد و این من را از یک موضوع آگاه می کرد و آن هم این که پند و اندرزهایی که من به پسر می دادم، همان پند و اندرزهایی بود که من از پدر و مادر خودم شنیده بودم! دنیای اطراف ما عوض شده بود، ولی پند و اندرزها نه! دیگر خوب درس خواندن و نمرات عالی گرفتن، تضمین موفقیت نیست و به نظر می آید که کسی غیر از فرزندان ما به این مسأله توجه نکرده است. او باز گفت: «مامان، من نمی خوام به این سختی که تو و بابا کار می کنید کار کنم، شما خیلی درآمد دارید و ما توی یک خانه بزرگ با کلی لوازم زندگی می کنیم. اگر من، توصیه های شما را دنبال کنم عاقبت مثل شما خواهم شد. باید سخت و سخت تر کار کنیم فقط برای این که مالیات بیشتری بدهیم و بیشتر در قرض و بدهی فرو برویم و هیچ امنیت شغلی هم وجود ندارد. من همه اطلاعات را در مورد به موقع بازپرداختن وام ها می دانم و این را هم می دانم که امروز حقوق کسانی که از دانشگاه فارغ التحصیل می شوند، به مراتب کمتر از زمانی می باشد که شما از دانشگاه فارغ التحصیل شدید. به دکترها نگاه کنید، آن ها هم اغلب به اندازه ای که در گذشته درآمد داشتند، درآمد ندارند. این را هم می دانم که نمی توانم به تأمین اجتماعی یا حقوق بازنشستگی محل کارم برای زمان از

کارافتادگی تکیه کنم؛ من به جواب‌های جدید نیاز دارم.» آری او راست می‌گفت، او به جواب‌های جدید نیاز داشت و من هم همین‌طور. توصیه پدر و مادر من شاید مناسب مردمی بوده است که قبل از سال ۱۹۴۵ متولد شده بودند، ولی این توصیه برای ما که در دنیایی به سرعت در حال تغییر زندگی می‌کنیم، شاید یک فاجعه است.

من دیگر نمی‌توانستم به پسرم بگویم: «برو به مدرسه، نمرات خوب بگیر و دنبال استخدام شدن در یک جای خوب و مطمئن باش.» می‌دانستم که باید راه‌های جدیدی پیدا کنم، تا بتوانم فرزندم را راهنمایی کنم.

به عنوان یک مادر و یک حسابدار، مشکلات من هم برمی‌گشت به همان فقدان آموزش مالی که فرزندان من هم در مدرسه از آن بی‌بهره بودند. بسیاری از جوانان امروزی قبل از پایان تحصیلات متوسطه، دارای کارت اعتباری هستند، در حالی که هیچ اطلاعاتی در مورد پول و چگونگی سرمایه‌گذاری آن ندارند. فقط به آن‌ها یاد داده شده با داشتن کارت اعتباری چه مزایایی می‌توانند داشته باشند. به راحتی از آن‌ها سوءاستفاده می‌کنند، بدون اطلاعات مالی و آگاهی از این که پول چگونه کاربردی دارد. آن‌ها برای مواجه شدن با دنیایی که منتظرشان است آماده نشده‌اند؛ دنیایی که خرج کردن در آن، راحت‌تر از انداختن می‌باشد.

وقتی پسر بزرگ من، به عنوان دانشجوی سال اول به واسطه کارت اعتباری به کلی در قرض فرو رفته بود، من نه تنها با گرفتن کارت اعتباری به او کمک کردم، بلکه به دنبال یافتن برنامه‌ای رفتم که به من کمک نماید تا بتوانم فرزندان خود را درباره موارد مالی آموزش بدهم. سال گذشته یک روز همسرم از دفتر کارش با من تماس گرفت و گفت: «یک نفر این جاست که فکر می‌کنم بهتر است تو با او ملاقات کنی. اسم او **رابرت کیوساکی** است او یک تاجر و یک سرمایه‌گذار می‌باشد و به این‌جا آمده تا یک محصول آموزشی را که اختراع کرده است به ثبت برساند. من فکر می‌کنم این همان شخصی هست که تو دنبالش بودی!»

همان شخصی که من دنبالش بودم...

همسر من، «مایک» به راستی تحت تأثیر «کش فلو» محصول آموزشی جدید رابرت کیوساکی قرار گرفته بود و قصد داشت آن را گسترش بدهد. بنابراین با او قراری برای آزمایش کردن اولین نمونه گذاشتیم. به دلیل این که آن یک بازی آموزشی بود. من به دختر نوزده ساله‌ام که دانشجوی سال اول یک دانشگاه بومی بود، گفتم: اگر می‌خواهی تو نیز با ما بیا و آن بازی را امتحان کن و او هم قبول کرد.

در حدود پانزده نفر بودیم که برای شرکت در آن آزمایش به سه گروه تقسیم شده بودیم. مایکل درست گفته بود، این همان برنامه آموزشی بود که من دنبال آن بودم، ولی خیلی پیچ در پیچ بود. آن بازی شبیه یک صفحه بازی «مونوپولی» با عکس یک موش بزرگ با لباسی آراسته در وسط آن بود. با این وجود، بر خلاف بازی مونوپولی، دو مسیر در آن وجود داشت: یکی داخل و یکی خارج. هدف بازی، خارج شدن از مسیر داخلی بود که رابرت آن را تله موش خطاب می کرد و به دست آوردن مسیر خارجی یا مسیر پرسرعت، مسیری بود که نشان می داد، چگونه افراد پولدار در زندگی واقعی آن را بازی می کنند. سپس رابرت مسیر تله موش را برای ما این گونه تعریف کرد:

«اگر شما به زندگی یک فرد متوسط از قشر تحصیل کرده و سخت کوش نگاه کنید، مسیر مشابهی وجود دارد؛ بچه متولد می شود و به مدرسه می رود. ذوق و شادی والدین وصف ناشدنی است؛ چون فرزند آن ها نمرات عالی کسب کرده است و می تواند وارد کالج بشود. فرزند آن ها فارغ التحصیل می شود و سپس به طور دقیق همان کاری را که برنامه ریزی شده انجام می دهد: «جستجو برای پیدا کردن یک شغل کم دردرس و مطمئن و با مزایا». آن بچه یک کار مناسب پیدا می کند، شاید به عنوان یک پزشک، یا یک وکیل، یا ملحق شدن به ارتش و یا یک شغل دولتی. از روی قاعده آن بچه شروع می کند به کسب درآمد. کارتهای اعتباری به صورت گسترده از راه می رسند و

خریدها آغاز می‌شود، (اگر از قبل شروع نشده باشد). او درآمد دارد و می‌تواند پول خرج کند و به جاهایی می‌رسد که بقیه جوان‌ها دوست دارند برسند. آن‌ها با آدم‌های مختلف ملاقات می‌کنند، با آن‌ها آشنا می‌شوند و گاهی اوقات با هم ازدواج می‌کنند. حالا دیگر زندگی عالی شده، چون امروز هر دو، هم زن و هم مرد کار می‌کنند. آری دو تا درآمد؟، خیلی خوب است. آن‌ها احساس موفقیت می‌کنند و آینده را روشن می‌بینند و تصمیم به خرید خانه، ماشین، تلویزیون و رفتن به مسافرت می‌گیرند و در آخر بچه‌دار می‌شوند و آن لحظه فرخنده فرا می‌رسد.

آری نیاز به پول خیلی شدید شده است! آن زوج خوشبخت تصمیم می‌گیرند سخت‌تر کار کنند، چون این دوره از زندگی آن‌ها خیلی حیاتی و مهم می‌باشد. پس آن‌ها باید به دنبال ترفیع و رشد و حقوق بالاتر باشند. آن‌ها رشد می‌کنند و بعد یک بچه دیگر و احتیاج به یک خانه بزرگ‌تر. حالا سخت کار می‌کنند تا کارمندهای بهتری بشوند، حتی بیش از حد از خودشان سعی می‌کنند. آن‌ها دوباره به تحصیل در مقاطع بالاتر ادامه می‌دهند چون با کسب مهارت‌های تخصصی بیشتر، در آن وضعیت، می‌توانند درآمد بیشتری کسب کنند. شاید هم بتوانند شغل دومی برای خودشان دست و پا کنند، تا درآمدشان بالاتر برود. به همان میزان هم مالیات‌های به‌هم پیوسته، مانند: مالیات بر خانه بزرگشان، مالیات امنیت اجتماعی و تمام مالیات‌های دیگر نیز بالا می‌رود. آن‌ها

حقوق زیادی دریافت می‌کنند، اما هر دو متعجب هستند از این که این همه پول به کجا می‌رود! آن‌ها با کارت‌های اعتباری خودشان چند سهام «میوچوال فوند» و خواروبار می‌خرند. فرزندان آن‌ها حالا دیگر پنج یا شش ساله شده‌اند و اهمیت پس‌انداز کردن برای کالج بچه‌ها، به اندازه اهمیت برای ذخیره زمان بازنشستگی خودشان بالا می‌رود. آن زوج شاد و سرحالی که سی‌وپنج سال پیش متولد شده بودند، حالا برای بقیه روزهای کاری خود «توی تله موش» افتاده‌اند. آن‌ها برای صاحب شرکت، پرداخت مالیات به دولت، بازپرداخت پول وام به بانک و کارت‌های اعتباری کار می‌کنند.

آن‌ها به بچه‌های خود توصیه می‌کنند: «سخت درس بخوانید، نمرات عالی بگیرید، تا یک شغل یا حرفه‌ای مطمئن پیدا کنید» آن‌ها در مورد پول هیچ دانشی یاد نمی‌گیرند، به جز این که از کسانی که از سادگی آن‌ها استفاده می‌کنند و تا آخر عمر به سختی باید کار کنند. برای یک نسل سخت‌کوش این جریان دائم تکرار می‌شود این همان «تله موش» است.

تنها راه خارج شدن از این تله موش، نشان دادن مهارت خود در حسابداری و سرمایه‌گذاری می‌باشد، که به طور مسلم دو تا از سخت‌ترین موضوعات برای یادگیری هستند. من به عنوان یک آموزش‌دیده در دوره CPA که زمانی برای شرکت حسابداری

«بیگ ایت» کار کرده بودم، در واقع متعجب بودم که چگونه رابرت یادگیری این دو موضوع را آسان و جذاب کرده بود. مراحل، به طور جالبی تغییر پیدا می‌کردند و مادامی که ما سعی می‌کردیم تا از تله موش بیرون بیاییم به کل فراموش می‌کردیم که داریم آموزش می‌بینیم.

به زودی آزمایش یک محصول، به اسباب تفریح ما در آن بعدازظهر، به همراهی دخترم و صحبت در مورد آنچه که پیشتر هرگز صحبت نکرده بودیم تغییر پیدا کرد. برای من به عنوان یک حسابدار، انجام یک بازی که اساس آن به صورت درآمد و یا یک ترازنامه بود، آسان به نظر می‌رسید. بنابراین من زمان کافی برای کمک به دخترم و دیگر بازیکنان بر روی میز خودم داشتم، تا مفاهیمی که آنها نمی‌دانستند را برایشان بازگو کنم. من در عرض پنجاه دقیقه از تله موش بیرون آمدم، اگرچه آن بازی در حدود سه ساعت به طول انجامید.

دور میزی که من بودم، یک مدیر بانک، صاحب یک شرکت و یک برنامه‌ریز رایانه‌ای جمع بودیم. آنچه که در واقع من را آزار می‌داد، این بود که دانش آنها در مورد حسابداری و یا سرمایه‌گذاری، بسیار کم بود و این مواردی بود که در زندگی آنها بسیار مهم می‌نمود. من متعجب بودم که آنها چگونه در زندگی واقعی خودشان، امور مالی خود را اداره می‌کردند؟ من می‌توانستم درک کنم که چرا دختر نوزده ساله من

نمی‌توانست متوجه شود، ولی آن‌های دیگر که خیلی بزرگ و بالغ بودند، حداقل دو برابر سن دختر من را داشتند چرا؟

بعد از این که من از تله موش بیرون آمدم، برای دو ساعت بعدی توانستم بازی دخترم و آن آدم‌های تحصیل کرده را تماشا کنم. آن‌ها بارها تاس می‌ریختند و مهره‌های خود را حرکت می‌دادند، اگرچه من خیلی خوشحال بودم، از این که آن‌ها داشتند موارد زیادی یاد می‌گرفتند، ولی از طرف دیگر ناراحت بودم که آن بزرگسالان چه اطلاعات کمی از مسائل پایه‌ای ساده حسابداری و سرمایه‌گذاری، داشتند. آن‌ها به دشواری از رابطه بین درآمد و ترازنامه خودشان استفاده می‌کردند.

همان طور که آن‌ها در بازی، خرید و فروش مال و اموال می‌کردند، به دشواری می‌فهمیدند که هر معامله‌ای می‌تواند چقدر روی گردش پولی ماهانه آن‌ها تأثیر بگذارد. من فکر کردم که چند میلیون نفر از مردم، آن بیرون دارند در زندگی واقعی خود در مشکلات مالی دست و پا می‌زنند، فقط به دلیل این که آن‌ها هرگز این درس‌ها و موضوع‌ها را یاد نگرفته‌اند؟

به خودم گفتم: جای تعجب دارد که آن‌ها الآن سرگرم بازی هستند و تمایل بر بردن بازی، آن‌ها را از این موضوع منحرف کرده است. بعد از این که رابرت مسابقه را پایان

داد پانزده دقیقه به ما وقت داد، تا در مورد بازی «کش فلو» با یکدیگر بحث و تبادل نظر کنیم.

صاحب شرکت که کنار میز من نشسته بود زیاد خوشحال نبود، زیرا او از بازی خوشش نیامده بود و با صدای بلند گفت: «من احتیاجی به دانستن این بازی ندارم؛ می‌توانم حسابدار، یا بانکدار و وکیل استخدام کنم که این موارد را به من یادآوری کنند».

رابرت در جواب گفت: «آیا تا به حال توجه کرده‌ای که تعداد بسیار زیادی حسابدار وجود دارند که ثروتمند نیستند؟ و یا مدیران بانک، وکلا و سهام‌بازان و دلالان املاک و...؟»

آن‌ها خیلی می‌دانند و بیشتر هم آدم‌های باهوشی هستند، ولی بیشتر پولدار نیستند. تا زمانی که مدرسه‌های ما به مردم مواردی که پولدارها می‌دانند را یاد ندهند، ما از این قشر آدم‌ها توصیه می‌گیریم. یک روز که شما در اتوبان دارید رانندگی می‌کنید و سعی دارید هرچه زودتر سر کار خود حاضر شوید و توی ترافیک سنگین گیر می‌کنید، اگر شما به سمت راست خودتان نگاه کنید، حسابدار خودتان را می‌بینید که در همان ترافیک گیر کرده است. اگر به سمت چپ خود نگاه کنید، بانکدار خود را می‌بینید. این موضوع باید شما را متوجه یک نکته‌ای بکند!

آن برنامه‌ریز رایانه نیز که نتیجه‌ای از بازی نگرفته بود گفت: «من می‌توانم نرم‌افزاری بخرم که همه این‌ها را به من یاد بدهد». به هر حال آن مدیر بانک هم تکانی به خودش داد و گفت: «من هم این درس را در مدرسه در درس حسابداری آموزش دیده‌ام، اما هیچ وقت نمی‌دانستم که چطوری در زندگی واقعی خودم آن را به کار ببرم، ولی حالا می‌دانم. من احتیاج دارم که خودم را از تله موش خارج کنم.»

برداشت دخترم خیلی من را تحت تأثیر قرار داد، او گفت: «من، هم سرگرم شدم و هم یاد گرفتم. در مورد این که چگونه پول کار می‌کند و چگونه آن را در اختیار بگیرم، یاد گرفتم.» سپس اضافه کرد:

«حالا می‌دانم که من می‌توانم یک حرفه را برای این انتخاب کنم که دوست دارم انجامش بدهم، نه این که به خاطر امنیت شغلی، مزایا و یا میزان حقوق آن را انتخاب کنم. اگر من، آنچه این بازی آموزش می‌دهد را یاد بگیرم، دیگر برای انجام هر کاری آزاد هستم و درسی را می‌آموزم که به راستی از ته قلبم دوست دارم، نه این که بیشتر به خاطر این آن را بخوانم که راحت‌تر کار پیدا کنم.»

اگر من این موضوع را یاد بگیرم، در مورد امنیت شغلی و تأمین اجتماعی نگران نخواهم بود؛ در صورتی که الآن تمام همکلاسی‌های من این کار را انجام می‌دهند.»

آن روز من نمی‌توانستم بعد از بازی بمانم تا با رابرت صحبت کنم، ولی او موافقت کرد تا بعد ملاقاتی با هم داشته باشیم که بیشتر در مورد پروژه او صحبت کنیم. من می‌دانستم که او می‌خواست از این بازی برای کمک به مردم استفاده کند و آن‌ها را در مورد مسائل مالی آگاه کند. من هم مشتاق بودم که بیشتر در مورد برنامه‌های او بدانم. هفته بعد از همان روز، من و مایک یک قرار ملاقات شام با رابرت و همسرش گذاشتیم. اگرچه این اولین برخورد و همراهی اجتماعی ما بود، ولی احساس کردیم که انگار سال‌هاست که همدیگر را می‌شناسیم.

ما نقاط مشترک زیادی داشتیم و این شامل زمینه ورزش، بازی‌ها، اقتصاد و اجتماع می‌شد. ما در مورد دنیای در حال تحول صحبت کردیم و این که چگونه بیشتر مردم آمریکا خیلی کم و یا هیچ ذخیره‌ای برای دوران بازنشستگی خود ندارند و به همان اندازه هم ورشکسته و بیماران متوسل به تأمین اجتماعی وجود دارد. آنگاه از بچه‌های ما می‌خواهند که برای دوران بازنشستگی هفتادوپنج میلیون نفر، کمک مالی ارائه بدهند؟ ما متعجب بودیم از این که چگونه مردم به این موضوع پی نبرده‌اند و این قدر خطر می‌کنند تا تمام برنامه‌ریزی‌هایشان متکی به حقوق بازنشستگی آن‌ها باشد.

نگرانی اصلی رابرت، در مورد افزایش فاصله بین ثروتمند و فقیر در آمریکا و جهان می‌باشد. او یک متفکر خودساخته و مبتکر در امور بازرگانی بود که به تمام نقاط دنیا

سفر و سرمایه‌گذاری کرده است. او با قدرت توانسته است در سن چهل و هفت سالگی، خودش را بازنشسته کند. آری او توانسته بود بازنشسته بشود، چون به همان اندازه که من نگران فرزندانم هستم، او هم به همان اندازه نگران این مسأله بوده است. او می‌داند که دنیا تغییر کرده، ولی آموزش و تعلیمات با آن تغییری نکرده است. به گفته رابرت: «بچه‌ها سال‌ها عمر خود را صرف یک نظام آموزشی قدیمی می‌کنند و درس‌هایی را می‌آموزند که هرگز از آن‌ها هیچ استفاده‌ای نخواهند کرد. و برای دنیایی که دیگر وجود ندارد آماده می‌شوند.»

امروز خطرناک‌ترین توصیه‌ای که می‌توان به یک بچه کرد، این است: «به مدرسه برو، نمرات عالی بگیر، یک کار بی‌دغدغه و مطمئن برای خودت پیدا کن و از این‌گونه حرف‌ها». البته این تذکرها قدیمی شده و اصلاً توصیه‌های خوبی نیستند. اگر شما می‌توانستید ببینید که چه اتفاقاتی دارد در آسیا، اروپا و امریکای جنوبی، رخ می‌دهد، شما هم به همین اندازه که من نگران هستم نگران می‌شدید. او باور دارد که این‌ها پندهای بدی هستند، چون اگر شما می‌خواهید فرزندتان آینده‌ای مطمئن از نظر مالی داشته باشد، آن‌ها نمی‌توانند بازی زندگی را با قواعد قدیمی دنبال کنند و این بسیار خطرناک است.

من از او سؤال کردم که منظورش از قواعد قدیمی چیست؟ در جواب گفت: آدم‌هایی مثل من از یک سری روش‌های متفاوت از قواعد شما پیروی می‌کنند و ادامه داد: چه اتفاقی پیش می‌آید وقتی یک شرکت اعلام ورشکستگی می‌کند؟

گفتم: مردم از کار بی‌کار می‌شوند، خانواده‌ها آسیب می‌بینند و میزان بی‌کاری افزایش پیدا می‌کند.

او گفت: بله، ولی چه اتفاقی برای شرکت به ویژه، برای یک شرکت در تالار بورس سهام حادث می‌شود؟

گفتم: قیمت سهام اغلب بالا می‌رود و ورشکستگی اعلام می‌شود. و بازار هم از این پیش آمد استقبال می‌کند. حتی وقتی یک شرکت میزان نیروی کار خود را کم می‌کند، یا به واسطه مجهزسازی دستگاه‌های خودکار و یا محکم‌کاری، فشار بر روی کارگران زیاد می‌شود هم همین‌طور است!

گفت: کاملاً درست است، و ادامه داد: وقتی قیمت سهام بالا برود آدم‌های سهامداری مثل من، پولدارتر می‌شوند. و این همان موردی است که من به آن می‌گویم یک سری قواعد متفاوت که در او «کارمنداها بازنده هستند و مالک‌ها و سرمایه‌گذارها برنده.»

رابت نه تنها تفاوت بين يك كارمند و كارفرما را توصيف مي‌كرد، بلكه تفاوت بين كسي كه سرنوشتش را خودش كنترل مي‌كند و كسي كه كنترل خود را به كسي ديگر واگذار مي‌كند، توصيف مي‌كرد.

گفتم: «ولي فهميدن اين مسأله براي بسياري از مردم سخت است، چرا كه اين اتفاق مي‌افتد و آن‌ها فقط پيش خودشان مي‌گويند: «اين عادلانه نيست.»

او گفت: «به همين دليل، اين به راستي غيرعقلاني است كه ساده‌لوحانه به فرزند خود بگوئيم: تحصيلات خوبي داشته باش. اين در اصل درست نيست كه فكر كنيم تحصيل با اين نظام آموزشي، فرزندان ما را به واسطه مدرک فارغ التحصيلي كه مي‌گيرند، آماده رو در رو شدن با دنياي واقعي مي‌كند. هر بچه‌اي به آموزش بيشتري احتياج دارد؛ آموزشي متفاوت، البته آن‌ها به دانستن قواعد، بيشتري احتياج دارند؛ يك سري قواعد متفاوت.»

او ادامه داد: «يك قوانين پولي وجود دارد كه ثروتمند با آن قوانين بازي مي‌كند و نيز يك قوانين ديگر وجود دارد كه بقيه نودوپنج درصد جمعيت با آن بازي مي‌كنند. آن نودوپنج درصد، قوانين بازي را در خانه و مدرسه ياد مي‌گيرند و به همين دليل امروز بسيار خطرناك است كه به يك بچه بگوئيم: «سخت درس بخوان و به دنبال كار

بگردد.» یک بچه امروزی به آموزش‌های جدید و به‌روز احتیاج دارد، در حالی که نظام جاری نمی‌تواند این اطلاعات را منتقل کند. برای من اهمیتی ندارد که در هر کلاس چند دستگاه رایانه وجود دارد، یا مدارس چقدر پول خرج می‌کنند؟ چون این نظام آموزشی چگونه می‌تواند موضوعاتی را آموزش دهد که هیچ چیزی از آن نمی‌داند؟

بنابراین والدین، چه اطلاعاتی می‌توانند به فرزندان خود یاد بدهند که مدرسه نمی‌تواند؟ چگونه شما به یک بچه حسابداری یاد می‌دهید که آن‌ها کسل نشوند؟ شما چگونه می‌توانید به آن‌ها سرمایه‌گذاری کردن را یاد بدهید، وقتی که خود شما به عنوان والدین مخالف خطر کردن هستید؟

به جای این که ساده‌لوحانه به فرزندان پیاموزیم که زندگی را با احتیاط بازی کنند، بهتر است که به آن‌ها پیاموزیم که زندگی را هوشمندانه بازی کنند.

من از رابرت پرسیدم: بنابراین شما چگونه می‌خواهید یک بچه را در مورد پول و تمام مواردی که در رابطه با آن صحبت کردیم آموزش بدهید؟ چگونه می‌توانیم آن را برای والدین آسان کنیم؛ به خصوص زمانی که آن‌ها خودشان هم نمی‌توانند این موضوع‌ها را متوجه بشوند؟

جواب داد: من یک کتاب در مورد این موضوع نوشته‌ام. گفتم: اون کجاست؟ گفت: «توی رایانه‌ام، یعنی سال‌هاست که همین طوری به صورت نوشته‌های پراکنده توی رایانه آن را ضبط کرده‌ام و به صورت پراکنده به آن مطالبی نیز اضافه می‌کنم، ولی هرگز آن را به صورت یکپارچه در نیاورده‌ام. البته یک کتاب دیگر هم داشتم که پرفروش‌ترین کتاب شد. این را بعد از او شروع به نوشتن کردم، ولی هنوز این کتاب جدید را تمام نکرده‌ام و هنوز به صورت نوشته‌های جدا از هم هست.

من آن نوشته‌های پراکنده را گرفتم و بعد از خواندن قسمت‌های پراکنده آن، تردیدی نداشتم که این کتاب ارزش آن را داشت که من هم در نشر آن شریک شوم؛ به خصوص در این زمانه در حال تغییر، و ما موافقت کردیم که من هم در نوشتن این کتاب دستی داشته باشم.

من سوال کردم: «فکر می‌کنی که یک بچه، به چه میزان اطلاعات مالی نیاز دارد؟» و او در جواب گفت: «این بستگی به آن بچه دارد.» او می‌دانست که در سنین جوانی او می‌خواسته است که ثروتمند شود و خیلی خوش‌شانس بوده که راهنمایی مثل پدرش داشته که ثروتمند بوده و توانسته است او را راهنمایی کند.

رابرت گفت: آموزش، پایه موفقیت است همان طور که تحصیلات مدرسه‌ای واجب و مهم هستند، به همان اندازه مهارت‌های مالی و ارتباطی هم مهم می‌باشند. در ادامه ما داستان دو پدر رابرت را دنبال می‌کنیم، یکی ثروتمند و یکی فقیر. او مهارت‌هایی را که در طول دوران زندگی خود کسب کرده است را شرح می‌دهد و فرق نمایان بین دو پدر و یک دورنمای مهم را آشکار می‌کند.

حمایت، ویرایش و گردآوری این کتاب به عهده من بوده است. هر حسابداری که این کتاب را مطالعه کند، متوجه خواهد شد که باید تمام تحصیلات فکری و غیرکاربردی خودش را کنار بگذارد و تمام حواسش را صرف تئوری‌های ارائه شده از طرف رابرت نماید. اگرچه بسیاری از این تئوری‌ها خیلی از اصول کلی و پایه‌ای مورد قبول واقع شده حسابداری را نقض می‌کند، ولی به صورت عملی نشان داده که راهی درست برای تجزیه و تحلیل سرمایه‌گذارها برای سرمایه‌گذاری کردن است.

پس ما به عنوان والدین به بچه‌های خود توصیه می‌کنیم: «به مدرسه برو و سخت درس بخوان که یک شغل خوب پیدا کنی» و اغلب این کار را طبق عادات فرهنگی خود انجام می‌دهیم، چون این همیشه یک روش درست بوده است.

وقتی من رابرت را ملاقات کردم، در ابتدا او من را شگفت‌زده کرد، زیرا او با دو پدر، بزرگ شده بود و برای رسیدن به دو هدف مختلف کوشش کرده بود!

توصیه پدر تحصیل کرده او، کار برای یک شرکت بود و توصیه پدر ثروتمند او صاحب شدن یک شرکت. مسیر زندگی هر دوی آنها نیاز به آموزش داشته، ولی موضوع‌های مورد مطالعه بسیار متفاوت بوده‌اند. پدر تحصیل کرده رابرت به او کمک می‌کرده است که آدم باهوشی باشد و پدر ثروتمند رابرت به او کمک می‌کرده که بداند چگونه افراد باهوش را به خدمت بگیرد.

داشتن دو پدر، باعث بسیاری از مشکلات بوده است. پدر واقعی رابرت مدیر آموزش ایالت هاوایی بود. به هر حال رابرت شانزده ساله بود که تهدید «اگر نمرات خوبی نگیری شغل خوبی پیدا نخواهی کرد» دیگر تأثیر زیادی بر روی او نداشت، زیرا او از قبل می‌دانست که مسیر کاری او صاحب شدن یک شرکت بود و نه کار کردن برای یک شرکت.

در حقیقت، اگر به خاطر توصیه مُصر مشاور راهنمای دبیرستان نبود، رابرت ممکن بود در اصل به کالج هم نرود. او پذیرفت و مشتاق بود که شروع به بدست آوردن سرمایه خودش کند، ولی در آخر قبول کرد که تحصیلات کالج هم می‌تواند برای او مفید باشد.

به راستی، شاید تدابیر این کتاب بسیار دیر تهیه شده باشد اگرچه موضوع آن برای بسیاری از والدین امروز یک مسأله بنیادین به شمار برود. بعضی از والدین بی‌جهت اصرار دارند که وقت فرزندان آنها بیش از حد صرف ماندن در مدرسه بشود، ولی به عنوان پدر و مادر و با در نظر گرفتن دنیایی که هر لحظه در حال تغییر است، به نظرات جدید و واضح نیاز داریم.

تشویق فرزندان به این که یک کارمند باشند، یعنی: «توصیه به پرداختن مالیات بیش از سهم واقعی آنها در طول دوران زندگی»؛ بدون حقوق بازنشستگی و یا همراه با یک حقوق بازنشستگی ناچیز. این یک حقیقت است که مالیات‌ها و عوارض، بزرگ‌ترین هزینه یک نفر را شامل می‌شوند.

در حقیقت بیشتر خانواده‌ها از ماه ژانویه تا اواسط ماه می (چهار و نیم ماه) برای دولت کار می‌کنند، فقط برای پرداخت هزینه‌های مالیاتی. حالا این‌جا نیاز به تدابیر جدید احساس می‌شود و این کتاب شامل آن تدابیر می‌باشد.

رابرت مدعی است که ثروتمند شدن را به فرزندان به صورت متفاوتی آموزش می‌دهد. آنها فرزندان خود را در خانه، سر میز شام آموزش می‌دهند.

این تدابیر شاید تدابیری نباشد که شما برای مورد بحث قرار دادن آنها با فرزندانتان انتخاب می‌کنید، ولی حداقل از این که به آنها نگاهی می‌اندازید از شما متشکریم. و به شما توصیه می‌کنم که به جستجوی خودتان ادامه بدهید. به نظر من به عنوان یک مادر و یک حسابدار، طرح نمرات خوب بگیر و دنبال یک کار مناسب باش.

دیگر طرحی قدیمی شده است. فرزندان ما به توصیه‌هایی با سطح بالاتر و بروزتری احتیاج دارند. ما به طرح‌ها و آموزش‌های جدید احتیاج داریم. شاید به جای این که به فرزندان خود بگوییم که سعی کنند تا کارمندان خوبی باشند، بهتر باشد که بگوییم کوشش کنند تا صاحب سرمایه شرکت خودشان شوند.

من به عنوان یک مادر امیدوارم که این کتاب بتواند به والدین کمک کند. رابرت امیدوار است که بتواند مردم را آگاه کند که هر کسی قادر است خوشبختی را به دست بیاورد، فقط اگر بخواهد. اگر امروز شما مستخدم، سرایدار، باغبان و یا بی‌کار هستید، این توانایی را دارید که خودتان را آموزش بدهید و حتی می‌توانید آن‌هایی را که دوستشان دارید و می‌خواهید از نظر مالی حمایت کنید را نیز آموزش بدهید. فراموش نکنید که ذکاوت مالی، یک فرایند فکری است که ما از آن طریق مشکلات مالی خود را حل می‌کنیم.

امروزه ما با دنیا و فن آوری در حال تغییر، روبه‌رو هستیم و این دگرگونی بیشتر از آن موردی است که ما در گذشته با آن مواجه بوده‌ایم. هیچ‌کس گوی بلورین ندارد، اما این یک اصل مسلم است که تغییرات جلوتر از ما حرکت می‌کنند و فراتر از آنی هستند که ما فکر می‌کنیم. چه کسی می‌داند که آینده با خودش چه می‌آورد؟ اما هر اتفاقی که پیش آید، ما دو انتخاب داریم یا محتاطانه زندگی کنیم و یا با آماده کردن و آموزش دیدن و بیدار کردن نبوغ مالی خود و فرزندانمان، هوشمندانه زندگی کنیم.

شارون لچر

فصل اول

پدر پولدار ، پدر بی پول

به روایت رابرت کیوساکی

رابرت کیوساکی می‌گوید: من دو تا پدر داشتم، یکی ثروتمند و دیگری فقیر. یکی پروفیسور، با تحصیلات بالا و باهوش بود. او تحصیلات چهار ساله لیسانس را در طول کمتر از ۲ سال به اتمام رسانده و سپس با بورسیه تحصیلی به دانشگاه استنفورد شیکاگو و دانشگاه نورث وسترن رفت، تا تحصیلات عالی خود را ادامه بدهد. پدر دیگرم حتی کلاس هشتم را هم تمام نکرد.

هر دوی آنها در حرفه خود موفق بودند و به سختی در تمام طول زندگیشان کار می‌کردند و درآمد بالایی داشتند. ولی یکی از آنها در تمام طول عمر خودش با مشکلات مالی دست به گریبان بود و دیگری، یکی از ثروتمندترین مردان هاوایی به شمار می‌رفت. یکی بعد از مرگش ده‌ها میلیون دلار برای خانواده‌اش و مؤسسات خیریه به جا گذاشت و آن دیگری فقط صورت حساب‌هایی که باید پرداخت می‌شد از خود به جا گذاشت.

آن‌ها هر دو قوی، پرجزبه و بانفوذ بودند. هر دو به من توصیه و اندرز می‌دادند، ولی توصیه‌های آن‌ها متفاوت بود. هر دو با قاطعیت تأکید بر کسب دانش داشتند، ولی مواردی که آن‌ها به من معرفی می‌کردند، متفاوت بود. اگر من فقط یک پدر داشتم، مجبور بودم که پیشنهادهای او را یا قبول و یا رد کنم. داشتن دو پدر، که هر دو به من پند و اندرز می‌دادند، من را قادر نمود از بین آن توصیه‌ها که فرق‌نمایانی در آن‌ها دیده می‌شد، یکی را انتخاب کنم. آری یکی ثروتمند و یکی فقیر.

به جای این که فقط یکی از آن‌ها را قبول یا رد نمایم، تصمیم گرفتم که بیشتر بیندیشم، مقایسه و سپس روشی را برای خود انتخاب کنم.

مشکل این‌جا بود که آن پدر ثروتمند هنوز به ثروت نرسیده و پدر فقیر نیز هنوز به فقر مورد بحث نرسیده بودند. زیرا هر دو تازه در شروع کارشان به سر می‌بردند و هر دو در کشمکش پول و خانواده خودشان، ولی آن‌ها نگرشی بسیار متفاوت نسبت به موضوع پول داشتند.

برای مثال، یک پدر می‌گفت: «عشق به پول سرچشمه تمام بدی‌هاست» و دیگری نیز ابراز می‌داشت «فقدان پول سرچشمه تمام پلیدی‌ها می‌باشد.»

من به عنوان یک پسر جوان با داشتن دو پدر قاطع و نیرومند که هر دو در من نفوذ داشتند، سخت دچار مشکل بودم. من می‌خواستم پسر خوبی باشم و به حرف آن‌ها گوش بدهم، ولی مشکل این‌جا بود که آن دو به من توصیه‌های مشابهی نمی‌کردند. تفاوت بین نقطه‌نظرهای آن‌ها، مربوط به موضوع پول می‌شد و بی‌نهایت در تناقض بودند و همین من را بسیار کنجکاو و شیفته می‌نمود. من شروع کردم به فکر کردن در مورد گفته‌هایی که هر کدام از آن‌ها در این راستا داشتند.

بیشتر اوقات تنهایی من، صرف اندیشه و سؤال کردن از خودم می‌شد. برای مثال از خودم می‌پرسیدم: چرا پدرم این حرف را زد؟

و سپس همین سؤال را در مورد گفته پدر دیگرم برای خودم تکرار می‌کردم! من می‌توانستم مورد راحت‌تر را انتخاب کنم و بگویم: «آری، او راست می‌گوید، با او موافقم» و یا نقطه‌نظر دیگری را رد کنم و می‌گفتم: «نه، او دیگر پیر شده است و می‌داند در مورد چه مطلبی صحبت می‌کند.» ولی در عوض، داشتن دو پدر که هر دوی آن‌ها را بسیار دوست داشتم من را مجبور می‌کرد که بالاخره یک راه کاری را برای خودم انتخاب کنم.

وقت گذاشتن و فکر کردن در مورد انتخابم خیلی بیشتر ارزشمند می‌نمود، تا این که به راحتی یک نقطه نظر را قبول و یا رد می‌کردم. یکی از دلایلی که ثروتمند، ثروتمندتر می‌شود و فقیر، فقیرتر و طبقه متوسط توی قرض‌هایش تقلا می‌کند، این است که موضوع پول در خانواده آموزش داده می‌شود، نه در مدرسه. بیشتر ما موضوع‌های پولی را از والدین خود یاد می‌گیریم، بنابراین والدین فقیر چه آگاهی‌هایی می‌توانند به بچه‌هایشان در مورد پول یاد بدهند؟ آن‌ها فقط می‌گویند: «تو مدرسه بمان و سخت درس بخوان.» شاید آن بچه با نمرات عالی فارغ‌التحصیل بشود، ولی برنامه‌ریزی مالی ضعیفی دارد چون که این روش را در تمام دوران جوانی‌اش یاد گرفته است.

البته موضوع پول در مدرسه تدریس نمی‌شود. مدرسه بر روی موضوع‌های مربوط به دانشگاه‌ها و مهارت‌های حرفه‌ای تمرکز دارد و نه بر روی مهارت‌های مالی. این نشان می‌دهد که چگونه این همه مدیران بانکی، دکترها و حسابدارهای باهوش و استاد وجود دارند که با نمرات عالی از دانشگاه‌ها فارغ‌التحصیل شده‌اند، ولی هنوز دارند در مشکلات مالی به سر می‌برند و حتی شاید تا آخر عمرشان با این موضوع دست به گریبان باشند. دلیل قرض سرسام‌آور مالی که ما داریم، بیشتر برمی‌گردد به سیاست‌مداران و دولت‌مردان کشور که دارای تحصیلات عالی هستند و تصمیمات مالی کشور را می‌گیرند، در حالی که کم و یا هیچ آموزشی در مورد موضوع پول نداشته‌اند.

من گاهی اوقات نگاهی به هزاره جدید می‌اندازم و در عجب می‌مانم که چه اتفاقی خواهد افتاد؟ وقتی میلیون‌ها نفر از مردم به پول و امداد پزشکی نیاز خواهند داشت، در حالی که وابسته به خانواده و یا کمک مالی دولت خواهند بود. چه اتفاقی خواهد افتاد، وقتی مؤسسات بیمه پزشکی سالمندان و تأمین اجتماعی دیگر پولی نداشته باشند؟ چگونه یک نسل نجات پیدا خواهد کرد، اگر آموزش بچه‌ها در مورد پول، باز هم به همان روال والدینشان که بیشتر آنها رو به فقر و یا مواجه با فقرند، واگذار بشود؟

من به دلیل این که دو پدر باجذب و بانفوذ داشتم و موارد زیادی از هر دوی آنها یاد گرفتم، مجبور بودم درباره توصیه‌های هر کدام از آنها فکر کنم، دید گرانبهایی به واسطه قدرت و تأثیر طرز تفکرشان نسبت به زندگی به دست آوردم.

برای مثال، یکی از آن دو همیشه عادت داشت، بگوید: «من نمی‌توانم قدرت مالی داشته باشم.» پدر دیگر، استفاده از این کلمات را ممنوع کرده بود و اصرار داشت که بگویم: «چگونه می‌توانم توانایی مالی داشته باشم؟» جمله یکی خبری بود و دیگری سؤالی. یکی به شما اجازه می‌دهد که از مسؤولیت شانه خالی کنید و دیگری شما را مجبور به فکر کردن می‌کند.

پدری که به زودی داشت ثروتمند می‌شد، برای من توضیح می‌داد: وقتی شما جمله «من توانایی ندارم» را بگویید، به صورت خودکار مغز شما از کار می‌افتد و با پرسیدن این سؤال که «چگونه می‌توانم توانایی مالی داشته باشم؟» مغز شما به کار وادار می‌شود. او منظورش این نبود که شما هر آنچه که می‌خواهید، بخرید، بلکه او اعتقاد محکمی در مورد به کارگیری مغز داشت، یعنی قوی‌ترین رایانه در جهان. او می‌گفت: «مغز من هر روز قوی‌تر می‌شود، چون به او تمرین می‌دهم. هر چه که مغزم قوی‌تر باشد، برای من بیشتر پول می‌سازد.»

او بر این باور بود که یکی از نشانه‌های تنبلی فکری، تکرار به طور خودکار جمله «من توانایی مالی ندارم»، می‌باشد.

اگرچه هر دو پدرم به سختی کار می‌کردند، ولی من دریافته بودم که یکی از آن‌ها وقتی موضوع‌های مالی پیش می‌آمد، عادت داشت که به مغز خود استراحت بدهد. و دیگری عادت داشت، مغزش را به کار وادارد. نتیجه نهایی در طول مدت زمان، نشان داد که یکی از آن‌ها از نظر مالی قوی و دیگری ضعیف‌تر شد. این موضوع فرق زیادی با یک نفر که به صورت مرتب به باشگاه ورزشی می‌رود و تمرین می‌کند، با یک نفر دیگر که روی مبل تکیه می‌دهد و تلویزیون نگاه می‌کند، ندارد. تمرین جسمی خوب،

فرصت شما را برای سلامتی، بیشتر می‌نماید و تمرین فکری، فرصت شما را برای ثروتمند شدن افزایش می‌دهد. تنبلی، سلامتی و ثروت را کاهش می‌دهد.

دو پدر من طرز فکر مخالفی داشتند. یکی فکر می‌کرد: «ثروتمند باید مالیات بیشتری بپردازد، تا از آن‌هایی که درآمد کمتری دارند محافظت بشود» و دیگری می‌گفت: «مالیات تنبیهی است برای کسانی که تولید می‌کنند و پاداشی است برای آن‌هایی که تولید نمی‌کنند.»

یکی سفارش می‌کرد: «سخت درس بخوان که بتوانی در یک شرکت خوب کار کنی» و دیگری به من سفارش می‌کرد: «خوب درس بخوان تا یک شرکت خوب برای خریدن پیدا کنی.»

یک پدر می‌گفت: «دلیل این که من ثروتمند نیستم، این است که شما بچه‌ها را دارم» و دیگری می‌گفت: «دلیل این که من باید ثروتمند بشوم این است که شما بچه‌ها را دارم.»

یکی از آن‌ها تشویق می‌کرد: «سر میز شام در مورد پول و تجارت صحبت کنیم.» و دیگری صحبت کردن در مورد موضوع پول را سر میز غذا ممنوع کرده بود.

یک پدر می گفت: «وقتی مسأله پول در میان است، با احتیاط عمل کنید و خطر نکنید.»
و دیگری می گفت: «یاد بگیرید که خطر را کنترل کنید.»

یکی بر این باور بود: «خانه ما بزرگ‌ترین سرمایه و بهترین دارایی ماست.» دیگری بر این باور بود: «خانه من یک دردسر است و اگر خانه تو بزرگ‌ترین سرمایه تو باشد، در این صورت با مشکل مواجه هستی.»

هر دو پدرم صورت‌حساب‌های خودشان را به موقع پرداخت می‌کردند، اما یکی صورت‌حساب‌ها را اول می‌پرداخت و دیگری آخر سر. یک پدرم بر این باور بود: «یک شرکت و یا دولت از تو و احتیاجات تو محافظت می‌کنند.» بر همین اساس، او همیشه در فکر افزایش حقوق، برنامه‌های بازنشستگی، هزینه‌های درمانی، مرخصی پزشکی، روزهای تعطیل و موارد دیگری که او را به شوق می‌آورد بود. او بسیار، تحت تأثیر قرار گرفته بود از این که دو تا از عموهایش به ارتش ملحق شده بودند و حقوق بازنشستگی برای تمام طول عمر می‌گرفتند؛ تازه آن هم بعد از بیست سال خدمت فعال. او عاشق مزایای پزشکی و امتیازهای تخفیف در خرید بود که در ارتش این موارد شامل دوران بازنشستگی هم می‌شد. همچنین او بسیار خشنود می‌نمود از این که نظام موجود به واسطه دانشگاه وسعت پیدا کرده بود. به نظر می‌آمد که موضوع امنیت شغلی و مزایای

آن برای او بیشتر از خود شغل ارزش داشتند. اغلب می‌گفت: «من سخت برای دولت کار می‌کنم و برای همین هم تمام این مزایا شامل من می‌شود.»

دیگری بر این باور بود که اعتماد به نفس، تمام ثروت یک نفر است و با مسأله حقوق و مزایا به شدت مخالفت می‌کرد. اعتقاد داشت که این طرز تفکر، افرادی محتاج به وجود می‌آورد. او تأکید می‌کرد که باید از نظر مالی قدرتمند باشیم.

یک پدر برای حفظ چند دلار سخت تلاش می‌کرد و دیگری به راحتی پول به دست می‌آورد. یکی به من یاد داد که چگونه یک شرح حالِ سوابق بنویسم، تا یک شغل خوب داشته باشم و دیگری به من یاد داد که چگونه یک برنامه قوی مالی و تجاری بنویسم که بتوانم برای خودم یک کار را تدارک ببینم.

داشتن دو پدر قوی، به من اجازه داد تا متوجه تأثیر طرز تفکرات متفاوت هر کدام از آنها بر روی زندگی خود بشوم. من دریافتم که در واقع مردم زندگی خود را به واسطه طرز تفکرشان شکل می‌دهند.

برای مثال: پدر فقیر من همیشه می‌گفت: «من هیچ وقت ثروتمند نمی‌شوم.» این پیشگویی به واقعیت تبدیل شد. از طرفی دیگر، پدر ثروتمندم همیشه خودش را یک شخصیت ثروتمند خطاب می‌کرد و اغلب عناوینی مثل این می‌گفت: «من یک مرد

ثروتمند هستم و افراد ثروتمند فلان کار را انجام نمی‌دهند»، حتی وقتی که او بعد از یک شکست بزرگ مالی، به طور کامل ورشکسته شد، باز هم نام بردن خودش به عنوان یک مرد ثروتمند را ادامه می‌داد. او خودش را با این جمله توجیه می‌کرد:

«بین فقیر بودن و ورشکسته شدن، تفاوت بسیار زیادی وجود دارد؛ ورشکستگی

موقتی است، ولی فقر همیشگی.»

پدر فقیر من همچنین می‌گفت: «من علاقه‌ای به پول ندارم»، و یا «پول مهم نیست.» و پدر ثروتمندم همیشه می‌گفت: «**پول یعنی قدرت.**»

شاید قدرت تفکرات ما هیچ وقت با هیچ موردی قابل مقایسه و ارزیابی نباشد، ولی این برای من به عنوان یک پسر جوان آشکار بود که مراقب افکارم باشم و بدانم که چگونه خودم را خطاب کنم. من دریافتم که پدر فقیر من، فقیر بود؛ نه به خاطر میزان پولی که در می‌آورد که در واژه این معنی را می‌داد، بلکه به خاطر تفکرات و عملکرد خودش بود. به عنوان یک پسر جوان، داشتن دو پدر، من را زیرک و آگاه کرده بود تا دقت کنم که چه اندیشه‌ای را برای خود انتخاب و قبول نمایم و به کدام یک باید گوش فرا دهم؛ پدر ثروتمندم یا پدر فقیرم؟ اگرچه هر دوی آنها احترام فوق‌العاده‌ای برای

تحصیل کرده‌ها و افراد در حال آموزش قائل بودند، ولی باور نداشتند، مواردی که آن‌ها یاد گرفته‌اند، برای یادگیری مهم بوده است.

یکی از من می‌خواست که سخت درس بخوانم، رتبه خوب کسب کنم و یک شغل خوب، «برای کار کردن به خاطر پول» پیدا کنم. او بیشتر می‌خواست که من درس بخوانم، یا یک متخصص در زمینه وکالت، یا حسابداری و یا ادامه تحصیل بدهم برای فوق‌لیسانس مدیریت.

دیگری من را تشویق می‌کرد که مطالعه کنم تا ثروتمند بشوم، یا دریابم که چگونه پول کار می‌کند و یاد بگیرم که چگونه پول داشته باشم تا برایم کار کند. او می‌گفت:

«من برای پول کار نمی‌کنم، پول برای من کار می‌کند.»

در سن نه سالگی من تصمیم گرفتم که از پدر ثروتمند در مورد پول درس‌هایی بیاموزم؛ این کار را انجام دادم و گوش کردن به توصیه‌های پدر فقیرم را انتخاب نکردم، حتی با وجود این که او کسی بود که تمام مدارک تحصیلی کالج را دارا بود.

درسی از رابرت فراست

رابرت فراست، شاعر مورد علاقه من است.

اگرچه من بسیاری از شعرهای او را دوست دارم، ولی شعر مورد علاقه من «راه نرفته» است. من این درس را هر روز مورد استفاده قرار می‌دهم.

راه نرفته

در جنگل زرد، دو راه از هم جدا می‌شوند

و من متأسفم که نتوانستم از هر دوی آن راه‌ها بروم

و به عنوان یک مسافر، مدتی طولانی ایستاده بودم

و تا دور دست‌ترین فاصله‌ای که می‌توانستم، به جاده نگاه کردم

تا جایی که به طرف بوته‌زار می‌رفت

با بی‌اعتنایی به آن راه دیگر نگاه کردم

شاید می‌توانستم مورد بهتری پیدا کنم

چون بسیار سرسبز بود، من می‌خواستم خودم را آماده کنم

اگرچه برای گذشتن از آن جا
هر دو راه به یک اندازه سرسبز بودند
و آن روز صبح هر دو راه به صورت یکسان چینه‌بندی شده بودند
بر روی برگ‌ها هیچ ردپایی نبود
من برای یک روز دیگر صبر کردم
تا حالا می‌خواستم بدانم که چگونه راه به جاده منتهی می‌شود
من شک داشتم که شاید بهتر است برگردم
می‌خواستم این را با یک نفس بلند بگویم
به همین گونه زندگی ما می‌گذرد
در جنگل آن دو راه از هم جدا می‌شوند و من
آن راهی را انتخاب می‌کنم که مسافرین کمتری از او گذشته‌اند
و آن موجب تمام تفاوت‌ها بود

«رابرت فراست - ۱۹۱۶»

در تمام این سال‌ها من بسیار بر روی این شعر رابرت فراست تأمل کرده‌ام. انتخاب این که به توصیه‌های پدر تحصیل کرده‌ام گوش بدهم و نگرش او در مورد پول را دنبال نکنم، برای من تصمیم بسیار دردناکی می‌نمود، ولی این تصمیمی بود که بقیه زندگی من را شکل داد.

زمانی که من تصمیم خودم را در مورد گوش دادن به توصیه‌های پدر ثروتمند، گرفتم. تحصیلات من در مورد پول آغاز شد. پدر ثروتمند در یک مدت زمان سی ساله، یعنی تا زمانی که من سی‌ونه ساله بودم این کار را ادامه داد. او زمانی آموزش دادن به من را پایان داد که متوجه شد من به طور کامل همه آن مواردی را که بارها سعی کرده بودم بر کله محکم من فرو کند، یاد گرفته‌ام.

پول یکی از ارکان قدرت است، ولی آنچه که قدرتمندتر است، تحصیلات مالی است. پول می‌آید و می‌رود، ولی اگر بدانید که آن چگونه کار می‌کند، شما قدرتی بالاتر کسب کرده‌اید و می‌توانید شروع به ساختن ثروت خودتان نمایید. دلیل این که مثبت فکر کردن به تنهایی کاربرد ندارد، این است که بیشتر مردم به مدرسه می‌روند، ولی هرگز در مورد این که پول چگونه کار می‌کند یاد نگرفته‌اند. بنابراین آن‌ها زندگیشان را صرف کار کردن برای پول می‌کنند.

زمانی که من شروع به تحصیل در مورد پول کردم، فقط ۹ سال داشتم. به همین علت درس‌ها بسیار آسان می‌نمودند و وقتی تمام درس‌ها گفته و شروع شد، فقط ۶ درس اصلی وجود داشت که در طول ۳۰ سال تکرار می‌شدند. این کتاب نیز در مورد همان ۶ درس است و به همان سادگی که پدر ثروتمندم برای من به پیش برد، برای شما نیز بیان شده است. این درس‌ها این معنی را ندارند که جواب‌ها نشان می‌دهند، بلکه یک دفترچه راهنما را تداعی می‌کنند؛ دفترچه راهنمایی که به شما و فرزندانتان کمک می‌کند تا ثروتمندتر بشوید و هیچ موردی نمی‌تواند شما را در این دنیای سردرگم و هر لحظه در حال تغییر، نگران کند.

درس ۱: ثروتمندان برای پول کار نمی‌کنند.

درس ۲: چرا سود و هوش مالی تدریس می‌شود؟

درس ۳: کار خودتان را داشته باشید.

درس ۴: تاریخچه مالیات‌ها و قدرت شرکت‌ها و مؤسسات

درس ۵: ثروتمندان پول می‌سازند.

درس ۶: برای یادگیری کار کنید، نه برای پول.

فصل دوم

درس اول: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند

پدر می‌شود به من بگویی چطور می‌توانم پولدار بشوم؟

پدرم روزنامه عصر گاهی را که داشت می‌خواند پایین گذاشت و گفت پسرم چرا می‌خواهی پولدار بشوی؟ گفتم چون امروز مادر جیمی سوار بر کادیلاک جدیدشان آمد دم مدرسه. برای آخر هفته آنها می‌خواستند به ویلای خودشان بروند. جیمی هم سه تا از دوستانش را با خودش برد اما از من و مایک دعوت نکرد. آنها گفتند چون من و مایک فقیریم از ما دعوت نمی‌کنند.

پدرم ناباورانه پرسید آنها این را گفتند؟

من با صدایی حزن آلود گفتم بله آنها گفتند.

پدرم در سکوت سرش را تکان داد عینکش را بالاتر گذاشت و به خواندن ادامه داد. من منتظر جواب ایستادم.

سال ۱۹۵۶ بود و من ۹ ساله بودم. به واسطه برخی اتفاقات من هم به همان مدرسه‌ای می‌رفتم که پولدارهای شهر فرزندان‌شان را به آن می‌فرستادند.

شهر ما در واقع از قدیم مرکز کاشت نیشکر بود. مدیران صنعت کشت و دیگر افراد متمول مثل پزشکان، تجار و بانکدارها فرزندانشان را از کلاس ۱ تا ۶ به این مدرسه می‌فرستادند. بعد از کلاس ششم هم فرزندان آنها معمولاً به مدارس خصوصی می‌رفتند. از آن جا که خانه ما هم در همان محدوده از خیابان بود که مدرسه آنجا قرار داشت من هم به آنجا فرستاده شدم. در صورتی که اگر سمت دیگری خیابان زندگی می‌کردیم من هم به مدرسه‌ای می‌رفتم که بچه‌هایی مانند من به آنجا می‌رفتند و پس از اتمام دوره ابتدایی من و آنها را به مراکز آموزش دولتی یا دبیرستان می‌فرستادند. برای این دسته از بچه‌ها که من هم جزو شان بودم مدرسه خصوصی وجود نداشت. بالاخره پدرم روزنامه‌اش را پایین گذاشت، می‌دانستم که داشت فکر می‌کرد. او به آرامی گفت خوب پسرم اگر می‌خواهی پولدار بشوی باید پول درآوردن را یاد بگیری.

پرسیدم چطور می‌توانم پول در بیاورم؟

او با لبخندی گفت: خوب از فکرت استفاده کن. در واقع منظورش این بود که من همین قدر می‌دانم یا من جواب را نمی‌دانم پس لطفاً شرمنده‌ام نکن.

آغاز یک شراکت

صبح روز بعد چیزی را که پدرم گفته بود برای مایک بازگو کردم. با قاطعیت می‌توانم بگویم که من و مایک تنها بچه‌های فقیر در آن مدرسه بودیم. مایک هم مثل من از سر تصادف به این مدرسه آمده بود. انگار گه استثنایی رخ داده بود تا من و مایک در مدرسه بچه پولدارها باشیم. در واقع ما آنقدرها هم فقیر نبودیم اما خودمان اینگونه احساس می‌کردیم. چون سایر پسرهای مدرسه دستکش‌های نوبی بیس بال و دوچرخه نو داشتند. در واقع همه وسایلشان نو بود. پدر و مادرمان برای ما نیازهای اساسی از قبیل مسکن و پوشاک را فراهم کرده بودند اما همش همین بود. پدرم عادت داشت که بگوید اگر فلان چیز را می‌خواهی برای داشتنش کار کن. خیلی چیزها دلمان می‌خواست اما برای پسر بچه‌های ۹ ساله کار چندانی برای انجام دادن نبود.

مایک پرسید خوب برای پول در آوردن باید چه کار کنیم؟

گفتم نمی‌دانم اما دوست داری با هم شریک بشویم؟

وی موافقت کرد بنابراین آن روز شنبه مایک اولین شریک تجاری من شد. ما تمامی آن روز صبح را در مورد راه‌های پول در آوردن با هم حرف زدیم. گاهی وقت‌ها در مورد آن بچه‌های که داشتند در ویلای جیمی خوش می‌گذرانند با هم حرف می‌زدیم.

گر چه کمی ناراحت می شدیم اما ناراحتی مان از این جهت خوب بود که به ما انگیزه می داد تا بخواهیم به روش های پول در آوردن فکر کنیم. در نهایت آن روز بعد از ظهر یک جرقه ای بزرگ در ذهنم زده شد. ایده مزبور را از کتاب علمی ای گرفتیم که مایک خوانده بود. ما که هیجان زده بودیم با هم دست دادیم چون برای شراکت مان موردی پیدا کرده بودیم.

ظرف چند هفته بعد از آن روز، من و مایک به خانه هایی که در همسایگی مان بودند می رفتیم و در می زدیم و می خواستیم که تیوب های خمیر دندانی را که مصرف کرده اند دور نریزند و برایمان نگه دارند. بیشتر بزرگ ترها اگر چه نگاهشان متحیر بود اما با زدن لبخندی رضایت می دادند که این کار را بکنند. بعضی ها می پرسیدند می خواهید با این تیوب ها چه کار کنید که می گفتیم نمی شود بگوییم این یک راز کاری است.

مادر من به موازات هفته هایی که طی می شدند آشفته تر می شد چون ما مکانی نزدیک ماشین لباسشویی او را برای انبار کردن تیوب ها انتخاب کرده بودیم. منظره تیوب های کج و کوله مصرف شده و کثیف همسایه ها برای مادرم گران تمام شده بود. از ما پرسید می خواهید چه کار کنید؟ نمی خواهم این دفعه بشنوم که این یک راز کاری است. یا فکری به حال این آت و آشغال ها بکنید یا من همه را می ریزیم دور.

من و مایک به التماس افتادیم و به او گفتیم یک کمی دیگر صبر کند تا ما به اندازه کافی تیوب جمع کنیم و بعد تولید را شروع کنیم. به مادرم گفتیم ما منتظریم چند تا از همسایه‌هایمان که به ما قول دادند هم خمیر دندان‌هایشان را مصرف کنند و تیوبشان را به ما بدهند. مادرم به ما یک هفته مهلت اضافی وقت داد. تاریخ شروع تولیدمان جا به جا شده بود و فشار زیادی رویمان وارد می‌شد. اولین شراکت کاری ما به واسطه تهدید به تخلیه اموالمان که از طرف مادر خود من انجام گرفت در معرض تهدید قرار داشت. قرار شد مایک به همسایه‌ها بگوید که زودتر خمیر دندان‌هایشان را مصرف کنند و بگوید که به توصیه دندانپزشک‌ها باید دفعات مسواک زدن را بیشتر کنند. من هم خط تولید را آماده می‌کردم.

یک روز پدرم به همراه یکی از دوستانش به خانه آمد و در کنار خیابان دو پسر بچه را دید که خط تولیدی آماده کرده بودند و با سرعت تمام مشغول کار بودند. رد نازکی از پودری سفید همه جا پخش شده بود. روی میز بزرگی که جلویمان گذاشته بودیم جعبه‌های مکعبی شکل کوچک شیر مدرسه قرار داشت و کباب‌پز دستی ذغالی‌مان را هم آنجا گذاشته بودیم و درون آن هم ذغال‌های داغ ریخته بودیم که حسابی سرخ شده بودند.

پدرم با احتیاط به سمت ما آمد. وی مجبور شده بود ماشین را در ورودی خانه پارک کند چون خط تولید ما راه ورود او به گاراژ را بسته بود. وقتی او و دوستش به ما نزدیک شدند دیگ استیلی را دیدند که روی ذغال‌ها گذاشته شده بود و درونش هم پر از تیوب‌های خمیر دندان بود که داشتند ذوب می‌شدند. آن موقع تیوب‌ها پلاستیکی نبودند بلکه از سرب ساخته می‌شدند. بنابراین ما رنگ روی آن‌ها را پاک می‌کردیم و آن‌ها را درون دیگ می‌انداختیم و آنقدر صبر می‌کردیم تا ذوب و مایع می‌شدند و سپس با کمک ملاقه‌هایی که از مادرم گرفته بودیم سرب را درون سوراخ کوچکی که بالای جعبه‌های مقوای شیر قرار داشت می‌ریختیم. قبلاً جعبه‌ها را پر از گچ کرده بودیم. پودر سفید هم که همه جا ریخته شده بود همان گچ بود که هنوز با آب قاطی نشده بود. من چون عجله داشتم یکی از بسته‌های گچ از دستم به زمین افتاد و تمام آن حوالی، انگار که برف آمده باشد سفید پوش شده بود. جعبه‌های مقوایی شیر به عنوان محفظه بیرونی قالب‌های گچی عمل می‌کردند.

پدرم و دوستش ما را که داشتیم به دقت سرب ذوب شده را به درون سوراخ کوچک بالای مکعب‌های گچی می‌ریختیم نگاه می‌کردند. پدرم گفت مواظب باشید. من بدون اینکه ببینم گوینده چه کسی است سرم را به علامت تایید تکان دادم.

بالاخره وقتی قالب ریزی تمام شد دیگ را پایین گذاشتم و به پدرم لبخند زدم. وی با لبخندی محتاطانه پرسید شماها دارید چه کار می کنید؟

من گفتم داریم همان کاری را می کنیم که شما گفتید. می خواهیم پولدار شویم.

مایک هم در حالی که دندان هایش از پس لبخندش معلوم بود گفت آره ما با هم شریکیم. پدرم پرسید حالا در این قالب های گچی چی هست؟
گفتم خودت ببین. این یکی باید خوب از آب در آمده باشد.

با چکش کوچکی که داشتم روی درپوشی زدم که مکعب مقوایی شیر را از وسط به دو قسمت می کرد. سپس با دقت نیمه رویی قالب گچی را برداشتم و یک سکه نیکلی از آن جا بیرون افتاد.

پدرم گفت آه خدای من شماها دارید از سرب سکه درست می کنید. مایک گفت بله ما داریم همان کاری را می کنیم که شما گفتید. داریم پول درست می کنیم.

دوست پدرم رویش را برگرداند و زد زیر خنده. پدرم لبخند زد و سرش را تکان داد. روبروی او دو پسر بچه قرار داشتند که پوشیده از گچ شده بودند و کنارشان یک کباب پز روشن و جعبه ای از تیوب های مصرف شده خمیر دندان بود و نیششان تا بناگوش

باز بود. وی از ما خواست دست از کار بکشیم و همراه او جلوی پلکان خانه بنشینیم. وی با لبخندی ملایم برای ما توضیح داد که جعل سکه یعنی چه.

تمام رویاهای ما نقش بر آب شد. مایک با صدایی لزان گفت یعنی می‌گویید کار ما قانونی نیست؟!

دوست پدرم گفت چه کارشان داری. بگذار ادامه بدهند. شاید دارند استعدادشان را شکوفا می‌کنند.

پدرم به او زل زد.

پدرم به آرامی گفت بله این کار غیر قانونی است اما شما نشان دادید که خلاقیت زیادی دارید و فکرهای بکری به سرتان می‌زنند. به کارتان ادامه بدهید من به شما افتخار می‌کنم.

من و مایک که ناامید شده بودیم ۲۰ دقیقه ساکت نشستیم و بعد به تمیز کردن محوطه پرداختیم. کسب و کار ما همان روز شروعش تمام شد. در حالی که داشتم گچ‌ها را جارو می‌کردم به مایک گفتم فکر می‌کنم حق با جیمی و دوستانش باشد. ما فقیریم.

همان موقع که این را گفتم پدرم داشت مجدداً می‌رفت بیرون. وی گفت بچه‌ها اگر تسلیم بشوید آنوقت فقیرید. مهم‌ترین چیز این است که شماها اقلماً دست به کار شدید.

خیلی‌ها هستند که فقط حرف پولدار شدن را می‌زنند و رؤیای آن را در خواب می‌بینند. شما دست به کار شدید من به شما افتخار می‌کنم. تسلیم نشوید و ادامه بدهید. من و مایک در سکوت آنجا ایستادیم. پدرم حرف‌های قشنگی می‌زد اما ما هنوز نمی‌دانستیم چه کار باید بکنیم.

من پرسیدم پس چرا شما پولدار نیستید بابا؟

وی گفت آخر من می‌خواستم که معلم باشم. معلم‌ها هم به پولدار شدن فکر نمی‌کنند. ما فقط عاشق تدریس کردن هستیم. کاش می‌توانستم کمکت کنم. اما من واقعاً نمی‌دانم چطور باید پول درآورد.

من و مایک برگشتیم و به تمیز کردن ادامه دادیم.

پدرم گفت این را می‌دانم که اگر می‌خواهید بدانید چطور باید پولدار شوید نباید از من پرسید. مایک شما باید با پدرت صحبت کنید.

مایک با چهره‌ای بهت زده گفت با پدر من حرف بزنیم؟

پدرم با لبخند گفت بله با پدر تو. من و پدرت هر دو در یک بانک حساب داریم و کارهای بانکی‌مان را یک کارمند انجام می‌دهد. او در مورد پدرت خیلی صحبت می‌کند.

وی چندین بار به من گفته است که پدرت در مورد مسایل مالی و پول بسیار هوشمندانه عمل می‌کند. مایک ناباورانه گفت پدر من!

پس چطور است که خانه و ماشین ما مثل بچه پولدارهای مدرسه نیست؟

پدرم جواب داد داشتن خانه، ماشین شیک، لزوماً به معنای پولدار بودن یک نفر یا آنکه او راه پولدار شدن را می‌داند نیست. پدر جیم برای شرکت کشت و زرع نیشکر کار می‌کند. من و او چندان فرق نداریم. او برای کارفرمایان شرکت کار می‌کند و من برای دولت. او با کار در شرکت ماشینش را خریده است.

الان شرکت نیشکر دچار مشکلات مالی شده و ممکن است پدر جیمی هر لحظه کارش را از دست بدهد و دیگر چیزی نداشته باشد. اما پدر تو با او فرق دارد. او دارد برای خودش دم و دستگاهی راه می‌اندازد و من فکر می‌کنم طی چند سال آینده، حسابی پولدار شود.

با شنیدن این توصیه من و مایک دوباره هیجان زده شدیم. با نیروی جدیدی که گرفته بودیم به تمیز کردن محوطه‌ای پرداختیم که در نتیجه اولین بیزنس ناکام ما به آن روز افتاده بود.

در همان حالی که داشتیم تمیز کاری می کردیم نقشه می کشیدیم که چطور و چگونه با پدر مایک حرف بزنیم. مشکل این بود که پدر مایک ساعت‌های زیادی کار می کرد و تا نیمه‌های شب به خانه بر نمی گشت. پدر وی صاحب چندین انبار، یک شرکت ساختمان سازی، تعدادی مغازه و سه رستوران بود. رسیدگی به کار رستوران‌ها بود که او را تا دیر وقت معطل می کرد.

پس از آنکه کار تمیز کردن محوطه تمام شد مایک اتوبوسی را که به سمت محله‌شان می رفت سوار شد. وی می خواست با پدرش آن شب صحبت کند و از او بخواهد که پولدار شدن را به ما درس بدهد. مایک به من قول داد که حتی شده نصفه شب وقتی با پدرش حرف زد با من تماس بگیرد و نتیجه را بگوید.

ساعت ۸:۳۰ شب بود که تلفن ما زنگ زد. گفتم: باشه شنبه هفته بعد و گوشی را گذاشتم. پدر وی موافقت کرده بود که با من و مایک جلسه‌ای ترتیب بدهد. ساعت ۷:۳۰ صبح روز شنبه بعد، من اتوبوسی را که به سمت محله فقیرنشین می رفت سوار شدم.

شروع درس

من ساعتی ۱۰ سنت به شما دو نفر می‌دهم. حتی با معیارهای سال ۱۹۵۶ هم ده سنت در مقابل یک ساعت کار کم بود. من و مایک ساعت ۸ صبح آنروز با پدرش ملاقات کردیم. وی سرش شلوغ بود و یک ساعتی می‌شد که کارش را شروع کرده بود. وقتی من قدم به داخل خانه ساده و کوچک و در عین حال مرتب آن‌ها گذاشتم ناظر شرکت ساختمان‌سازی پدر مایک داشت سوار بر کامیون خاکبرداری‌اش خانه‌شان را ترک می‌کرد. مایک را جلوی در دیدم. وی در حالی که داشت در را باز می‌کرد گفت پدرم دارد با تلفن حرف می‌زند و از من خواست که در ایوان پشت خانه منتظرش بمانیم.

وقتی من قدم روی ورودی خانه قدیمی آن‌ها گذاشتم کف چوبی خانه صدایش درآمد. دم در یک پادری حصیری ارزان قیمت وجود داشت. در واقع کاربرد آن پادری، پوشاندن فرسودگی کف اتاق بود که طی سال‌های متمادی عبور و مرور از آنجا انجام می‌شد. گر چه پادری تمیز بود اما باید عوض می‌شد.

وقتی وارد اتاق نشیمن کوچک آنها شدم که مملو از وسایل و اسباب قدیمی و کهنه‌ای بود که به زور کنار هم چیده شده بودند و به درد کلکسیوندارها می‌خوردند ترس غریبی وجودم را فرا گرفت. روی مبل دو زن نشسته بودند که کمی نسبت به مادر من سن‌شان بالاتر بود.

روبروی آنها مردی نشسته بود که لباس کار تنش بود. وی لباس و کلاه خاکی رنگی به تن کرده بود که مرتب بود اما آهار نداشت. وی حدوداً ده سالی از پدر من بزرگتر بود یعنی فکر می‌کنم ۴۵ سال داشت.

آنها هنگام عبور من و مایک از روبرویشان لبخند زدند. ما به سمت آشپزخانه رفتیم که به ایوانی ختم می‌شد که مشرف به حیاط پشت خانه بود. من با خجالت در جواب به آنها لبخند زدم. پرسیدم این‌ها دیگر چه کسانی هستند؟

مایک گفت آنها برای پدرم کار می‌کنند. آن مرد مسن مسئول اداره انبار پدرم است و آن دو زن مدیران رستوران‌هایش هستند. ناظر ساخت و ساز را هم دیدی که روی پروژه احداث جاده‌ای که ۵۰ مایل از این جا فاصله دارد کار می‌کند. ناظر دیگر او که در حال ساخت مجموعه‌ای ساختمانی است قبل از رسیدن تو به اینجا رفت.

پرسیدم همیشه این جا شلوغ است؟

مایک در حالی که لبخند می‌زد و صندلی‌ای را می‌کشید تا کنار من بنشیند گفت همیشه نه، اما اغلب اوقات چرا. وی گفت من از پدرم پرسیدم که آیا راه پول در آوردن را به ما یاد می‌دهد؟

من از روی احتیاط و کنجکاوی پرسیدم: خوب او در جواب چه گفت؟

مایک گفت: خوب او اول چهره‌اش حالت شوخی به خودش گرفت و بعد گفت حاضر است به ما یک پیشنهادی بدهد.

من در حالی که صندلی‌ام را به سمت عقب هل می‌دادم و تعادلم را بر روی دو پایه عقبی آن حفظ کرده بودم گفتم: |||

مایک هم حرکت من را تکرار کرد. پرسیدم می‌دانی پیشنهادش چیست؟
نه اما به زودی میفهمیم.

ناگهان پدر مایک از میان چهارچوب زوار در رفته‌ای در رو به ایوان، سریع به نزد ما داخل ایوان آمد. من و مایک سریع پاهایمان را جفت کردیم و ایستادیم. البته نه به عنوان احترام بلکه چون حسابی غافلگیر شده بودیم.

پدر مایک پرسید پسرها حاضرید؟ و همزمان صندلی را جلو کشید تا کنار ما بنشیند. ما هم سرمان را به علامت توافق تکان دادیم و در همان حال صندلی‌هایمان را از کنار دیوار به جلو کشیدیم تا روبروی او بنشینیم.

پدر مایک مرد درشت هیکلی بود که ۶ فوت قد و ۲۰۰ پوند وزن داشت. پدر من قدش به نسبت او بلندتر بود و تقریباً هم وزن او می‌شد و ۵ سال از پدر مایک مسن‌تر بود. آنها یک جوهرهایی شبیه هم بودند گرچه به لحاظ قومی و نژادی متفاوت بودند. شاید قدرت بدنی‌شان یکسان بود.

مایک به من گفت که شما می‌خواهید راه پول در آوردن را یاد بگیرید درست است رابرت؟

من سریع سرم را به علامت مثبت تکان دادم اگر چه کمی ترسیده بودم. پشت همه کلمات و لبخند پدر مایک انرژی بسیار زیادی نهفته بود.

خوب پس پیشنهاد من از این قرار است من حاضرم به شما چیز یاد بدهم اما این کار را به روش مدرسه‌ای انجام نمی‌دهم. شما برای من کار می‌کنید و من به شما درس می‌دهم و اگر حاضر نشوید کار کنید من هم چیزی به شما یاد نمی‌دهم. اگر شما کار کنید من هم سریع تر به شما درس می‌دهم اما اگر قرار باشد بنشینید و گوش کنید وقت مرا تلف کرده‌اید. این پیشنهاد من است یا قبولش کنید یا به سلامت. من پرسیدم می‌شود اول یک سوالی از شما بپرسم؟

پدر مایک با لبخندی شیطنت‌آمیز گفت نه. یا قبول کن یا رد کن. من آنقدر کار دارم که وقت برای سرخاراندن ندارم. اگر نمی‌توانی قاطعانه تصمیم‌گیری آن وقت هیچ وقت پول درآوردن را یاد نمی‌گیری.

فرصت‌ها می‌آیند و می‌روند. توانایی گرفتن تصمیم‌های سریع مهارت مهمی است.

حالا فرصتی که خواستارش بودی را بدست آورده‌ای. یا کلاس آموزشی ما ظرف ۱۰ ثانیه شروع می‌شود یا آنکه اصلاً شروع نمی‌کنیم. گفتم قبول می‌کنم. مایک هم گفت قبول می‌کنم.

پدر مایک گفت خوب است. خانم مارتین ظرف ۱۰ دقیقه دیگر می‌رسد این جا. بعد از اینکه کار من با وی تمام شد می‌توانید همراه او به مغازه من بروید و کارت‌ان را شروع کنید. من ساعتی ۱۰ سنت به شما می‌دهم و شما هم هر هفته شنبه‌ها ۳ ساعت برای من کار می‌کنید. من گفتم ولی امروز (شنبه‌ها) بازی بیس بال دارم.

پدر مایک تن صدایش را پایین آورد و آن را بم کرد و گفت یا قبول می‌کنی یا به سلامت. گفتم قبول می‌کنم. و تصمیم گرفتم که به جای انجام بازی بیس بال برای او کار کنم.

۳۰ سنت!!!

ساعت ۹ صبح یک روز زیبای شنبه من و مایک شروع کردیم به کار کردن برای خانم مارتین. وی زن مهربان و صبوری بود و همیشه می‌گفت که من و مایک او را به یاد دو پسرش می‌اندازیم که پس از رسیدن به بزرگسالی از او جدا شده و سراغ زندگیشان رفته بودند. وی در عین حالی که مهربان بود اما به سخت کوشی اعتقاد داشت و ما را حسابی به کار می‌گرفت. به هر حال او کارفرمای ما بود. ما ۳ ساعت را به در آوردن کنسروها و کالاهای بسته‌بندی شده از قفسه‌ها، گردگیری آنها به کمک یک برس و سپس مرتب چیدن آنها بر روی هم می‌پرداختیم. که کار بی‌نهایت کسل کننده‌ای بود.

پدر مایک که من او را پدر پولدار می‌نامم صاحب ۹ تا از این مغازه‌های کوچک بود که پارکینگ‌های بزرگی داشتند. در واقع آنها نمونه اولیه‌ای از مغازه‌های ۷ صبح تا ۱۱ شبی بودند. در آن حوالی فقط چند تا مغازه خواروبارفروشی وجود داشتند که مردم مایحتاج خودشان را از قبیل شیر و نان و کره و سیگار از آن جاها تهیه می‌کردند. مشکلی که آن زمان‌ها وجود داشت این بود که در هاوایی دستگاه تهویه جا نیفتاده بود و به دلیل گرمای هوا نمی‌شد درب مغازه را بست.

درهای مغازه‌ها هم باید به سمت خیابان و هم از سمت پارکینگ باید باز می‌ماندند. بنابراین هر زمان که ماشین از خیابان عبور می‌کرد یا در پارکینگ پارک می‌کرد گرد و خاک وارد می‌شد و روی کالاها می‌نشست.

بنابراین ما تا زمانی که دستگاه تهویه مطبوع به بازار نیامده بود کار برای انجام دادن داشتیم. من و مایک به مدت ۳ هفته به خانم مارتین گزارش می‌دادیم و سه ساعتی را که باید کار می‌کردیم. ظهرها که کار ما تمام می‌شد و وی ۳ سکه ۱۰ سنتی به هر یک از ما می‌داد. حتی با وجود اینکه ما ۹ سال داشتیم و در اواسط دهه ۵۰ به سر می‌بردیم هم ۳۰ سنت برای ما چندان جالب نبود. آن موقع قیمت خرید یک کتاب کمیک ۱۰ سنت بود. بنابراین من پولی که می‌گرفتم را معمولاً صرف خرید کتاب‌های کمیک می‌کردم و بر می‌گشتم خانه.

روز چهارشنبه‌ی هفته چهارم دیگر تصمیم گرفته بودم که استعفا بدهم. تنها دلیلی که موافقت کرده بودم برای پدر مایک کار کنم یادگیری راه‌های پول درآوردن بود اما حالا برده ساعتی ۱۰ سنت شده بودم. در واقع از آن شنبه اول دیگر پدر مایک را ندیده بودم. موقع نهار به مایک گفتم من می‌خواهم استعفا بدهم.

ناهار مدرسه البته افتضاح بود. مدرسه برایم خسته کننده بود تازه دیگر نمی توانستیم چشم انتظار شنبه هایم هم باشیم. اما از همه این ها بدتر ۳۰ سنت بود که برایم گران تمام شده بود.

این بار مایک لبخند زد.

من با خشم و عصبانیت پرسیدم داری به چی می خندی؟

"پدرم گفت که چنین چیزی اتفاق خواهد افتاد. وی گفت هر وقت تصمیم گرفتی که استعفا بدهی با او ملاقات کن"

من با اوقات تلخی گفتم چی؟ او منتظر بوده که من خسته بشوم و استعفا بدهم؟

مایک گفت یک جورهایی پدر من با دیگران متفاوت است. نحوه تدریس او با پدر تو متفاوت است. مادر و پدر تو بیشتر سخنرانی می کنند. پدر من آدم ساکتی است و چند کلمه بیشتر نمی گوید. تا شنبه این هفته منتظر بمان من به او می گویم که تو حاضری.

یعنی می گویی از قبل پیش بینی شده بود که این وضعیت برای من پیش بیاید؟

نه واقعاً. شاید هم این طور بوده. پدرم روز شنبه برایت توضیح می دهد.

در صف انتظار روز شنبه

من کاملاً آماده بودم تا با او مواجه شوم. حتی پدر واقعی‌ام هم از دست او ناراحت بود. **پدر واقعی‌ام یعنی همان که او را از این به بعد پدر بی پول می‌نامم** فکر می‌کرد پدر پولدارم با حقوقی که به ما می‌دهد حقوق کار کودکان را زیر پا گذاشته است و باید مورد بازجویی قرار بگیرد.

پدر تحصیلکرده بی پولم به من گفت مقدار پولی را که استحقاقش را دارم از پدر پولدارم بخواهم. یعنی حداقل ساعتی ۲۵ سنت. پدر بی پولم به من گفت که در صورت نگرفتن افزایش حقوق باید سریع استعفا بدهم.

وی با اوقات تلخی گفت به هر حال تو به آن کار لعنتی احتیاجی نداری.

ساعت ۸ صبح روز شنبه باز هم از در زهوار در رفته ورودی وارد خانه مایک شدم. وقتی وارد شدم پدر مایک گفت یک صندلی بردار و در صف انتظار بمان. وی سپس رویش را برگرداند و در چهار چوب دفتر کوچکش که کنار اتاق خواب بود ناپدید شد. من به اطراف اتاق نگاه کردم و مایک را اصلاً ندیدم. من که احساس غریبی می‌کردم نزدیک همان دو خانمی که ۴ هفته پیش دیده بودمشان نشستم.

آنها لبخند زدند و روی مبل جا به جا شدند تا برای من جا باز کنند. ۴۵ دقیقه گذشت و من از عصبانیت داشتم جوش می‌آوردم. آن دو خانم با وی ملاقات کرده بودند و ۳۰ دقیقه قبل رفته بودند. آن آقای مسن هم ۲۰ دقیقه‌ای با وی جلسه داشت و بعد رفته بود.

خانه خالی از افراد بود و من در اتاق نشیمن تاریک و مرطوب پدر مایک نشستم. آن روز یک روز زیبای آفتابی درهاوایی بود و من منتظر بودم تا با آدم ارزان خری که کودکان را استثمار می‌کرد حرف بزنم. می‌شنیدم که وی در دفترش راه می‌رفت و با تلفن حرف می‌زد و وجود مرا انکار می‌کرد. حاضر بودم که بزنم بیرون اما بنا به دلایلی همچنان مانده بودم.

در نهایت ۱۵ دقیقه بعد دقیقاً سر ساعت ۹ پدر پولدار از دفترش بیرون آمد و بدون گفتن کلمه‌ای با اشاره دست از من خواست که وارد دفتر تیره و تاریکش بشوم. پدر پولدار در حالی که در صندلی‌اش فرو می‌رفت گفت می‌دانم که یا می‌خواهی حقوقت را بالا ببرم یا در مقابل استعفا می‌دهی.

من که تقریباً اشک‌هایم روان شده بود گفتم شما که به عهدتان وفا نکردید. مواجهه یک پسر بچه ۹ ساله با مردی جا افتاده واقعاً کار ترسناکی بود.

شما به من گفتید که در صورتی که من برایتان کار کنم به من درس می‌دهید. خوب من برایتان کار کردم. سخت هم کار کردم. من از بازی بیس بالم چشم‌پوشی کردم تا برای شما کار کنم. آنوقت شما به قولتان وفا نکردید. شما چیزی به من یاد ندادید. شما همانطوری که دیگران در شهر می‌گویند یک آدم متقلب و شیاد هستید، شما حریص هستید.

شما می‌خواهید همه پول‌ها برای خودتان باشد و چیزی به کارمندانان نرسد. شما مرا منتظر گذاشتید و هیچ احترامی برای من قایل نشدید. من یک پسر بچه کوچک هستم و لیاقت دارم که با من بهتر رفتار شود.

پدر پولدار به پشتی صندلی چرخانش تکیه داد. دستانش را زیر چانه‌اش گذاشت و یک جورهایی به من خیره شد انگار که داشت مرا برانداز می‌کرد. پدر پولدار گفت بد هم نیست. ظرف کمتر از یک ماه تو هم مثل اکثر کارمندانم حرف می‌زنی.

گفتم چی؟

متوجه حرف‌هایی که می‌زد نمی‌شدم. به شکایت خودم ادامه دادم که من فکر می‌کردم شما به عهد خودتان وفادار می‌مانید و به من درس می‌دهید. به جایش می‌خواهید مرا شکنجه کنید. این بی‌رحمانه است. واقعاً بی‌رحمانه است.

پدر پولدار به آرامی گفت دارم به تو درس می‌دهم.

با عصبانیت گفتم شما چی به من یاد دادید؟

هیچ چیز. حتی از موقعی که با هم توافق کریدم من در مقابل آن حقوق بی ارزش کار کنم یک بار هم با من حرف نزده اید. ساعتی ۱۰ سنت هاه! باید ماموران دولتی را از کار شما با خبر کنم.

ما قانون کار کودکان داریم شما که باید بدانید. می‌دانید که پدر من برای دولت کار می‌کند.

پدر پولدار گفت وای! الان دیگر لحت کاملاً مانند افرادی است که قبلاً برای من کار می‌کردند. کسانی که من اخراجشان کردم یا خودشان استعفا دادند.

من گفتم خوب شما چه حرفی دارید که بزنید؟ به نسبت کودک بودنم خیلی شجاعانه داشتم رفتار می‌کردم. "شما به من دروغ گفتید من برای شما کار کردم و شما قولتان را زیر پا گذاشتید. شما چیزی به من یاد ندادید."

پدر پولدار به آرامی گفت تو از کجا می‌دانی که من چیزی به تو یاد نداده‌ام؟

من با اخم گفتم خوب شما هیچوقت با من صحبت نکرده‌اید. من سه هفته کار کردم و شما چیزی به من یاد ندادید. پدر پولدار گفت مگر تدریس به معنای سخنرانی کردن یا حرف زدن است؟

گفتم خوب بله. وی با لبخند گفت خوب در مدرسه به شما اینگونه درس می‌دهند اما زندگی این گونه به کسی درس نمی‌دهد.

به نظر من زندگی بهترین معلم آدم است.

بیشتر وقت‌ها زندگی با تو حرف نمی‌زدند بلکه فقط تو را همراه خودش به این طرف و آن طرف می‌کشد. هر تکانی که به تو می‌دهد مثل آن است که می‌گوید بیدار شو دارم چیزی به تو یاد می‌دهم که آنرا فرا بگیری.

در سکوت از خودم پرسیدم این مرد دارد از چه حرف می‌زند؟ یعنی چه که، فراز و نشیب‌های زندگی با من حرف می‌زند؟ حالا دیگر مطمئن شده بودم که باید استعفا بدهم. من داشتم با کسی حرف می‌زدم که باید او را می‌فرستادند زندان.

اگر درس‌های زندگی را یاد بگیری آنوقت در زندگی‌ات موفق می‌شوی. وگرنه زندگی همچنان تو را همراه خودش به هر طرف می‌کشد.

پدر پولدار گفت مردم دو دسته‌اند:

۱- یک دسته اجازه می‌دهند تا زندگی آن‌ها را به هر طرف بکشاند.

۲- یک عده هم هستند که عصبانی می‌شوند و جبهه می‌گیرند اما جبهه‌گیری را در مقابل رئیس، شغل، همسر یا شوهرشان انجام می‌دهند. آنها متوجه نیستند که آن چیزی که مغلوبشان می‌کند فشارهای زندگی است.

من اصلاً نمی‌دانستم وی دارد از چه حرف می‌زند.

زندگی همه ما را به این سو و آن سو می‌کشاند. بعضی‌ها تسلیمش می‌شوند و بعضی‌ها با او می‌جنگند. تعداد بسیار کمی هستند که درس‌های زندگی را یاد می‌گیرند و به جلو می‌روند. آنها از فراز و نشیب‌های زندگی استقبال می‌کنند. به نظر آنها این فراز و فرودها یعنی لازم است چیزی را یاد بگیرند. آنها یاد می‌گیرند و جلو می‌افتند. بیشتر افراد تسلیم می‌شوند و یک عده معدودی هم مثل تو می‌جنگند.

پدر پولدار ایستاد و پنجره کوچکی را که جیر جیر می‌کرد و نیاز به تعمیر داشت بست. اگر این درس‌ها را یاد بگیری وقتی بزرگ شدی عاقلانه رفتار خواهی کرد ثروتمند خواهی شد و شاد به زندگی ادامه خواهی داد.

اگر یادشان نگیری آنوقت زندگیات را به سرزنش کردن شغلت، رئیست و حقوق کم خود به عنوان عامل مشکلات خواهی گذراند. آنوقت تمام زندگیات منتظر آن گشایش عظیم خواهی ماند که اتفاق بیفتد و مشکلات مالیات را حل کند.

پدر پولدار به من نگاه کرد تا ببیند همچنان گوش می‌دهم یا نه. نگاه ما با هم تلاقی کرد و به هم خیره شدیم و از طریق چشمانمان با هم ارتباط برقرار کردیم. وقتی پیام آخرش را فهمیدم عقب نشینی کردم. دانستم که حق با اوست. داشتم او را سرزنش می‌کردم و می‌خواستم که به من چیز یاد بدهد. داشتم می‌جنگیدم.

پدر پولدار ادامه داد:

اگر تو از آن دسته افرادی باشی که هیچ عرضه‌ای ندارند آنوقت هر موقع که زندگی به تو فشار بیاورد تسلیم خواهی شد. اگر چنین آدمی باشی تمام عمرت را محافظه کارانه سپری خواهی کرد.

کارهایی را انجام می‌دهی که عموم مردم تایید کنند و خودت را به انتظار حادثه‌ای می‌نشینی که هرگز اتفاق نخواهد افتاد. آنوقت تو در حالی می‌میری که پیرمردی خسته کننده برای اطرافیانت شده‌ای.

تو دوستان زیادی خواهی داشت که تو را واقعاً دوست خواهند داشت زیرا تو آدم ساعی و تلاشگری بوده‌ای. در طول عمرت محتاطانه با مسایل مالی برخورد کرده‌ای و سعی کرده‌ای کاری را انجام بدهی که فکر می‌کردی درست است. اما واقعیت این است که به زندگی اجازه داده‌ای تا تو را به ورطه تسلیم بکشاند. تو در اعماق وجودت از این که خطر کنی ترسیدی.

واقعاً دلت می‌خواسته است که برنده باشی اما چون ترسی که از باخت داشتی بیشتر و شدیدتر از آن بوده است که هیجان برنده شدن را حس کنی، باختی. در اعماق وجودت می‌دانی که این تو بودی که سعی نکردی تا به اهدافت برسی. تو بودی که تصمیم گرفتی محتاط باشی.

دوباره نگاهمان به هم افتاد و به مدت ۱۰ ثانیه به هم نگاه کردیم و فقط وقتی دست کشیدیم که وی مطمئن شد منظورش را فهمیده‌ایم.

پرسیدم شما داشتید من را مغلوب می‌کردید و عقب می‌رانید؟

پدر پولدار لبخندی زد و گفت بعضی‌ها شاید چنین تعبیری داشته باشند. اما من فکر می‌کنم فقط داشتم گوشه‌ای از زندگی را به تو نشان می‌دادم.

من که هنوز عصبانی بودم اما کنجکاو شده بودم گفتم "گوشه‌ای از کدام زندگی؟"

شما پسرها اولین کسانی هستید که از من خواستید تا پول در آوردن را به شما یاد بدهم. من بیشتر از ۱۵۰ تا کارمند دارم و هیچ یک از آنها تا به حال از من در مورد پول سوالی نکرده است.

آن‌ها از من خواستار پول و چک حقوق ماهیانه‌شان هستند اما هرگز نخواستند که در مورد پول بهشون درس بدهم. بنابراین اکثرشان بهترین سال‌های زندگیشان را صرف کار کردن برای پول می‌کنند و کاملاً هم نمی‌فهمند که دارند برای چه هدفی کار می‌کنند.

من با دقت نشسته بودم و گوش می‌دادم.

بنابراین وقتی مایک به من گفت که می‌خواهید در مورد پول در آوردن چیز یاد بگیرید من هم تصمیم گرفتم دوره‌ای را شبیه به زندگی واقعی برایتان طراحی کنم. می‌توانستیم آنقدر برایتان نطق کنم تا کبود شوم اما در آن صورت شما چیزی یاد نمی‌گرفتید. بنابراین فکر کردم تا بگذارم زندگی کمی به شما سخت بگیرد تا حرف‌های من را بفهمید. به همین خاطر است که ساعتی فقط ۱۰ سنت به شما پرداخت کردم.

پرسیدم خوب درسی که ما می‌توانیم از ساعتی ۱۰ سنت کار کردن بگیریم چیست؟ اینکه شما آدم خسیسی هستید و از کارمندان‌تان سوء استفاده می‌کنید؟

پدر پولدار صندلی‌اش را به عقب هل داد و از ته دل خندید. در نهایت بعد از اینکه خنده‌اش بند آمد گفت تو بهتر است دیدت را عوض کنی. از اینکه من را سرزنش کنی و فکر کنی من عامل مشکلات هستم دست بردار.

اگر فکر می‌کنی من عامل مشکلات هستم آنوقت باید من را عوض کنی. اگر بفهمی که دلیل مشکلات خودت هستی آنوقت خودت را عوض می‌کنی، چیز یاد می‌گیری و عاقل‌تر می‌شوی.

خیلی از مردم انتظار دارند همه آدم‌های دنیا به غیر از خودشان عوض شوند. اما بگذار بهت بگویم که تغییر دادن خودت از بقیه آسان‌تر است. گفتم من متوجه نمی‌شوم. پدر پولدار که داشت صبرش را از دست می‌داد گفت مرا به خاطر مشکلات سرزنش نکن. اما شما فقط ساعتی ۱۰ سنت به ما می‌دهید.

پدر پولدار گفت خوب از آن چه درسی می‌گیری؟

با لبخندی موزیانه گفتم این که شما آدم خسیسی هستید.

پدر پولدار گفت می‌بینی تو فکر می‌کنی مشکل من هستم. اما همین طور هم هست.

خوب اگر دوست داری این طوری فکر کن تا هیچ چیزی هم یاد نگیری، این فکر را داشته باش که مشکل من هستم آنوقت چه گزینه‌هایی برای انتخاب پیش رویت است؟ خوب اگر شما نخواهید پول بیشتری به من بدهید یا احترام بیشتری به من بگذارید و به من درس بدهید من استعفا می‌دهم.

پدر پولدار گفت حالا دیدی این همان کار است که بیشتر افراد انجام می‌دهند. آنها استعفا می‌دهند و می‌روند دنبال یک کار دیگر. دنبال فرصت بهتری می‌گردند و در پی دستمزد بالاتر هستند. در واقع فکر می‌کنند که شغل جدید یا دستمزد بالاتر چاره مشکلشان است. در حالیکه در بیشتر موارد اینگونه نیست.

پرسیدم پس چاره کار چیست؟

۱۰ سنت ناقابل در مقابل هر ساعت را بگیرم و لبخند بزنم؟

پدر پولدار لبخندی زد و گفت این کار است که بقیه می‌کنند. آنها چک حقوق ماهیانه خود را دریافت می‌کنند در حالیکه می‌دانند با این مقدار حقوق خود و خانواده‌شان مشکل خواهند داشت. اما همه کاری که می‌کنند هم همین است که به انتظار افزایش حقوق بنشینند و فکر کنند که پول بیشتر، حلال مشکلاتشان خواهد بود. خیلی‌ها این

کار را می‌کنند. بعضی‌ها هم شغل دومی دست و پا می‌کنند و باز هم حقوق کمی را قبول می‌کنند.

من خیره به کف اتاق نگاه می‌کردم و داشتم درسی را که پدر پولدار می‌داد می‌فهمیدم. بالاخره سرم را بلند کردم و سوالم را تکرار کردم " چاره کار چیست؟ "

پدر پولدار در حالیکه به آرامی ضربه‌ای به سر من می‌زد گفت این. چاره همین چیزی است که حد فاصل بین دو گوشت قرار گرفته است.

همان موقع بود که وی نکته محوری را با ما در میان گذاشت که باعث تمایز او از کارمندان و از پدر بی پول می‌شد و در نهایت هم باعث شد که او یکی از ثروتمندترین مردان هاوایی بشود در حالیکه پدر بی پول و بسیار تحصیلکرده من تمام عمرش را درگیر مشکلات مالی بود. همین تفاوت دیدگاه بود که باعث تمام تفاوت‌های موجود در زندگی یک نفر می‌شود.

پدر پولدار بارها و بارها این دیدگاه را که من اسمش را درس شماره یک می‌گذارم تکرار می‌کرد.

«فقر و طبقه متوسط برای پول درآوردن کار می‌کنند ولی پولدارها کاری می‌کنند

که پول برایشان کار کند.»

در آن صبح زیبای شنبه داشتم دیدگاه متفاوتی را با آنچه پدر بی پولم به من درس داده بود مرور می‌کردم. در سن ۹ سالگی فهمیدم که هر دو پدرم می‌خواستند به من درس بدهند. هر دو می‌خواستند که من مطالعه داشته باشم اما موضوع پیشنهادی هر یک با دیگری فرق داشت.

پدر بسیار تحصیلکرده‌ام از من انتظار انجام همان کارهایی را داشت که خودش انجام داده بود و می‌گفت پسر من از تو می‌خواهم که حسابی درس بخوانی و نمرات خوبی بگیری تا بتوانی شغلی خوب و مطمئن در یک شرکت بزرگ پیدا کنی و یادت باشد که مزایای کار کردن در آن شرکت باید عالی باشد.

پدر پولدار از من می‌خواست تا یاد بگیرم و بدانم پول چکار می‌کند تا کاری کنم که برای من کار کند. وی از من می‌خواست که چنین درس‌هایی را به تدریج در طول زندگی با راهنمایی‌های او فراگیرم.

پدر پولدار به اولین درسش ادامه داد. خوشحالم که وقتی شنیدی ساعتی ۱۰ سنت در مقابل کارت به تو می‌دهم عصبانی شدی. اگر عصبانی نمی‌شدی و خوشحال بودی آنوقت من دیگر به تو درس نمی‌دادم. می‌دانی یادگیری حقیقی لازمه‌اش انرژی، اشتیاق

و ذوق داشتن است. عصبانیت هم بخش بزرگی از فرمول یادگیری را تشکیل می‌دهد چون ترکیبی از عشق و عصبانیت می‌شود: اشتیاق.

وقتی بحث بر سر پول درآوردن باشد خیلی‌ها ترجیح می‌دهند محتاطانه رفتار کنند و بدین ترتیب حس امنیت داشته باشند. پس اشتیاق نیست که هدایتشان می‌کند بلکه ترس است.

پرسیدم پس به همین خاطر است که آنها علی‌رغم درآمد کم در شغلشان همچنان فعالیت می‌کنند؟

پدر پولدار گفت بله. بعضی‌ها می‌گویند از آنجایی که من به اندازه دولت یا رؤسای کارخانه نیشکر به آنها حقوق نمی‌دهم پس دارم استمارشان می‌کنم. من می‌گویم مردم خودشان خودشان را استمار می‌کنند. ترس آنهاست که این کار را می‌کند نه من.

پرسیدم ولی آیا شما فکر نمی‌کنید باید بیشتر به آنها حقوق بدهید؟

من مجبور نیستم این کار را بکنم. به علاوه پول بیشتر مشکل را حل نمی‌کند. به پدر خودت نگاه کن. پول زیادی در می‌آورد اما نمی‌تواند صورتحساب‌هایش را پرداخت کند. به خیلی‌ها اگر پول بیشتری بدهی فقط بدهی‌شان را بالاتر می‌برند.

من در حالیکه لبخند می‌زدم گفتم آهان. پس ساعتی ۱۰ سنت دستمزد هم بخشی از درسی است که باید یاد بگیرم.

پدر پولدار لبخند زد و گفت بله درست است. ببین پدر تو به دانشگاه رفته است و مدرک تحصیلی بالایی کسب کرده است تا بتواند شغل پر درآمدی پیدا کند که البته موفق هم شده است. اما هنوز هم مشکلات مالی دارد زیرا هرگز در مورد پول در مدرسه چیزی یاد نگرفته است. تازه از این‌ها گذشته پدرت به کار کردن برای کسب پول اعتقاد دارد. پرسیدم شما اعتقاد ندارید؟

نه. من واقعاً چنین اعتقادی ندارم. اگر می‌خواهی یاد بگیری که برای پول کار کنی پس در مدرسه بمان. بهترین جا برای یادگیری این کار همان مدرسه است. اما اگر می‌خواهی یاد بگیری چطور عمل کنی که پول برای تو کار کند آنوقت من به تو یاد می‌دهم. اما فقط در صورتی که بخواهی یاد بگیری.

پرسیدم چرا همه نمی‌خواهند این را یاد بگیرند؟

پدر پولدار گفت همه نمی‌خواهند چون یادگیری کار کردن برای پول آسان‌تر است مخصوصاً در صورتی که حس اولیه‌ای که در مورد پول نداشتن به تو دست می‌دهد ترس باشد. با اخم گفتم نمی‌فهمم چه می‌گویید.

الان لازم نیست که نگران این موضوع باشی فقط بدان ترس است که باعث می‌شود بسیاری از افراد سر کار بروند ترس آنکه نتوانند صورت حساب‌هایشان را پردازند ترس اینکه اخراج شوند، ترس اینکه پول کافی نداشته باشند و ترس تمام شدن همه چیز.

این بهایی است که افراد برای مطالعه و یا یادگیری یک حرفه یا یک نوع تجارت خاص و آنوقت کار کردن برای پول در آوردن می‌پردازند. خیلی‌ها برده پول می‌شوند و آنوقت از دست رییسشان عصبانی می‌شوند. من پرسیدم یادگیری اینکه کاری کنیم تا پول برایمان کار کند یک رشته دانشگاهی جداست؟

پدر پولدار گفت البته.

ما در آن صبح زیبای هاوایی در سکوت نشستیم. آن موقع دوستانم باید تازه بازی بیس بالشان را شروع کرده بودند. اما من به دلایلی حالا خوشحال بودم که تصمیم گرفتم به ازای ۱۰ سنت در ساعت کار کنم. حس می‌کردم قرار است چیزی را یاد بگیرم که دوستانم در مدرسه یاد نمی‌گرفتند.

پدر پولدار پرسید، حاضری که یاد بگیری؟

من با لبخندی گفتم البته.

پدر پولدار گفت من قوی که به شما داده‌ام را همچنان نگه داشته‌ام و از آن به بعد تا بحال مدام به شما درس داده‌ام. حالا شماها در سن ۹ سالگی یک جورهایی فهمیدید که کار کردن برای پول چه مزه‌ای دارد.

فقط همین یک ماه گذشته زندگیت برابر با ۵۰ سال زندگی بوده تا بفهمید که بیشتر افراد زندگی‌شان را صرف چه کاری می‌کنند.

گفتم من که نمی‌فهمم. موقعی که قرار شد منتظر بمانی تا من را ببینی چه احساسی داشتی؟

اول موقعی که قرار بود استخدام شوی و بعد هم موقعی که برای افزایش حقوق آمدی؟ گفتم حس وحشتناکی داشتم.

گفت اگر تصمیم‌گیری برای پول درآوردن کار کنی آنوقت این همان حسی است که در زندگی مانند بسیاری از دیگر افراد به تو هم دست می‌دهد.

حالا بگو موقعی که خانم مارتین به ازای سه ساعت کاری که انجام داده بودید سه سکه ۱۰ سنتی کف دستتان گذاشت چه حسی داشتید؟

حس کردم کافی نیست. به نظرم آمد انگار مفت کار کرده‌ام. ناامید و ناراحت شدم. گفت خوب خیلی از کارمندان هم وقتی به چک دریافتی‌شان نگاه می‌کنند چنین حسی به آنها دست می‌دهد مخصوصاً وقتی می‌بینند که چقدر از حقوقشان به بهانه مالیات و دیگر کسورات کم شده است. تو حداقل ۱۰۰ درصد حقوقت را بدست آوردی.

من با تعجب پرسیدم یعنی منظورتان این است که خیلی از کارمندان همه حقوقشان را نمی‌گیرند؟

پدر پولدار گفت البته که نمی‌گیرند! همیشه اول دولت سهم‌اش را برمی‌دارد.

پرسیدم دولت چطور این کار را می‌کند؟

پدر پولدار گفت از راه مالیات گرفتن. وقتی حقوق می‌گیری برایت مالیات وضع می‌کنند. وقتی خرج می‌کنی برایت مالیات وضع می‌کنند وقتی پس انداز می‌کنی و حتی وقتی بمیری هم برایت مالیات وضع می‌کنند.

چرا مردم اجازه می‌دهند دولت یک چنین کاری در حقشان بکند؟

پدر پولدار با لبخندی به لب گفت پولدارها چنین اجازه‌ای نمی‌دهند اما فقرا و طبقه متوسط چرا. من شرط می‌بندم که از پدر تو رابرت بیشتر پول در می‌آورم ولی او هم بیشتر از من مالیات می‌دهد.

من پرسیدم چطور چنین چیزی ممکن است؟

من که ۹ سال داشتم این حرفش برایم بی معنی به نظر می‌رسید. چرا باید یک نفر اجازه چنین کاری را به دولت بدهد؟

پدر پولدار ساکت نشسته بود. فکر کنم انتظار داشت به جای اینکه ورور کنم بنشینم و به حرف‌های او گوش بدهم.

بالاخره آرام شدم. از شنیدن چیزهایی که او می‌گفت خوشم نیامده بود. می‌دانستم که پدرم همیشه به خاطر مالیات زیادی که می‌دهد می‌نالده اما کاری در برابر این موضوع انجام نمی‌دهد. آیا این به آن معنا نیست که زندگی داشت به او غلبه می‌کرد؟

پدر پولدار آهسته و آرام صندوق‌هایش را تکان داد و در همان حال به من نگاه می‌کرد. از من پرسید حاضری یاد بگیری؟

من سرم را به علامت موافقت به آهستگی تکان دادم.

همانطور که گفتم خیلی چیزها هست که باید یاد بگیری.

اینکه عمری لازم است تا یاد بگیری که چه کار کنی تا پول برایتان کار کند. خیلی‌ها هستند که ۴ سال می‌روند دانشگاه و همه چیز تمام می‌شود.

در حالیکه من می‌دانم یادگیری در مورد پول کاری است که باید تمام عمرم انجام بدهم. چون هر چه بیشتر یاد می‌گیرم می‌فهمم که لازم است باز هم یاد بگیرم.

خیلی از افراد هستند که در مورد پول اصلاً مطالعه‌ای نمی‌کنند. آنها می‌روند سر کار و چک حقوقی‌شان را می‌گیرند و دست چک بانکی‌شان را می‌کنند و همین. تازه از این‌ها گذشته تعجب هم می‌کنند که چرا مشکلات مالی دارند. آن وقت فکر می‌کنند پول بیشتر مشکلاتشان را حل می‌کند. تعداد کمی از این افراد می‌فهمند که علت مشکلات مالی‌شان فقدان آموزش در امور مالی بوده است.

من که گیج شده بودم پرسیدم پس پدر من مشکلات مالی دارد چون از پول سر در نمی‌آورد؟

پدر پولدار گفت بین، مالیات قسمت کوچکی از آموزش‌های امور مالی را تشکیل می‌دهد. امروز من قصدم فقط این است که بدانم آیا شماها همچنان به یادگیری در مورد پول علاقه‌مندید؟! خیلی‌ها نیستند.

آنها فقط می‌خواهند بروند به دانشگاه، حرفه‌ای یاد بگیرند و سر کارشان خوش بگذرانند و پول زیادی به جیب بزنند. آنها روزی از خواب بیدار می‌شوند که دچار مشکلات مالی بزرگ شده‌اند و دیگر نمی‌توانند دست از کار کردن بکشند. این بهای گزافی است

که بابت دانستن اینکه باید برای پول کار کرد می‌پردازند. حالا آیا باز هم دوست دارید یاد بگیرید؟!

من سرم را به علامت بله تکان دادم. وی گفت خوب شد، حالا برگرد سر کار دیگر هم به شما حقوق نمی‌دهم. من که شگفت زده شده بودم گفتم چی؟

گفت شنیدی که چی گفتم. هیچ پولی به شما نمی‌دهم!

هر هفته شنبه‌ها سه ساعت کار می‌کنید اما دیگر از ساعتی ۱۰ سنت خبری نیست. شما گفتید که می‌خواهید یاد بگیرید که برای پول کار نکنید بنابراین من هم دیگر پولی به شما نمی‌دهم.

چیزی که می‌شنیدم را باور نمی‌کردم.

من این‌ها را قبلاً به مایک گفته‌ام او الان دارد کار می‌کند و گردگیری انجام می‌دهد و قوطی‌های کنسرو را می‌چیند. تمام این کارها را هم مجانی قبول کرده است. تو هم بهتر است بروی و برگردی مغازه. داد زدم منصفانه نیست. اما باید یک پولی به ما بدهید.

پدر پولدار گفت شما گفتید می‌خواهید یک چیزی یاد بگیرید. اگر الان نخواهی آن درس را یاد بگیری آنوقت وقتی بزرگ شدی می‌شوی مثل آن دو تا خانم و آن پیرمردی که در اتاقم دیدی، تمام عمرت را برای پول کار می‌کنی.

یا می‌شوی مثل پدرت که پول زیادی به دست می‌آورد اما در عوض تا خرخره زیر قرض است و امیدوار است پول بیشتر، مشکلاتش را حل کند.

حالا اگر این را می‌خواهی می‌توانم طبق قرار قبلی‌مان ساعتی ۱۰ سنت به تو بدهم یا می‌توانی به جای قبول کردن این پیشنهاد همان کار را بکنی که خیلی از بزرگ‌ترها می‌کنند. شکایت می‌کنند که حقوقشان کافی نیست استعفا می‌دهند و دنبال شغل دیگری می‌گردند. پرسیدم حالا من چه کار کنم؟

پدر پولدار با انگشتانش به کله‌ام زد و گفت از کله‌ات استفاده کن. اگر خوب از آن استفاده کنی خیلی زود از من به خاطر فرصتی که به تو دادم تشکر می‌کنی و در آینده پولدار می‌شوی.

من همان‌طور بی‌حرکت آنجا ایستاده بودم و پیشنهاد مسخره‌ای را که به من شده بود هنوز باور نمی‌کردم. من آمده بودم تقاضای افزایش حقوق کنم و او داشت می‌گفت که مجانی باید کار کنم. پدر پولدار باز هم زد به کله‌ام و گفت از این استفاده کن و حالا هم برگرد سر کارت.

درس شماره ۱: پولدارها کار نمی‌کنند که پول در بیاورند

به پدر بی پولم نگفتم که قرار نیست حقوق بگیرم چون او متوجه موضوع نمی‌شد و من هم نمی‌خواستم (و شاید نمی‌توانستم) چیزی را که خودم متوجه اش نشده‌ام به او حالی کنم.

مدت ۳ هفته پس از آن روز، من و مایک هر روز شنبه مجانی کار کردیم. دیگر کار اذیتم نمی‌کرد و کارهای روزمره برایم آسان‌تر شده بود. چیزی که برایم گران تمام می‌شد از دست دادن مسابقات بیس بالی بود که بازی می‌کردم و نداشتن سی سنت برای خریدن کتاب‌های کمدی بود.

ظهر هفته سوم پدر پولدار به مغازه سر زد. ما صدای کامیون باری او را شنیدیم که در پارکینگ پارکش کرد و وقتی موتورش را خاموش کرد صدای پت پت داد. وی وارد مغازه شد و با خانم مارتین احوالپرسی کرد.

بعد از آن که گزارش‌امور جاری در مغازه را گرفت رفت به سمت یخچال و دو بستنی برداشت و قیمتشان را پرداخت کرد و به من و مایک اشاره کرد و گفت: بچه‌ها بیایید بریم و یک قدمی بزنیم.

ما از خیابان رد شدیم از وسط چند تا اتومبیل عبور کردیم و از میان چمن بزرگی رد شدیم که چند تا بزرگسال داشتند آنجا بیس بال بازی می کردند.

وقتی روی میز پیک نیکی در انتهای پارک نشستیم وی بستنی‌ها را به من و مایک داد و پرسید بچه‌ها کارت‌تان چه طور است؟

خوش می‌گذرد؟

مایک گفت بله.

من هم سرم را به علامت تایید تکان دادم.

پدر پولدار پرسید تا حالا چیزی هم یاد گرفته اید؟

من و مایک به همدیگر نگاه کردیم و شانه‌هایمان را بالا انداختیم و سرمان را به علامت اتفاق نظر تکان دادیم.

اجتناب از یکی از بزرگترین تله‌های زندگی

خوب شما پسرها بهتر است از فکرتان استفاده کنید. شما دارید با یکی از بزرگترین درس‌های زندگی‌تان مواجه می‌شوید. اگر این درس‌ها را یاد بگیرید آنوقت در زندگی‌تان از آزادی و امنیت بیشتری بر خوردار شدید اما اگر یاد نگیرید آخر کارتان مثل خانم مارتین و بسیاری از افرادی که دارند در این پارک بیس بال بازی می‌کنند می‌شود. آنها برای یک کم پول به سختی کار می‌کنند و خودشان را به داشتن توهم امنیت شغلی دلخوش می‌کنند و هر سال چشم به راه سه هفته تعطیلی بوده و منتظر مقرری ناچیزی هستند که بعد از ۴۵ سال کار کردن به آنها تعلق می‌گیرد. اگر خوشحال می‌شوید حاضرم ساعتی ۲۵ سنت به شما بدهم.

من گفتم اما این‌هایی که مثال می‌زنید آدم‌های سخت کوشی هستند دارید مسخره‌شان می‌کنید؟

پدر پولدار لبخندی زد و گفت خانم مارتین مثل مادر من است من هیچوقت به خودم جرأت نمی‌دهم او را مسخره کنم. شاید حرف‌هایم بی‌رحمانه به نظر بیاید اما قصدم از گفتنشان این است که چیزی را به شما بفهمانم.

می‌خواهم دیدگاهتان را وسیع‌تر کنم تا بتوانید چیزی را متوجه شوید. چیزی را که بسیاری از افراد هرگز نمی‌توانند ببینند چون دیدگاهشان بسیار محدود است. خیلی از مردم متوجه تله‌ای که در آن افتاده‌اند نمی‌شوند.

من و مایک در حالی که مطمئن نبودیم متوجه منظور او می‌شدیم آن جا نشسته بودیم. گرچه به نظرمان بسیار خشن و بی‌رحمانه می‌آمد اما می‌دانستیم که دارد نهایت سعی اش را می‌کند تا چیزی را به ما حالی کند.

پدر پولدار لبخندی زد و گفت ساعتی ۲۵ سنت به نظرتان دستمزد خوبی نیست؟

وقتی این پیشنهاد را می‌شنوید قلبتان تندتر نمی‌زند؟

من سرم را به علامت نه تکان دادم اما واقعاً این طور نبود. برای من ساعتی ۲۵ سنت پول زیادی بود.

پدر پولدار با لبخندی موزیانه گفت باشد ساعتی یک دلار به شما می‌دهم.

حالا قلب من داشت تند تند می‌زد و مغزم داد می‌زد قبول کن قبول کن. باورم نمی‌شد چی می‌شنوم اما باز هم چیزی نگفتم.

باشد ساعتی دو دلار. قلب و مغز کوچک ۹ ساله من از شنیدن این جمله تقریباً منفجر شد. بالاخره هر چه باشد آن موقع سال ۱۹۵۶ بود و اگر من ساعتی دو دلار می‌گرفتم می‌توانستیم پولدارترین بچه در روی زمین باشیم. در تصورم هم نمی‌گنجید که چنین پولی گیرم بیاید.

می‌خواستم بگویم بله و با معامله توافق کنم. تصور دوچرخه و دستکش جدید بیس بال و تمجید دوستانم وقتی از جیم پول در بیاورم و نشانشان بدهم جلوی چشم بود. از همه مهم تر دیگر جیمی و دوستان پولدارش نمی‌توانستند به من بگویند بچه فقیر اما دهانم قفل شد. شاید مغز من زیادی داغ کرده و فیوز پرانده بود اما در اعماق وجودم به شدت خواستار آن دو دلار بودم.

بستنی آب شده بود و داشت روی دستم شُره می‌کرد. چوب بستنی چیزی رویش نمانده بود و زیر پایم توده‌ای از وانیل و شکلات ریخته بود که مورچه‌ها داشتند حالش را می‌بردند. پدر پولدار داشت به دو پسر بچه‌ای نگاه می‌کرد که با چشمانی گشاده و مغز خالی به او زل زده بودند.

خودش می‌دانست که دارد ما را امتحان می‌کند و می‌دانست یک بخشی از احساساتمان می‌خواهد که معامله را قبول کنیم. وی می‌دانست که هر انسانی بخشی

از وجودش محتاج و ضعیف است و می‌توان آن را خرید. به علاوه می‌دانست که هر انسانی بخشی از روحش قوی است و مقاومت می‌کند و می‌خواست بداند کدام یک از این بخش‌ها در ما قویتر هستند.

وی هزاران نفر را در طول زندگی‌اش از این نظر آزمایش کرده بود. وی هر بار که با کسی مصاحبه کار می‌کرد وی را از این نظر تست می‌کرد.

باشد ساعتی ۵ دلار. ناگهان در درونم سکوتی برقرار شد. یک چیزی به نظرم تغییر کرد. قیمت پیشنهادی که خیلی زیاد بود و به نظرم مسخره می‌آمد. سال ۱۹۵۶ تعداد بزرگسالانی که ۵ دلار در ساعت در می‌آوردند آنقدرها زیاد نبود. دیگر وسوسه از بین رفت و آرامش جایگزین شد.

من آهسته به سمت چپ برگشتم تا به مایک نگاهی بیندازم. آن بخش محتاج و ضعیف روحم دیگر حرف نمی‌زد بلکه کنترل را آن بخشی به دست گرفته بود که نمی‌توان قیمتی برایش گذاشت. یک جوری اطمینان و آرامش نسبت به پول روح و مغزم را تسخیر کرد و می‌دانستم که مایک هم چنین احساسی به او دست داده است.

پدر پولدار به آرامی گفت خوب است. بیشتر آدمها یک قیمتی دارند و دلیلش هم این است که دو حس انسانی دارند به نام ترس و حرص.

اول ترس پول نداشتن به ما انگیزه کار کردن می‌دهد و وقتی چک ماهیانه‌مان را دریافت می‌کنیم حرص یا آرزومندی وادارمان می‌کند که به همه آن چیزهای خوبی فکر کنیم که می‌توانیم با آن پول بخریم. آنوقت این الگو در ذهنمان جا می‌افتد. من پرسیدم چه الگویی؟

الگوی بلند شو برو سر کار و قبض‌هایت را بپرداز. آنوقت زندگی آدم کاملاً تحت کنترل این دو حس قرار می‌گیرد. اگر به این دسته از آدمها پول بیشتری بدهی، آنوقت آنها به همین چرخه ادامه می‌دهند و هزینه‌هایشان را بالا می‌برند. من به این می‌گویم **چرخه دورانی**.

مایک پرسید راه دیگری هم هست؟

پدر پولدار آرام گفت بله. اما فقط تعداد کمی از افراد آن را می‌دانند.

مایک پرسید حالا این راهی که می‌گویند چیست؟

همان چیزی که امید دارم بعد از کار کردن با من و یاد گرفتن چیزهایی که به شما درس می‌دهم پیدا کنید. به همین خاطر است که من هیچ پولی به شما پرداخت نکردم. مایک پرسید هیچ توصیه کوچکی دارید که به ما بدهید؟ ما یک جورایی از سخت کار کردن آن هم در مقابل هیچ چیز خسته شده‌ایم.

پدر پولدار گفت خوب اولین قدم این است که واقعیت را بگویید.

گفتم ما که دروغ نگفتیم.

من نگفتم که شما دروغ می‌گفتید. گفتم حقیقت را بگویید.

پرسیدم حقیقت چه چیز را؟

پدر پولدار گفت این که چه احساسی دارید؟ مجبور هم نیستید جز خودتان آن را به

کس دیگری بگویید.

من پرسیدم منظورتان این است که آدم‌هایی که در این پارک هستند کارمندان شما و

خانم مارتین این کار را نمی‌کنند؟

پدر پولدار گفت من شک دارم. به جای این کار آنها ترس پول نداشتن را حس می‌کنند.

به جای مواجه شدن با ترسشان به جای فکر کردن آنها عکس‌العمل نشان می‌دهند.

آنها به جای منطقی فکر کردن از خودشان واکنش‌های احساسی نشان می‌دهند. در

همین حال وی داشت با انگشت به کله‌های ما می‌زد و گفت. آنوقت وقتی چند دلار

بدست می‌آورند دوباره حس آرزومندی و حرص کنترل آنها را بدست می‌گیرد و باز

هم به جای فکر کردن عکس‌العمل نشان می‌دهند.

مایک گفت پس احساساتشان برایشان فکر می‌کند. پدر پولدار گفت درست است. به جای اینکه در مورد حسی که دارند بگویند اجازه می‌دهند که احساساتشان به جای آنها فکر کند. آنها وقتی می‌ترسند می‌روند سر کار و امید دارند پولی که بدست می‌آورند ترسشان را زایل کند اما این طور نمی‌شود.

آن ترس قدیمی مدام تنش را می‌لرزاند. دوباره همان روند قبلی را تکرار می‌کنند اما فایده‌ای ندارد. ترس آنها را در تله‌ای دائمی انداخته است که وادارشان می‌کند مدام کار کنند پول بدست بیاورند و امید داشته باشند که ترس‌شان مدام از بین برود. اما هر روز صبح که از خواب بلند می‌شوند این ترس قدیمی هم بیدار می‌شود. این ترس قدیمی، میلیون‌ها نفر از افراد را شب‌ها بیدار نگه می‌دارد و شب پر تنش و نگرانی را برایشان رقم می‌زند.

بنابراین آنها صبح‌ها بلند می‌شوند و می‌روند سر کار و امیدوارند چک ماهیانه‌شان این ترس قدیمی را که مثل بختک به جان‌شان افتاده است بکشد. پول دارد زندگی‌شان را کنترل می‌کند و آنها از اعتراف به این حقیقت نزد خودشان خودداری می‌کنند.

پول افسار احساسات و در نتیجه روح و جان آنها را بدست گرفته است.

پدر پولدار ساکت شد تا ما حرف‌هایش را خوب بفهمیم. من و مایک شنیدیم که وی چه می‌گوید، اما واقعاً تمام حرف‌هایش را نفهمیدیم. من فقط می‌دانستم که اغلب از خودم پرسیده بودم که چرا بزرگ‌ترها آنقدر عجله برای سر کار رفتن دارند. اگر چه سر کار رفتن برایشان چندان خوشحال کننده نبود و آنها هم آنقدرها از کار کردن شاد و راضی به نظر نمی‌آمدند اما باز هم یک عاملی باعث می‌شد که سر کار بروند.

پس از آنکه پدر پولدار مطمئن شد که ما متوجه حرف‌های او شده‌ایم گفت من می‌خواهم شما از این تله اجتناب کنید. من می‌خواهم همین را به شما درس بدهم و نه فقط پولدار شدن را. چون پولدار شدن به تنهایی مشکلی را حل نمی‌کند.

من متعجب پرسیدم حل نمی‌کند؟ نه.

اجازه بدهید صحبت‌هایم را در مورد حس دیگری که آرزومندی است برایتان ادامه بدهم. بعضی‌ها شاید اسمش را بگذارند حرص اما من می‌گویم آرزومندی. خیلی طبیعی است که یک نفر آرزومند چیزهای بهتر و زیباتر یا مفرح تر و مهیج تر داشته باشد. بنابراین آرزومندی از دیگر دلایلی است که افراد برای پول کار می‌کنند.

آنها آرزوی پولدار شدن را دارند چون فکر می‌کنند پول برایشان لذت می‌آورد. اما غالباً لذتی که پول به همراه می‌آورد کوتاه مدت است و خیلی زود پیش می‌آید که افراد برای لذت بیشتر خوشی و امنیت و راحتی بیشتر دنبال پول بیشتر بروند.

بنابراین آنها همچنان به کار کردن ادامه می‌دهند و فکر می‌کنند پول می‌تواند مرهمی باشد برای روحی که از حرص و ترس در عذاب است اما پول چاره آنها نیست. مایک پرسید حتی برای پولدارها؟

پدر پولدار گفت حتی افراد پولدار هم از این قاعده مستثنی نیستند. در واقع دلیل اصلی پولدار بودن پولدارها آرزومندی‌شان نیست بلکه ترس آنهاست. آنها در واقع فکر می‌کنند که پول می‌تواند ترس نداشتن پول به میزان کافی و فقیر بودن را از بین ببرد. بنابراین آنها مقادیر هنگفتی از پول را جمع می‌کنند اما می‌بینند که ترسان بیشتر شده است. حالا آنها برای از دست دادن ثروتشان در هراس می‌مانند.

من دوستانی دارم که حتی با وجود آنکه به اندازه کافی پول دارند باز هم به سختی کار می‌کنند. من افرادی را می‌شناسم که میلیون‌ها میلیون پول دارند اما ترسی که الان دارند از موقعی که فقیر بودند بیشتر است. آنها از آن می‌ترسند که همه پولشان را از

دست بدهند. ترسی که وادارشان کرده بود تا پولدار شوند اکنون شدیدتر شده است. در واقع آن بخش ضعیف و محتاج روحشان حالا بلندتر داد می‌زند.

آنها نمی‌خواهند خانه شیک ماشین‌ها و زندگی مرفهی را که پول برایشان به ارمغان آورده است را از دست بدهند. آنها نگران حرف دوستانشان در صورت از دست دادن ثروتشان هستند. خیلی از این افراد گرچه پولدارند و پول بیشتری در می‌آورند به لحاظ احساسی ناامید و عصبی‌اند.

من پرسیدم پس آیا فقرا شادترند؟

پدر پولدار گفت نه من این طور فکر نمی‌کنم. اجتناب از پول به اندازه وابسته بودن به آن آدم را دیوانه می‌کند.

انگار که شاهد از غیب رسیده باشد فرد بی خانمانی که در شهرمان پرسه می‌زد از مقابل میز ما رد شد و جلوی یک سطل بزرگ زباله ایستاد و داخل آن را جستجو کرد. ما سه نفر با اشتیاق فراوان وی را که ممکن بود تا چند لحظه قبل دیدنش اهمیتی برایمان نداشته باشد نگاه می‌کردیم.

پدر پولدار اسکناسی از کیف پولش در آود و جلوی او گرفت. مرد گدا که آنرا دید سریع به طرف ما آمد و آنرا گرفت و تشکر کرد و در حالیکه به وجد آمده بود با پول خوبی که به جیب زده بود از آن جا رفت.

پدر پولدار گفت خیلی از کارمندان من فرقی با او ندارند. من خیلی‌ها را دیدم که می‌گویند من به پول علاقه ندارم با این وجود، ۸ ساعت در شبانه روز برای پول کار می‌کنند. پس این حرفشان انگار واقعیت است. اگر به پول علاقه ندارند پس چرا برایش کار می‌کنند؟ این طرز فکر نسبت به پول احتمال روان پریشانه‌تر از کسی است که دسته دسته پول جمع می‌کند.

همان طور که آنجا نشسته بودم و به حرف‌های پدر پولدارم گوش می‌دادم ذهنم مدام به گذشته‌ها بازگشت می‌کرد که پدرم می‌گفت من علاقه‌ای به پول ندارم. وی غالباً این جمله را می‌گفت و خودش را اینگونه توجیه می‌کرد که من چون عاشق کارم هستم کار می‌کنم.

پرسیدم پس ما باید چه کار کنیم؟ برای پول بدست آوردن تا موقعی که حس ترس و حرص در وجودمان از بین نرفته باشد کار نکنیم؟

پدر پولدار گفت نه این کار که هدر دادن وقت است. همین احساساتمان است که از ما انسان ساخته و ما را واقعی کرده است. احساسات یعنی انرژی در جریان. با احساساتتان رو راست باشید و از احساسات و ذهنتان به نفع خودتان استفاده کنید نه بر عکس. مایک گفت وای!

پدر پولدار گفت نگران این چیزهایی که گفتم نباش. بعداً معانی این حرفها برایت بیشتر روشن می‌شود. فقط نظاره‌گر احساسات باش اما نسبت به آنها واکنش نشان نده. خیلی‌ها نمی‌دانند که این احساساتشان است که دارد برایشان فکر می‌کند. احساسات آدم جای خودش را دارد اما شما بایستی یاد بگیرید که از فکر خودتان هم استفاده کنید. من گفتم می‌شود یک مثال بزنید؟

پدر پولدار گفت البته مثلاً وقتی یک نفر می‌گوید باید کار پیدا کنم به احتمال زیاد احساساتش است که دارد برایش فکر می‌کند. ترس پول نداشتن است که این فکر را در سرش انداخته است.

من گفتم اما اگر قرار باشد مردم هزینه قبض‌هایشان را بدهند خوب باید پول داشته باشند.

پدر پولدار لبخند زد و گفت البته که نیاز به پول دارند اما حرف من این است که غالب وقتها ترس است که این جور فکرها را به جان افراد می‌اندازد.
مایک گفت من که نمی‌فهمم.

پدر پولدار گفت برای نمونه موقعی که ترس نداشتن پول کافی به جان فرد می‌افتد به جای این که سریع راه بیفتد و دنبال کار بگردد می‌تواند از خودش این سوال را بپرسد آیا در طولانی مدت داشتن شغل می‌تواند بهترین راه حل برای این مشکل باشد؟
به نظر من جواب منفی است. مخصوصاً اگر بحث سر یک عمر باشد.

شغل واقعاً راه حلی کوتاه مدت برای درمان مشکلی طولانی مدت است.
من که یک جورهایی گیج شده بودم گفتم اما پدر من همیشه از من می‌خواهد که درس بخوانم و نمرات خوب بگیرم تا بتوانم یک شغل خوب و مطمئن پیدا کنم.
پدر پولدار لبخندی زد و گفت بله من متوجه حرف‌های پدرت هستم. خیلی‌ها این روش را پیشنهاد می‌کنند و به نظرشان ایده‌ی خوبی است اما دلیل اولیه‌ی چنین پیشنهادی ترس است.

یعنی شما می‌گویید پدرم از روی ترس این حرف را می‌زند؟ پدر پولدار گفت بله. او می‌ترسد که تو نتوانی پول بدست بیاوری و دچار مشکل شوی. منظور من را اشتباهی متوجه نشو پدرت تو را دوست دارد و آرزوی بهترین‌ها را برایت دارد و فکر می‌کنم ترس او موجه است. تحصیلات و شغل، داشتنشان مهم است اما ترس آدم را از بین نمی‌برد. می‌بینی همان ترسی که باعث می‌شود پدرت صبح زود بیدار شود و به امید پیدا کردن چند دلار از خانه بیرون برود باعث می‌شود روی مدرسه رفتن تو آنقدر تاکید کند.

پرسیدم شما چه توصیه‌ای دارید؟

وی گفت من می‌خواهم به شما یاد بدهم که صاحب قدرت پول بشوید نه اینکه مرعوب آن باشید. این چیزها را هم در مدرسه درس نمی‌دهند. اگر هم یادشان نگیرید برده پول می‌شوید.

بالاخره حرف‌های پدر پولدار داشت برایم معنادار می‌شد. وی از ما می‌خواست که دیدمان را وسیع تر کنیم تا چیزهایی را ببینیم که خانم مارتین و کارمندان او یا پدر من نمی‌دیدند. وی از مثال‌هایی استفاده می‌کرد که آن موقع به نظرم بی‌رحمانه

می‌آمدند اما هرگز فراموششان نکردم. آن روز دیدم وسعت پیدا کرد و توانستم تله‌ای را ببینم که جلوی پای بسیاری قرار داشت.

پدر پولدار گفت می‌بینی همه ما در نهایت کارمندیم فقط برای جاهای مختلفی کار می‌کنیم. من فقط می‌خواهم شما پسرها فرصت خودداری از به‌دام افتادن را داشته باشید. دامی که دو حس ترس و حرص بوجودش می‌آورد.

از این دو احساس به نفع خودتان استفاده کنید نه به ضررتان. این همان چیزی است که می‌خواهم به شما یادش بدهم. هدف من این نیست که صرفاً یاد بگیرید برای خودتان انبوهی از پول بدست بیاورید چون پول زیادی نمی‌تواند ترس و حرص را از بین ببرد.

اگر بدون فایق شدن بر ترس و حرصتان پولدار بشوید فقط در حکم برده‌ای خواهید بود که درآمد بالایی دارد.

پرسیدم حالا چطور باید از این تله دوری کنیم؟

پدر پولدار گفت دلیل اصلی و اولیه فقر یا مشکلات مالی، ترس و جهالت است نه وضع اقتصادی یا دولت یا ثروتمندان یک جامعه. ترس و جهالت خود ساخته است که افراد

را در دام نگه می‌دارد. بنابراین شما پسرها به مدرسه می‌روید و مدرک دانشگاهی‌تان را می‌گیرید. من به شما یاد می‌دهم که چگونه از به دام افتادن خودداری کنید.

قطعات پازل داشتند پیدا می‌شدند. پدر تحصیل کرده‌ام تحصیلات بالا و شغل دهن پرکنی داشت اما تحصیلاتش به او یاد نداده بود که چگونه پول را مصرف کند یا ترسش را کنترل کند. برایم روشن شد که می‌توانم از دو پدرم چیزهای متفاوت و مهمی یاد بگیرم.

مایک پرسید پس شما دارید از ترس پول نداشتن حرف می‌زنید. چطور می‌شود که حرص پول روی افکار ما تاثیر می‌گذارد؟

پدر پولدار گفت وقتی شما را با پرداخت پول بیشتر وسوسه کردم چه احساسی داشتید؟ آیا متوجه شدید که حرص و طمع تان افزایش پیدا کرد؟

سرمان را به علامت تایید تکان دادیم. اما وقتی حاضر نشدید تسلیم احساساتتان بشوید توانستید واکنشتان را به تاخیر بیندازید و به جایش فکر کنید. مهم همین است.

ترس و حرص همیشه همراه آدم هست. از الان به بعد مهمترین کاری که باید انجام بدهید این است که از احساساتان به نفع خودتان و برای طولانی مدت استفاده کند و

نگذارید که احساساتان کنترل فکرتان را بدست بگیرد و بر شما تسلط پیدا کنید. بسیاری از افراد از حرص و ترس بر ضد خودشان استفاده می‌کنند.

جهالت از همین جا شروع می‌شود. خیلی از افراد در زندگی‌شان مدام دنبال دریافت چک حقوقی افزایش حقوق و پیدا کردن امنیت شغلی هستند چون احساساتشان از آرزومندی و ترس‌شان سرچشمه گرفته است. بنابراین از خودشان نمی‌پرسند که افکار احساسیشان آن‌ها را به کدام سو می‌کشاند.

مثل الاغی هستند که یک گاری را می‌کشد و صاحبش هویجی را جلوی چشمش گرفته است. شاید صاحب الاغ به این ترتیب به مقصدی که می‌خواهد برسد اما الاغ دارد به دنبال توهم هویج می‌رود. فردا که بیاید الاغ باید دوباره به دنبال هویج برود.

مایک پرسید یعنی شما می‌گویید وقتی من به دنبال داشتن دستکش بیس بال، اسباب بازی یا شیرینی بروم مثل آن الاغ رفتار می‌کنم؟

پدر پولدار لبخند زد و گفت بله و به موازات بالا رفتن سنت اسباب بازی‌هایی که دنبالشان هستی هم گران تر می‌شود.

مثلاً آن موقع دنبال داشتن ماشین جدید قایق یا خانه شیک خواهی رفت تا دوستانت را تحت تاثیر قرار بدهی.

ترس ترا وادار می‌کند که هر روز از خانه بزنی بیرون و آرزومندی تو را به سوی خودش می‌خواند و تو را به سمت صخره‌ها می‌کشاند. تله همین است. مایک پرسید پس چاره چیست؟

پدر پولدار گفت جهالت است که ترس و آرزومندی را تشدید می‌کند. به خاطر همین است که افراد پولدار وقتی پولدار می‌شوند غالباً ترسشان هم بیشتر می‌شود. پول همان هویج است همان توهم است. اگر الاغه می‌توانست عاقبتش را ببیند آنوقت شاید در تصمیم خودش مبنی بر تعقیب هویج تجدید نظر می‌کرد. سپس پدر پولدار توضیح داد که زندگی انسان تقلایی است میان جهالت و دانایی.

وی توضیح داد همین که یک نفر دست از جستجو به دنبال اطلاعات و آگاهی در مورد خودش برمی‌دارد جهالت جای دانایی را می‌گیرد. این تقلا لحظه به لحظه اتفاق می‌افتد و طی آن فرد تصمیم می‌گیرد که فکر بکند یا نه.

بین مدرسه نقش بسیار بسیار مهمی دارد. شما به مدرسه می‌روید تا مهارت یا حرفه‌ای را یاد بگیرید تا بتوانید عضوی فعال و مشارکت‌جو در اجتماع باشید. همه فرهنگ‌ها نیازمند معلم، دکتر، مکانیک، آشپز، تاجر، افسر پلیس، آتش‌نشان و سرباز هستند.

مدارس به تربیت این افراد می‌پردازند تا فرهنگ ما بدین ترتیب بتواند به رشد و شکوفایی برسد اما متأسفانه از نظر بسیاری از افراد مدرسه پایان کار است و نه شروع آن.

سکوت طولانی مدتی برقرار شد. پدر پولدار لبخندی زد. من تمام مطالبی را که وی آنروز می‌گفت نفهمیدم اما همان طور که در مورد بسیاری از معلمان بزرگ این مصداق دارد که صحبت‌هایشان در طول سال‌ها می‌تواند مورد استفاده قرار بگیرد حتی سال‌ها بعد از مرگشان، امروز هم گفته‌های پدر پولدار مورد استفاده من است.

پدر پولدار گفت من امروز یک کم بی‌رحم بودم اما برای این کار دلیل داشتم. من از شما می‌خواهم که صحبت‌های امروزمان را همیشه یادتان باشد. می‌خواهم همیشه خانم مارتین یادتان باشد.

دوست دارم همیشه مثال الاغه را یادتان باشد. هیچ وقت یادتان نرود که دو تا از قویترین احساساتتان که ترس و آرزومندی هستند در صورتی که ندانید بر فکرتان مسلط می‌شوند و می‌توانند شما را به کام بزرگترین تله زندگی بکشانند.

بی‌رحمانه است که زندگی‌تان را در ترس سپری کنید و هرگز دنبال تحقق رویاهایتان نروید.

اگر بخواهید برای پول درآوردن سخت کار کنید و فکر کنید با پول داشتن می‌توانید چیزهایی بخرید که خوشحالتان کنند هم اشتباه است. نصف شب از خواب پریدن و نگران پرداخت قبضه‌ها بودن هم وحشتناک است. زندگی در حد و اندازه‌های حقوق دریافتی ماهیانه که زندگی نیست. اگر فکر کنید که فلان شغل به شما امنیت می‌دهد دروغ است.

این‌ها بی‌رحمی است و همان تله‌ای است که من می‌خواهم اگر می‌توانید از آنها اجتناب کنید. من افرادی را دیده‌ام که زندگی‌شان تحت کنترل پول قرار گرفته است. شما نباید بگذارید این اتفاق برایتان بیفتد. خواهش می‌کنم نگذارید پول کنترل زندگی‌تان را بدست بگیرد.

یک توپ بیس بال قل خورد زیر میزی که ما دورش نشسته بودیم. پدر پولدار خم شد و آن را برداشت و به عقب پرتابش کرد.

پرسیدم خوب ارتباط جهالت با ترس و حرص چیست؟

وی گفت جهالت باعث می‌شود مردم ترس و حرص داشته باشند. بگذارید چند تا مثال برایتان بزنم. دکتری را فرض کنید که می‌خواهد پول بیشتری داشته باشد تا خانواده‌اش در رفاه بیشتری باشند پس حق ویزیت‌اش را بالا می‌برد.

وقتی حق ویزیت او بالا می‌رود هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی افزایش پیدا می‌کند. خوب این جواری فقرا بیشتر از همه آسیب می‌بینند بنابراین می‌بینیم که وضعیت سلامتی‌شان از بقیه که پول دارند بدتر است.

وقتی دکترها حق ویزیت‌شان را بالا می‌برند و کلا هم همین کار را می‌کنند. وقتی وکلا این کار را می‌کنند معلم‌ها هم خواستار افزایش حقوق می‌شوند که در نتیجه مالیات پرداختی افراد جامعه را بیشتر می‌کند و این چرخه همین طور ادامه پیدا می‌کند. به زودی شکاف میان فقیر و غنی آنقدر زیاد می‌شود که هرچ و مرج می‌شود و یک تمدن بزرگ نابود می‌شود.

تمدن‌های بزرگ موقعی سقوط کردند که اختلاف میان دارا و ندار زیاد شد. آمریکا هم در همین مسیر قرار دارد و دارد تبدیل به نمونه‌ای از تکرار تاریخ می‌شود چون ما از تاریخ درس نمی‌گیریم. ما فقط اسامی و تاریخ‌های مهم را حفظ می‌کنیم و درس‌هایی که می‌شود از آن گرفت را نمی‌آموزیم. من پرسیدم یعنی قیمت‌ها نباید بالا بروند؟ وی گفت در یک جامعه تحصیل کرده و فهمیده با دولتی که از عهده امور برمی‌آید نه. در واقع قیمت‌ها باید پایین هم بیاید. البته این حرف فقط در نظر درست است.

قیمت‌ها به خاطر ترس و حرص حاصل از جهالت بالا می‌رود. اگر در مدارس در مورد پول به افراد آموزش می‌دادند آن وقت پول بیشتر می‌شود و قیمت‌ها پایین می‌آید اما تمرکز مدارس فقط روی این است که به افراد یاد بدهند برای پول کار کنند نه اینکه یاد بگیرند قدرت پول را تحت کنترل خودشان در بیاورند.

مایک گفت مگر ما دانشگاه‌هایی نداریم که در مورد بیزنس به افراد چیز یاد بدهند؟ مگر تو مرا تشویق نمی‌کنی که برای گرفتن فوق لیسانس به دانشکده بیزنس بروم؟

پدر پولدار گفت بله اما اغلب اتفاق می‌افتد که در این دانشکده‌ها حسابدارانی تربیت می‌شوند که خبره اما خرده پا هستند. خدا نکند که چنین حسابدارهایی یک روز مدیریت جایی را بدست بیاورند. آنها تنها کاری که بلدند نگاه کردن به ارقام و اعداد اخراج افراد و خراب کردن بیزنس است.

من این نکته را می‌دانم چون از این نوع حسابدارها استخدام کرده‌ام. تمام فکر و ذکر این‌ها کم کردن از هزینه‌ها و بالا بردن قیمت‌هاست که مشکل بیشتری درست می‌کند، البته حسابداری کار مهمی است.

ای کاش تعداد افرادی که این را می‌دانستند بیشتر بود اما حسابداری همه چیز نیست. پدر پولدار با عصبانیت این‌ها را اضافه کرد. مایک پرسید بالاخره جوابی برای این سوال هست؟

پدر پولدار گفت بله. یاد بگیر از احساسات در هنگام فکر کردن کمک بگیری اما با آنها تصمیم نگیری. وقتی بار اول توانستید که بر احساساتتان غلبه کنید و قبول کردید که مجانی کار کنید فهمیدم که می‌شود به شما امیدوار بود.

وقتی دوباره در مقابل پرداخت پول بیشتر می‌خواستم و سوسه‌تان کنم آن موقع هم در برابر احساساتتان مقاومت کردید و منطقی فکر کردن را به احساسات به خرج دادن ترجیح دادید. این قدم اول بود.

من پرسیدم چرا این قدم اول اینقدر مهم است؟

وی گفت خوب فهمیدن دلیل‌اش به شما مربوط می‌شود. اگر می‌خواهید باز هم یاد بگیرید حاضرم شما را به سرزمین برابری ببرم. سرزمینی که تقریباً همه از رفتن به آنجا اجتناب می‌کنند. من شما را به جای می‌برم که بیشتر افراد می‌ترسند پا به آن جا بگذارند. اگر شما با من بیایید دیگر کار کردن برای پول از سرتان بیرون می‌رود و به جایش یاد می‌گیرید که پول برایتان کار کند.

پرسیدم اگر ما با شما بیاییم در عوض چه چیزی بدست می‌آوریم؟ اگر موافقت کنیم که از شما یاد بگیریم چه می‌شود؟ چه بدست می‌آوریم؟

پدر پولدار گفت همان چیزی که خرگوش برایر گیر آورد و از دست تار بیبی خلاص شد.

پرسیدم مگر سرزمین برایر در واقعیت وجود دارد؟

پدر پولدار گفت بله. سرزمین برایر همان ترس و آرزومندی است که در درون ماست. راه خلاصی از آن هم همان مواجه شدن با ترس‌ها و ضعف‌هایمان است که با استفاده از فکرمان می‌توانیم پیدایش کنیم. یعنی با افکاری که انتخاب می‌کنیم.

مایک در حالی که گیج شده بود گفت با انتخاب افکارمان؟

پدر پولدار گفت بله. با فکر کردن به جای واکنش نشان دادن به احساساتمان. به جای این که فقط صبح‌ها بلند شوید و بروید سر کارت‌تان و مشکلاتتان را به خاطر ترس از پول نداشتن برای پرداخت به موقع قبض‌ها این گونه بخواهید حل کنید می‌توانید فکر کنید و با این کار مدت زمانی را صرف سوال پرسیدن از خودتان کنید.

مثلاً بگویید آیا سخت‌تر کار کردن تنها راه حل مشکلات من است؟

بسیاری از افراد آن قدر از بازگو کردن حقیقت- این حقیقت که ترس کنترلشان را بدست دارد- برای خودشان واهمه دارند که نمی‌توانند فکر کنند. به جایش هر روز از خانه بیرون می‌زنند و می‌روند سر کار. تاربینی کنترل آن‌ها را بدست دارد. منظورم از آن که فکر کردن را انتخاب کنید همین است.

مایک پرسید چطور باید این کار را کرد؟

وی گفت من به شما نشان می‌دهم که به جای اینکه عصبی بشوید و پرش زانو نشان بدهید و با عجله قهوه تان را سر بکشید که صبح‌ها بروید سر کار، فقط فکر کنید. یادتان باشد که چی به شما گفتم. پیدا کردن شغل فقط یک راه موقتی برای یک مشکل بلند مدت است. خیلی از افراد فقط ب یک مشکل در ذهنشان می‌اندیشند و آن هم پرداخت قبض‌های ماهیانه‌شان است (یعنی همان تاربینی).

در واقع پول است که کنترل زندگی آن‌ها را به عهده گرفته است یا بهتر است بگویم ترس و جهالت آنها نسبت به پول. بنابراین آن‌ها همان کاری را می‌کنند که والدینشان می‌کردند یعنی هر روز صبح زود بیدار می‌شوند و برای پول کار می‌کنند.

اصلاً وقت پرسیدن این سوال را ندارند که آیا راه دیگری هم هست. حالا این احساساتشان است که افکارشان را کنترل می‌کند نه مغزشان. مایک پرسید می‌شود تفاوت بین فکر احساسی و منطقی را به ما بگویید؟

پدر پولدار گفت بله. من دائم از افراد می‌شنوم که می‌گویند: خوب همه باید یک شغلی داشته باشند یا پولدارها شیانند یا من دنبال یک کار دیگر می‌گردم.

من لایق افزایش حقوقم و تو نمی‌توانی نظرت را به من تحمیل کنی یا من از این کار خوشم می‌آید چون امنیت شغلی دارد، به جای آنکه بگویند آیا چیزی را از قلم نینداخته‌ام؟ تا فرصت پیدا کنند که منطقی فکر کنند.

باید اعتراف کنم که این درس بزرگی بود. این که بدانیم چه موقع داریم از روی احساسان تصمیم می‌گیریم و چه موقع داریم منطقی فکر می‌کنیم بسیار مهم است. این درس در زندگی کمک زیادی به من کرد مخصوصاً موقعی که من داشتم از روی احساسات عکس العمل نشان می‌دادم منطقی نبودم.

در مسیر بازگشت ما به مغازه پدر پولدار برایمان توضیح داد که پولدارها در حقیقت پول می‌سازند و برای پول کار نمی‌کنند. وی برای ما در ادامه گفت که وقتی من و مایک

داشتیم سکه‌های ۵ سنتی را از سرب ضرب می‌کردیم و فکر می‌کردیم داریم پول می‌سازیم خیلی شبیه پولدارها شده بودیم اما مشکل این بود که کار ما غیر قانونی بود. دولت و بانکها می‌توانستند، سکه ضرب کنند اما ما نه. وی توضیح داد که برای پول درآوردن هم راه‌های قانونی هست و هم غیرقانونی.

وی در ادامه گفت که پولدارها می‌دانند که پول یک توهم است درست مثل هویجی که جلوی الاغ می‌گیرند. صدها میلیون نفر از افراد فقط به واسطه ترس و حرصی که دارند توهم پول را در ذهنشان جای داده‌اند و فکر می‌کنند پول یک چیز واقعی است در حالی که پول یک چیز قراردادی و ساختگی است. صرفاً به خاطر حماقت و اعتماد بی پایه مردم است که این خانه کاغذی (پول) هنوز اعتبار دارد و سر پاست.

در واقع از بسیاری جهات هویج الاغ از پول با ارزش‌تر است. وی در مورد نظام پولی طلا که ایالات متحده سیستم پولی‌اش را بر اساس آن قرار داده برایمان حرف زد. و گفت که هر اسکناس دلار در گذشته در واقع در حکم یک گواهی دریافت نقره بوده است.

آنچه باعث نگرانی او می‌شد این بود که یک روز نظام پولی دیگر بر مبنای طلا نخواهد بود و دیگر اسکناس‌ها ارزش معادل گواهی نقره نخواهند داشت.

وی می‌گفت اگر روزی این اتفاق بیفتد تازه در دسر ها شروع شده است. آنوقت فقرا و طبقه متوسط و آن‌هایی که غافل هستند زندگی‌شان نابود خواهد شد چون همچنان فکر می‌کنند پول واقعی است و شرکتی که برایش کار می‌کنند یا دولت نیازهای آنها را برطرف خواهد کرد.

ما آن روز واقعاً متوجه معنی گفته‌های او نشدیم اما با گذشت سال‌ها بیشتر و بیشتر معنی آن را فهمیدیم.

دیدن فرصت‌هایی که دیگران متوجه‌اش نیستند

وی در حالی که بیرون از مغازه کوچکش از کامیون خاکبرداری‌اش بالا می‌رفت تا سوار شود گفت:

پسرها بچسبید به کار. اما هر چه زودتر فکر در انتظار چک ماهیانه ماندن را از سرتان بیرون کنید آنوقت در بزرگسالی زندگی برایتان آسان‌تر خواهد شد. از مغزتان استفاده کنید و مجانی کار کنید. آنوقت مغزتان راهای پول درآوردن آن هم فراتر از مقداری که من می‌توانم به شما بدهم نشان می‌دهد. شما متوجه چیزهایی می‌شوید که دیگران هرگز نمی‌شوند.

متوجه فرصت‌هایی می‌شوید که درست جلوی چشم مردم است و خیلی‌ها اصلاً آن را نمی‌بینند چون تنها دغدغه‌شان گشتن به دنبال کار و امنیت شغلی است. همین را هم بدست می‌آورند.

هر وقت توانستید فرصتی را تشخیص بدهید مطمئن باشید که در ادامه زندگی تان هم می‌توانید فرصت‌های بیشتری را بشناسید. هر وقت توانستید این کار را بکنید من درس بعدی را به شما می‌دهم. اگر این درس را یاد بگیرید از خطر افتادن در یکی از بزرگترین تله‌های زندگی خلاص شده‌اید. آنوقت هیچ وقت تاربینی را حس نخواهید کرد.

من و مایک وسایل مان را از مغازه جمع کردیم و به عنوان خداحافظی برای خانم مارتین دست تکان دادیم به پارک برگشتیم و به سمت همان نیمکت پیک‌نیک رفتیم و چند ساعتی را به فکر کردن و حرف زدن پرداختیم.

هفته بعد در مدرسه با هم بودیم و فکر می‌کردم و حرف می‌زدیم. دو هفته دیگر هم به این منوال گذشت.

در پایان شبه دوم داشتم با خانم مارتین خداحافظی می‌کردم و در همان حال نگاهم به قفسه کتاب‌های کمک مانده بود. مشکل این بود که در پایان هفته ۳۰ سنت هم دستم نمی‌آمد تا بتوانم یکی از آن کتاب‌های کمیک را بخرم. ناگهان وقتی خانم مارتین

داشت با من و مایک خداحافظی می‌کرد کاری کرد که من هرگز ندیده بودم. در واقع دیده بودم اما به آن توجه نکرده بودم.

وی داشت جلد کتاب‌های کمیک را از وسط پاره می‌کرد. وی نیمه بالایی جلد را نگه میداشت و بقیه کتاب را در جعبه مقوایی قهوه‌ای رنگ و بزرگ می‌انداخت. وقتی پرسیدم که دارد چه کار می‌کند وی گفت که دارد کتاب را می‌اندازد دور و نیمه بالایی جلد را به عنوان یک جور سند و مدرک پیش خودش نگه می‌دارد تا وقتی توزیع کننده کتاب‌ها می‌آید و کتاب‌های جدید را به او می‌دهد آنها را به او بدهد. وی گفت که آن فرد ظرف یک ساعت می‌آید.

من و مایک ۱ ساعت دیگر منتظر شدیم. به زودی سر و کله توزیع کننده پیدا شد و من از او خواستم تا اجازه بدهد که ما کتاب‌های کمیک را پیش خودمان نگه داریم. وی گفت اگر شما برای این مغازه کار می‌کنید و قول می‌دهید که کتاب‌ها را دوباره نفروشید مشکلی نیست.

شراکت ما جان دوباره‌ای گرفت. در خانه مایک اتاق بی استفاده‌ای در زیر زمین وجود داشت. ما آن جا را تمیز کردیم و صدها کتاب کمیک را آن جا انبار کردیم و پس از آن به زودی کتابخانه کتاب‌های کمیک‌مان را برای استفاده عموم بازگشایی کردم. ما

خواهر کوچکتر مایک را که عاشق مطالعه کردن بود استخدام کردیم تا به عنوان مسئول کتابخانه کار کند.

وی از هر یک از بچه‌هایی که آنجا می‌آمدند ۱۰ سنت بابت ورودی می‌گرفت. کتابخانه به مدت ۲ ساعت از ۲:۳۰ تا ۴:۳۰ عصر بعد از اتمام مدرسه باز بود.

مشتریان و کودکان همسایه می‌توانستند هر چقدر دلشان می‌خواست ظرف آن دو ساعت داستان‌های کمیک بخوانند.

از نظر آن‌ها این معامله‌ای به صرفه بود چون کل داستان‌ها ۱۰ سنت قیمت بر می‌داشت و آن‌ها می‌توانستند در عرض ۲ ساعت ۵ یا ۶ کتاب بخوانند. خواهر مایک مامور شده بود تا مراقب باشد که بچه‌ها موقع رفتن کتابی را با خودشان نبرند. وی به علاوه کتاب‌ها را نگه می‌داشت و حساب اینکه چند تا بچه در طول روز می‌آمدند و چه کسانی بودند را داشت.

همچنین اگر آنها پیشنهاد یا حرفی داشتند وی آن‌ها را می‌شنید. طی مدت سه ماه من و مایک هفته‌ای به طور متوسط ۵۰/۹ دلار گیرمان می‌آمد. ما به خواهر او هفته‌ای یک دلار می‌دادیم و اجازه داده بودیم تا کتاب‌ها را مجانی بخواند که البته او به ندرت وقت می‌کرد به جز درس‌هایش آن‌ها را بخواند.

مایک و من بر مبنای توافقمان عمل می کردیم و هر شبه در مغازه کار می کردیم و از هر مغازه ای که می توانستیم کتاب های کمیک جمع می کردیم. ما توافقمان را با توزیع کننده کتاب ها زیر پا نگذاشتیم و هیچ کتابی را نفروختیم. هر وقت یکی از کتاب ها مندرس می شد آن را می سوزانیدیم. ما تصمیم داشتیم برای خودمان یک شعبه هم بزنیم اما نتوانستیم کسی را پیدا کنیم که مانند خواهر مایک قابل اعتماد باشد.

از همان سنین کم فهمیدیم که پیدا کردن کارمند قابل اعتماد چقدر سخت است. سه ماه بعد از افتتاح کتابخانه در اتاق دعوا شد. تقصیر چند تا گردن کلفت بود که از محله دیگر وارد شدند و دعوا را شروع کردند.

پدر مایک پیشنهاد داد که ما کار و کسبمان را جمع کنیم. همین طور هم شد و ما دیگر شبه ها در مغازه کار نکردم. به هر حال پدر پولدار از این تصمیم ما به هیجان آمده بود زیرا می خواست چیزهای جدیدتری به ما یاد بدهد. او از اینکه ما اولین درسمان را خوب پس داده بودیم راضی بود.

ما کاری کردیم که پول برایمان کار کند اما از آن جایی که در ازای کارمان در مغازه پولی نمی گرفتیم وادار شدیم تا از فکرمان استفاده کنیم و دنبال موقعیتی بگردیم تا بتوانیم پول بدست بیاوریم. با شروع کار و کسب خودمان یعنی کتابخانه کتاب های کمیک

کنترل امور مالی مان را بدست گرفتم و دیگر احتیاجی به حقوق پرداختی کارفرما
نداشتیم. بهترین بخش ماجرا این بود که در بیزنس ما پول مان برایمان پولسازی می کرد
حتی موقعی که خودمان حضور فیزیکی در آنجا نداشتیم.

**پدر پولدار گر چه پول به ما پرداخت نکرده بود اما چیزهای بسیار با ارزش تری به
ما داده بود.**

فصل ۳

درس دوم: چرا به تدریس در امور مالی می‌پردازیم؟

در دهه ۹۰ مایک (بهترین دوستم) امپراطوری پدرش را به ارث برد و آنرا در حقیقت بهتر از پدرش اداره می‌کرد. ما یکدیگر را سالی یک یا دوبار در زمین گلف می‌دیدیم. مایک و همسرش ثروتمندتر از آنی هستند که تصورش را بکنید.

امپراوری پدر پولدار در کف با کفایت مایک است که اکنون دارد پسرش را برای جانشینی خودش در آینده راهنمایی و تربیت می‌کند. همان طوری که پدرش روزگاری به ما یاد داده بود.

سال ۱۹۹۴ در حالی که من ۴۷ سال داشتم و همسرم کیم ۳۷ ساله بود بازنشسته شدیم. بازنشستگی به معنای کار نکردن نیست. برای من و همسرم بازنشستگی یعنی به استثنای تغییرات عظیمی که قابل پیش بینی نیستند و ممکن است به یکباره رخ بدهند ما می‌توانیم انتخاب کنیم که کار بکنیم یا نه زیرا ثروت ما همین طور اتوماتیک بالا می‌رود و ما در مقابل، از نرخ تورم همیشه جلوتر هستیم.

به نظر من آزادی یعنی همین. دارایی ما آنقدر زیاد است که خود به خود افزایش پیدا کند. مثل کاشتن درخت است که سالها به نهال آن آب می‌دهید و یک روز می‌بینید که دیگر نیازی به مراقبت از آن نیست چون ریشه‌ها به اندازه کافی پایین رفته‌اند و عمیق شده‌اند. آنوقت است که درخت روی سرتان سایه می‌اندازد تا لذت ببرید. مایک تصمیم گرفت همچنان به اداره امپراطوری پدرش بپردازد اما من تصمیم گرفتم خودم را بازنشسته کنم. هر وقت با دیگران صحبت می‌کنم از من می‌پرسند که:

توصیه من به آنها چیست یا آنها چه کار می‌توانند بکنند؟

از کجا باید شروع کنند؟

آیا کتاب به‌درد بخوری هست که به آنها پیشنهاد کنم برای آنکه فرزندان‌شان را آماده

کنند چه کار باید بکنند؟

راز موفقیت چیست؟

چطور من میلیون‌ها دلار در می‌آورم؟

وقتی این سوالات را می‌شنوم همیشه یاد مقاله‌ای می‌افتم که در ادامه برایتان می‌نویسم.

ثروتمندترین تاجران

در سال ۱۹۲۳ گروهی از رهبران ثروتمند و عالی رتبه صنایع جلسه‌ای را در هتل اج و اتربیچ در شیکاگو برگزار کردند. از میان افراد شرکت کننده می‌توان به چارلز شواب (رییس بزرگترین شرکت مستقل فولاد) ساموئل اینستیل (رییس بزرگترین شرکت خدماتی رفاهی جهان) هوارد هوپسون (رییس بزرگترین شرکت گاز) ایوار کروگر (رییس شرکت اینترنشنال مچ کهکی از بزرگترین شرکت‌های زمان خودش در دنیا محسوب می‌شد) لئون فریزر (رییس بانک بین‌المللی حل و فصل اختلافات) ریچارد ویتنی (رییس بازار بورس و اوراق بهادار نیویورک) آرتور کانلی و جسی لیورمور (دو تا از بزرگترین بورس بازاها) و آلبرت فال (یکی از اعضای کابینه رییس جمهور هاردینگ) اشاره کرد.

۲۵ سال پس از این تاریخ ۹ نفر از این افراد که در بالا فهرست‌شان کردم کارشان به این صورت بالا گرفت: شواب پس از ۵ سال زندگی با پول قرضی دیگران بدون داشتن ۱ پنی از دنیا رفت، اینستیل که در حالکه ورشکسته و بی پول شده بود خارج از آمریکا فوت کرد، کروگر و کاتن هم به سرنوشت او دچار شدند و بی پول فوت کردند. هوپسون دیوانه شد ویتنی و آلبرت فال هم تازه از زندان آزاد شدند فریزر و لیور مور هم خودکشی کردند.

من شک دارم کسی بداند که واقعاً چه اتفاقی برای این افراد افتاد. اگر شما به تاریخ ۱۹۲۳ توجه کنید می‌بینید که دقیقاً چند سال قبل از این بود که بازار به هم بریزد و رکود بزرگ در ایالات متحده اتفاق بیفتد. من گمان می‌کنم که این دو حادثه تاثیر عمیقی بر روی این ۹ نفر و زندگی‌شان گذاشت. نکته‌ای که می‌خواهم به آن اشاره کنم این است که ما امروزه در دوره‌ای زندگی می‌کنیم که نسبت به دوره زندگی این افراد تغییرات بزرگ تر و وسیع تری اتفاق می‌افتد.

من فکر می‌کنم که طی ۲۵ سال آینده ما شاهد رشد و رکودهای بسیاری خواهیم بود که معادل همان شرایط اقتصادی است که این افراد با آن مواجه شدند. نگرانی من از این بابت است که افراد بی‌شماری به جای آنکه امروزه روی بزرگترین ثروت یعنی آموزش تمرکز کنند توجهشان را به پول درآوردن داده اند. اگر افراد طوری آماده شوند که انعطاف پذیری به خرج دهند ذهنشان را باز نگه دارند و یاد بگیرند از کنار همین تغییراتی که اتفاق می‌افتد هم می‌توانند ثروتمند شوند. اگر افراد فکرشان این باشد که پول، حلال مشکلات اقتصادی‌شان است من متاسفم که بگویم در آن صورت با مشکلات بسیاری مواجه خواهند شد. تنها هوش و خلاقیت است که مشکلات را حل می‌کند و پول تولید می‌کند. پولی که بدون به کار انداختن هوش مالی بدست بیاید سریع هم تمام می‌شود.

بسیاری از افراد از درک این نکته در زندگی‌شان غافل هستند که مهم نیست چقدر پول در می‌آورند مهم این است که چقدر پول برایتان می‌ماند. همه ما در مورد برندگان خوش‌شانس مسابقات قرعه کشی شنیده‌ایم که یک دفعه پولدار می‌شوند بعد پولشان تمام می‌شود، دوباره ثروتمند می‌شوند و بعد بی پول می‌مانند. آنها گرچه میلیون‌ها دلار می‌برند اما سریع به همان نقطه شروع باز می‌گردند. یا حتی داستان‌هایی در مورد ورزشکاران حرفه‌ای شنیده‌ایم که در سن ۲۴ سالگی سالانه میلیون‌ها دلار در می‌آورند اما در سن ۳۴ سالگی زیر پل می‌خوابند.

همین امروز که دارم این مطالب را می‌نویسم در روزنامه صبح داستان بازیکن بسکتبال جوانی را نوشته است که تا همین پارسال میلیون‌ها دلار پول داشت حالا وی ادعا می‌کند که دوستان وکیل و حسابدارش پولش را از وی گرفته‌اند و وی در کارواشی مشغول شده است و حداقل دستمزد را می‌گیرد. وی ۲۹ سال دارد. او را از کارواش به دلیل امتناع از خارج کردن حلقه قهرمانی‌اش موقع پاک کردن ماشین‌ها اخراج کرده‌اند. به همین دلیل هم ماجرای او در روزنامه‌ها سر و صدا کرده است.

وی به اخراجش معترض است و ادعا دارد که سر کارش با او رفتار تبعیض‌آمیز دارند و به او سخت می‌گذرد و انگشترش هم تنها چیزی است که دارد. وی می‌گوید اگر حلقه‌اش را از او بگیرند دیگر نابود می‌شود.

افراد بسیار زیادی را می‌شناسم که در سال ۱۹۹۷ یکبارہ میلیونر می‌شوند اما آهنگ شوم تکرار دهه ۲۰ باز هم به گوش می‌رسد. گرچه من بابت پولدار شدن افراد بسیار خوشحالم اما هشدار می‌دهم که در دراز مدت مهم نیست که چقدر درآمدتان است مهم این است که چقدرش را حفظ می‌کنید و تا چند نسل این کار را می‌کنید.

پس وقتی افراد می‌پرسند از کجا شروع کنم یا چطور می‌توان سریع پولدار شد غالباً از شنیدن جواب من بسیار مایوس می‌شوند. من همان چیزی را که پدر پولدار وقتی بچه بودم به من می‌گفت به آنها می‌گویم که اگر می‌خواهید پولدار شوید لازم است که سواد مالی پیدا کنید. هر موقع که من و پدر پولدار با هم بودیم این ایده در گوشم زنگ می‌زد. همان طوری که قبلاً گفتم اگر چه پدر تحصیل کرده‌ام به من اهمیت درس خواندن را گوشزد می‌کرد اما پدر پولدارم به من اهمیت ماهر شدن در زمینه مالی را توصیه می‌کرد. اگر بخواهید ساختمان امرپایل استیت را بسازید اولین کاری که باید انجام بدهید این است که گودالی عمیق حفر کنید و فونداسیون محکمی پی‌ریزی کنید اما اگر می‌خواهید که در حومه شهر خانه بسازید کافی است که ۶ اینچ، بتن ریزی انجام بدهید. بسیاری از افراد در مسیری که برای پولدار شدن طی می‌کنند سعی دارند ساختمان امرپایل استیت را با بتن ریزی ۶ اینچی بسازند.

سیستم آموزشی کشور ما که در عصر تقسیم اراضی ایجاد شده است هنوز هم به خانه سازی بدون ایجاد فونداسیون مستحکم اعتقاد دارد. بنابراین دانش آموزان در حالی از مدارس فارغ التحصیل می شوند که آموزشی در زمینه پی ریزی فونداسیون مالی کسب نکرده اند. افرادی در حالی که شدیداً مقروض اند و در حومه شهر به سر می برند و در رویای آمریکایی غوطه ور هستند یک روز صبح از خواب بیدار می شوند و پی می برند که چاره مشکلات مالی شان یافتن راهی است که سریع پولدارشان کند. حالا افراد شروع می کنند به ساختن آسمان خراش. کار سریع پیش می رود اما می بینند که به جای امپریال استیت نتیجه کار برج کج سبابریا شده است. شب های بی خوابی باز هم دوباره شروع می شوند. در مورد من و مایک در سنین بزرگسالی مان هر دو انتخابی که کردیم درست بودند چون وقتی کوچک بودیم یاد گرفتیم که زیر بنای مالی مان را قوی کنیم. می دانم که حساب و کتاب کردن خسته کننده ترین و گیج کننده ترین کار دنیاست. اما در دراز مدت اگر بخواهید ثروتمند بشوید حساب کردن مهمترین نقش را دارد. موضوعی که اینجا مطرح می شود این است که چطور می توانید این کار خسته کننده و گیج کننده را به کودکانتان آموزش بدهید. جواب این است با ساده سازی آن. ابتدا با کمک تصاویر این کار را کنید. پدر پولدار برای من و مایک فونداسیون مالی

محکمی را پی‌ریزی کرد. از زمانی که ما بچه بودیم وی با در پیش گرفتن روش ساده به آموزش ما پرداخت.

سال‌ها وی فقط تصاویر ترسیم می‌کرد و از کلمات برای آموزش استفاده می‌کرد. من و مایک همان تصاویر ساده را درک می‌کردیم اصطلاحاتی که پدر پولدار استفاده می‌کرد و انتقال پول را متوجه می‌شدیم. وی چند سال بعد از اعداد برای آموزش استفاده کرد. مایک امروزه دنبال یادگیری تحلیل‌های ریاضی پیچیده‌تر و ظریف‌تر رفته است چون نیاز دارد که آنها را بداند. وی اکنون یک امپراطوری بیلیون دلاری دارد که باید مدیریتش کند. من به اندازه او از حساب و کتاب سر در نمی‌آورم چون امپراطوری من از او کوچک‌تر است با این وجود هر دوی ما از فونداسیون مالی ساده یکسانی برخورداریم. در صفحاتی که در ادامه می‌آید من همان تصاویر ساده‌ای را که پدر مایک ترسیم می‌کرد به شما نشان می‌دهم. گرچه تصاویر مزبور ساده هستند اما همین‌ها به دو پسر بچه کمک کردند تا ثروت زیادی را بر مبنای فونداسیونی عظیم و استوار بدست بیاورند.

قانون اول. شما بایستی تفاوت میان دارایی و بدهی را بدانید و دارایی بخرید.

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید تمام چیزی که باید بدانید همین است. **این قانون اول و تنها قانون است.** شاید این قانون به نظر زیادی آسان بیاید اما خیلی‌ها هستند که نمی‌دانند چقدر تاثیر گذار است. دلیل اینکه بسیاری از مردم که از نظر مالی در مضیقه‌اند این است که تفاوت میان بدهی و دارایی را نمی‌دانند. افراد پولدار دارایی جمع می‌کنند و فقرا و طبقه متوسط بدهی برای خودشان جمع می‌کنند اما فکر می‌کنند دارایی جمع کرده‌اند. وقتی پدر پولدار این نکته را برای ما توضیح داد فکر کردیم شوخی می‌کند. آن موقع ما تقریباً نوجوان بودم و منتظر دانستن راز پولدار شدن که وی این پاسخ را در جواب سوالمان داد. این پاسخ از بس که ساده بود من و مایک زمان زیادی را صرف فهمیدنش کردیم.

مایک پرسید " **دارایی چیست؟**" پدر پولدار گفت: فعلاً نمی‌خواهد این را بدانی فقط سعی کن قانون را بفهمی. اگر بتوانی علی‌رغم سادگی موضوع را بفهمی آنوقت برای زندگی‌ات برنامه خواهی داشت و از نظر مالی در راحتی به سرخواهی برد. این قانونی ساده است به همین دلیل هم از چشم خیلی‌ها پنهان مانده است. من پرسیدم یعنی شما می‌گویید کافی است که بدانیم دارایی چیست و آنرا جمع کنیم و این طوری پولدار می‌شویم؟ وی سرش را تکان داد و گفت به همین سادگی. پرسیدم اگر این طور است پس چرا همه پولدار نیستند؟ پدر پولدار لبخند زد و گفت **چون مردم تفاوت میان**

دارایی و بدهی را نمی‌دانند! یاد می‌آید که پرسیدم چرا بزرگ‌ترها آنقدر احمق هستند؟ اگر جریان آنقدر ساده است و دانستن این نکته اینقدر مهم است چرا مردم سعی نمی‌کنند راه پولدار شدن را پیدا کنند؟

وی چند دقیقه وقت صرف کرد تا برای من و مایک تفاوت میان دارایی و بدهی را توضیح بدهد. من به عنوان یک بزرگسال در توضیح همین نکته به دیگران مشکل دارم. چرا؟ چون بزرگ‌ترها باهوش‌تر هستند. در بیشتر موارد سادگی قضیه خیلی‌ها را فراری می‌دهد چون افراد طور دیگری تعلیم دیده‌اند.

آنها تحت تعلیمات کارگزاران بانکی، حسابدارها، نمایندگان املاک، برنامه‌ریزان مالی و افرادی از این دست قرار داشته‌اند. مشکلی که هست در واداشتن افراد به فراموش کردن تعلیم قبلی و دوباره مانند دوران بچگی فکر کردن است. بیشتر افراد بزرگسال غالباً احساس می‌کنند که توجه کردن به تعاریف ساده، کاری بی‌معنی است. پدر پولدار به اصل – آنقدر ساده‌اش کن که احمقانه جلوه کند – اعتقاد داشت. بنابراین وی تعلیمی که به دو پسر می‌داد را تا می‌توانست ساده می‌کرد و همین باعث شد زیر بنای اقتصادی ما دو نفر مستحکم شود.

پس چرا افراد با شنیدن این قانون گیج می‌شوند یا ممکن است نکته‌ای به این سادگی افراد را به اشتباه بیاندازد؟ چرا باید کسی دارایی را بخرد که در واقع بدهی بوده است؟ جواب این موضوع در تفاوت آموزش اولیه افراد نهفته است. تمرکز ما بر روی کلمه سواد بوده است و نه سواد مالی. چیزی که باعث تفاوت میان دارای بودن یک چیز، با بدهی بودن آن می‌شود تفاوت اسامی نیست.

در واقع اگر واقعاً می‌خواهید گیج شوید دنبال تعاریف این دو کلمه در فرهنگ لغات بگردید. می‌دانم که تعاریف ممکن است برای یک حسابدار خبره تعاریفی مناسب باشند اما برای یک فرد متوسط الحال معنی خاصی نمی‌دهند. اما از آن جا که بزرگترها غالباً بسیار مغرورند از اعتراف به اینکه معنی فلان چیز را نمی‌دانند سر باز می‌زنند.

وقتی بچه بودیم پدر پولدار می‌گفت آنچه مشخص می‌کند یک چیز دارایی است اسمش نیست بلکه اعداد و ارقام است. اگر نتوانید اعداد را بخوانید و بفهمید آنوقت نمی‌توانید میان دارایی با چاله‌ای درون زمین تفاوت بگذارید.

پدر پولدار می‌گفت "در حساب و کتاب رقم‌ها مهم نیستند بلکه معنایی که می‌دهند مهم هستند درست مثل کلمات که به خودی خود ارزشی ندارند بلکه معنای ضمنی‌شان مهم است." خیلی از افراد مطلبی را می‌خوانند اما چیز زیادی دستگیرشان نمی‌شود

یعنی درک مطلب ندارند. هر فردی هم توانایی درک مطلبش با دیگری متفاوت است. مثلاً من تازگی‌ها یک دستگاه ویدئو خریدم. همراه این وسیله کتابچه راهنمایی هم بود که برنامه‌ریزی دستگاه را توضیح داده است.

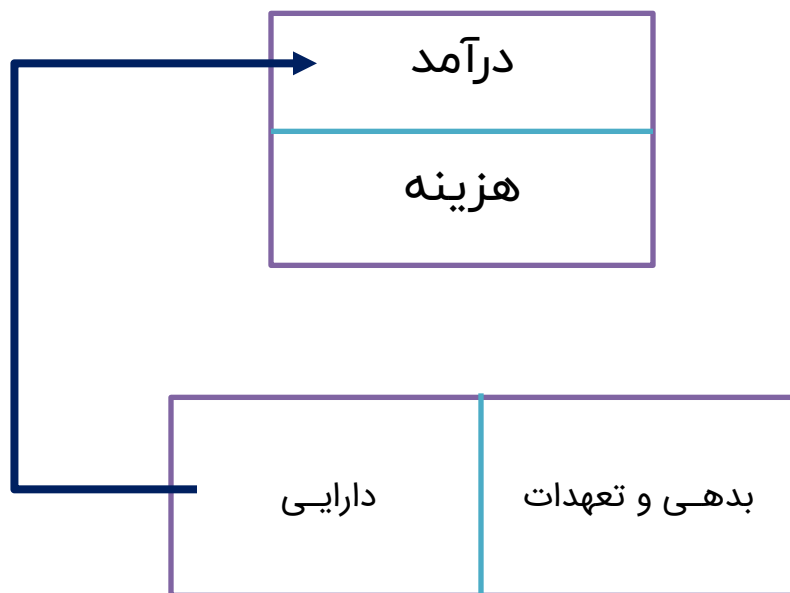
من صرفاً قصد داشتم برنامه مورد علاقه‌ام را که شب‌های جمعه پخش می‌شود با استفاده از این دستگاه ضبط کنم. موقع خواندن راهنمای دستی دستگاه تقریباً دیوانه شدم. به نظر من هیچ چیز به اندازه برنامه‌ریزی دستگاه ویدئو سخت نیست. من می‌توانستم کلمات را بخوانم اما هیچ چیز نمی‌فهمیدم. اگر چه در خواندن کلمات نمره A می‌گیرم اما در درکشان نمره‌ام F است.

بسیاری از افراد هم در فهم صورت حساب مالی‌شان همین وضعیت را دارند. اگر می‌خواهید پولدار شوید بایستی اعداد را بخوانید و بفهمید. اگر تا قبل از آن یک بار این جمله را شنیده بودم از پدر پولدارم آنرا هزاران بار شنیدم. همچنین از او شنیدم که می‌گفت پولدارها دارایی جمع می‌کنند و طبقه متوسط و فقرا بدهی.

حالا نحوه تفاوت میان دارایی و بدهی را برایتان می‌گویم. بسیاری از حسابدارها و حرفه‌ای‌های امور مالی با این تعاریف موافق نیستند اما این تصاویر ساده، شروع پی‌ریزی فونداسیون مستحکم مالی برای دو پسر جوان بودند. پدر پولدار برای آموزش به ما که

تقریباً نوجوان بودیم همیشه راه‌های ساده‌ای را در پیش می‌گرفت و تا آنجا که می‌توانست تصاویر را به کار می‌گرفت و از کلمات استفاده نمی‌کرد و سال‌ها هم از هیچ عدد نام نبرد.

این الگوی گردش سرمایه یک دارایی است:



مربع بالا نامش صورت حساب درآمد است که غالباً به نام حساب سود و زیان هم خوانده می‌شود. این صورت حساب درآمد و هزینه را نشان می‌دهد یعنی پول که در می‌آوریم و پولی که خرج می‌کنیم.

تصویری که در ادامه مشاهده می‌کنید ترازنامه است و به این دلیل به آن **ترازنامه** گفته می‌شود که فرض بر این است که **توازن میان دارایی و بدهی** را نشان می‌دهد. بسیاری از افرادی که در زمینه مالی خام هستند رابطه میان صورت حساب درآمد و ترازنامه را نمی‌دانند در حالیکه دانستن آن حیاتی است.

دلیل اول نداشتن موفقیت در امور مالی، ندانستن تفاوت میان دارایی و بدهی است.

دلیل این ندانستن هم در تعاریفی است که از دارایی و بدهی داریم. اگر می‌خواهید پی به علت قاطی کردن این دو مفهوم ببرید کافی است که در فرهنگ لغات به دنبال معانی‌شان بگردید.

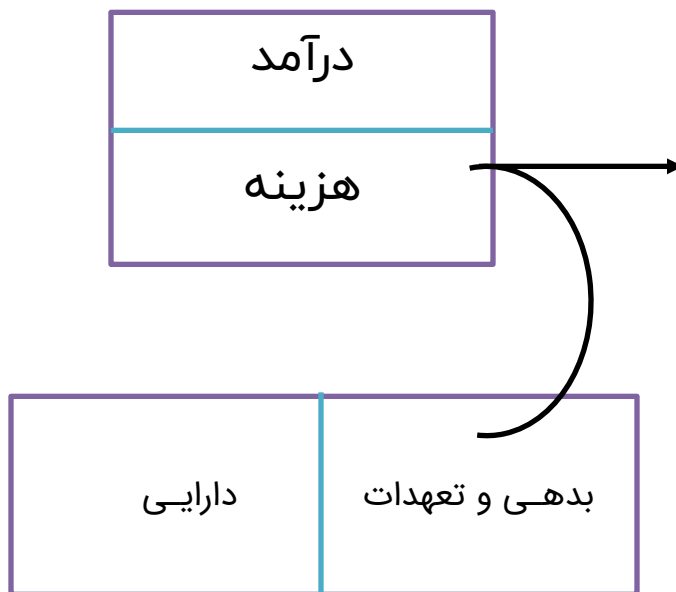
شاید در نظر یک حسابدار خبره تعاریف این دو کلمه معنا دار باشد اما برای شخصی متوسط الحال، انگار که به زبان چینی نوشته شده باشند نامفهوم است. شما در تعاریفی که می‌بینید کلمات را می‌خوانید اما درک واقعی معنی‌شان مشکل است.

بنابراین همان طور که قبلاً گفتم پدر پولدار به ما دو نفر می‌گفت:

«دارایی آن چیزی است که پول به جیب تان وارد می‌کند.»

این تعریفی خوب ساده و قابل درک بود.

این الگوی گردش سرمایه بدهی است:



حالا که تعریف دارایی و بدهی را با استفاده از تصاویر درک کردید.

فهمیدن تعاریف آنها در قالب کلمات آسان می‌شود.

دارایی، چیزی است که پول در جیب‌تان می‌گذارد.

بدهی، چیزی است که پول از جیب‌تان خارج می‌کند.

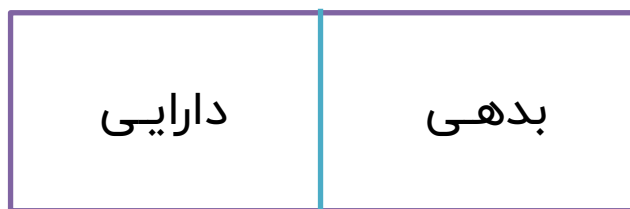
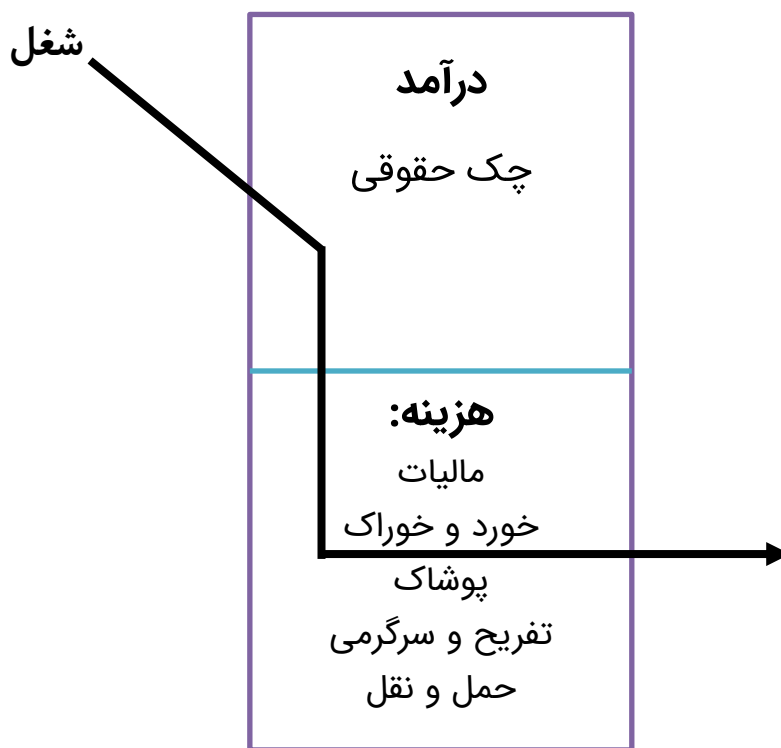
واقعاً همه آنچه باید بدانید همین نکته است. اگر می‌خواهید ثروتمند شوید وقتتان را صرفاً صرف خرید دارایی کنید. ندانستن همین تفاوت است که باعث بیشتر مشکلات مالی در جهان شده است. بی‌سوادی هم در فهم معانی کلمات و هم ارقام زیر بنای مشکلات مالی است. اگر افراد گرفتار مسایل مالی هستند حتماً به دلیل این است که کلمه‌ای را متوجه نشده‌اند یا نتوانسته‌اند معنی عدد یا رقمی را کشف کنند. یک چیزی را اشتباهی فهمیده‌اند.

اگر پولدارها پولدارند به خاطر این است که آنها نسبت به افراد گرفتار در حوزه‌های بیشتری اطلاعات دارند. پس اگر می‌خواهید پولدار باشید و ثروتتان را حفظ کنید داشتن سواد مالی هم برای فهم کلمات و هم اعداد مهم است. پیکانهایی که در شکل می‌بینید نمایانگر جریان نقدینگی یا گردش سرمایه هستند. اعداد و کلمات به خودی خود واقعاً چندان معنایی ندارند بلکه مهم نتیجه‌ای است که از خواندنشان عاید فرد می‌شود. در گزارشات مالی خواندن اعداد یعنی گشتن به دنبال نقشه اصلی و این بسیار مهم است. این که بدانیم نقدینگی به کدام طرف جریان دارد.

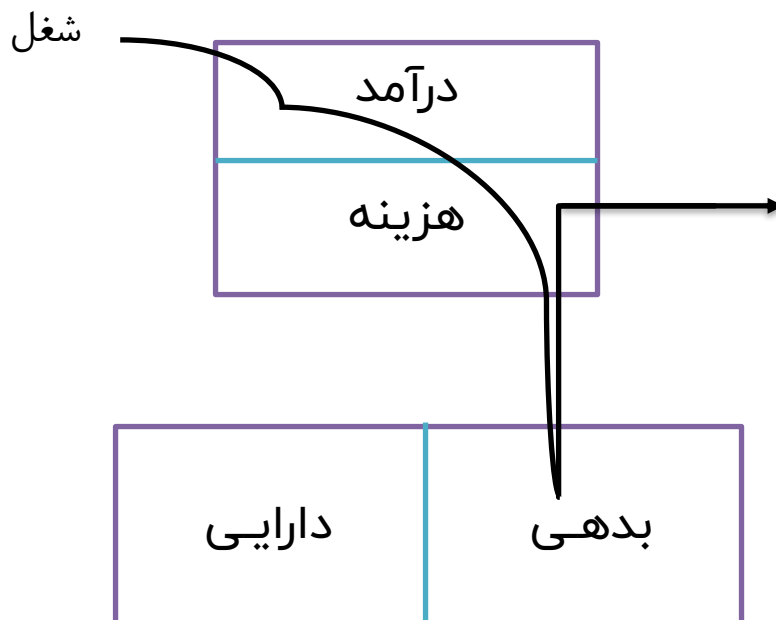
در ۸۰ درصد از خانوارها معنای امور مالی برای افراد سخت کار کردن است تا بدین وسیله زندگی را به پیش ببرند. نه آنکه افراد پولی بدست نمی‌آورند بلکه زندگی‌شان را به جای اینکه صرف خرید دارایی کنند برای خرید بدهی صرف می‌کنند.

این الگوی گردش سرمایه یک فرد فقیر یا جوانی که در منزل

والدینش به سر میبرد است:



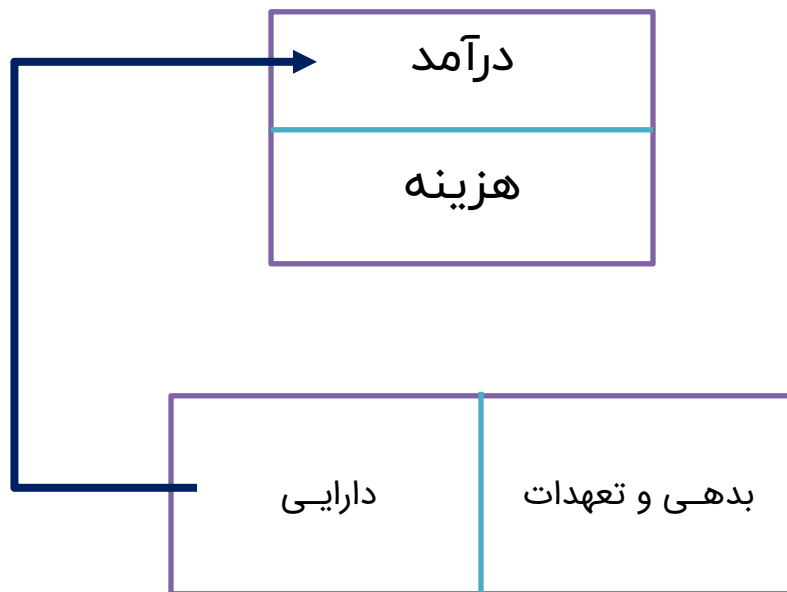
این الگوی گردش سرمایه یک فرد متوسط است



درآمد: حقوق
هزینه ها: مالیات وام و رهن خانه مخارج ثابت پوشاک تفریح و سرگرمی غذا

دارایی:	بدهی:
	وام و رهن خانه وام کالاهای مصرفی بدهی کارت اعتباری

این الگوی گردش سرمایه یک فرد ثروتمند است:



<p>درآمد:</p> <p>سود سهام سود پول درآمد اجاره خانه درآمد حق انحصاری</p>
<p>هزینه ها:</p>

بدهی:	دارایی:
	<p>سهام اوراق قرضه سفته املاک دارایی غیر ضروری</p>

تمامی این تصاویر کاملاً ساده سازی شده‌اند. همه اشخاص هزینه‌هایی را صرف زندگی خود می‌کنند مانند هزینه غذا مسکن و لباس. تصاویر مزبور نشان‌دهنده گردش سرمایه یک شخص فقیر، یک شخص از طبقه متوسط و یک فرد ثروتمند است. گردش سرمایه است که وضعیت مالی یک نفر را روشن می‌سازد. با توجه به گردش سرمایه می‌توان فهمید که یک نفر چگونه پولی که درمی‌آورد را مدیریت می‌کند.

دلیل این که ابتدای فصل را با داستان ثروتمندترین افراد در ایالات متحده آغاز کردم این بود که اشتباه فکری بسیاری از افراد را به شما نشان بدهم. اشتباه مردم این است که فکر می‌کنند پول مشکلات را حل می‌کند به همین دلیل است که وقتی افراد از من راه حل سریع ثروتمند شدن یا از کجا شروع کردن را می‌پرسند من متواضعانه خودم را جمع و جور می‌کنم. غالباً از افراد می‌شنوم که می‌گویند من مقروضم و باید پول بیشتری در بیاورم.

اما پول بیشتر، غالباً مشکلات را حل نمی‌کند بلکه در واقع آنرا وخیم‌تر هم می‌کند. غالب اوقات پول باعث می‌شود تا اشتباهات انسانی تراژیکی که مرتکب شده‌ایم را واضح ببینیم. پول غالباً چیزهایی که نمی‌دانیم را برایمان روشن می‌کند. به همین دلیل است که خیلی اتفاق می‌افتد که شخصی که ناگهان پول هنگفتی به او رسیده مثلاً ارثی بدست آورده یا حقوقش افزایش پیدا کرده یا در قرعه‌کشی برنده شده است سریع به

همان خانه اول بر می‌گردد که ممکن است از شرایط مالی‌ای که قبل از پولدار شدن داشته است سخت تر هم باشد. پول صرفاً بر مبنای الگو ذهنی‌ای که شما در سر دارید عمل می‌کند. اگر الگوی ذهنی‌ای که شما دارید این است که هر پولی بدست‌تان رسید خرج کنید احتمال بسیار دارد که افزایش پول صرفاً به افزایش هزینه‌هایتان بیانجامد. بنابراین ضرب المثل "پز عالی جیب خالی حقیقت دارد".

بارها گفته‌ام که ما به مدرسه می‌رویم تا مهارت‌های تخصصی و حرفه‌ای کسب کنیم که هر دوی این‌ها مهم هستند. به ما یاد می‌دهند که از راه مهارت‌های حرفه‌ای مان پول در بیاوریم. در دهه ۶۰ که من در دبیرستان درس می‌خواندم اگر کسی در مدرسه عملکرد خوبی داشت تقریباً بدون شک همه فکر می‌کردند که این دانش‌آموز مستعد قرار است در آینده دکتر بشود.

غالباً کسی از وی نمی‌پرسید که دوست دارد دکتر بشود یا نه. بلکه این فرض مسلم بود. پزشکی حرفه‌ای تصور می‌شد که نوید درآمد هنگفتی را در آینده فرد می‌داد. امروزه پزشکان با چنان چالش‌های مالی‌ای مواجه هستند که من آرزویش را برای بدترین دشمنم هم نمی‌کنم.

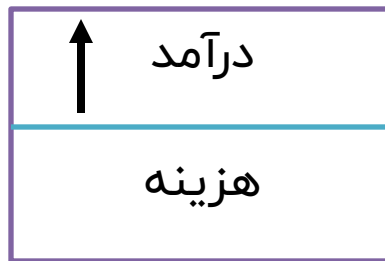
شرکت‌های بیمه که کنترل بیزنس درمان را در دست گرفته‌اند مراقبت پزشکان همگانی شده‌اند، دخالت‌های دولتی و مرافعات مربوط به سوء معالجات، صرفاً چند نمونه از مشکلاتی هستند که دکترها با آن مواجه‌اند. کودکان این دوره ترجیح می‌دهند بازیکن مطرح بسکتبال، گلف بازی ماهر مانند تایگر وودز، متخصص کامپیوتر، ستاره سینما یا تاجر وال استریت بشوند زیرا قدرت پول و برتری اجتماعی در این مشاغل یافت می‌شود. به همین دلیل است که قانع کردن بچه‌ها در مدارس آنقدر سخت شده است. آنها می‌دانند که موفقیت‌های حرفه‌ای بر خلاف آنچه در قدیم بود اکنون دیگر تنها وابسته به موفقیت فرد در محیط‌های آموزشی نیست.

از آنجا که دانش آموزان بدون کسب مهارت در امور مالی فارغ‌التحصیل می‌شوند میلیون‌ها نفر از افراد تحصیل کرده در عرصه حرفه‌ای‌شان عملکردی موفقیت‌آمیز دارند اما در سال‌های بعد خودشان را درگیر مسایل مالی می‌بینند. آنها گرچه سخت‌تر کار می‌کنند اما پیشرفتی حاصل نمی‌شود. آن چیزی که در میان دانسته‌هایشان کم است طرز پول درآوردن نیست بلکه نحوه خرج کردن آن است و اینکه بعد از بدست آوردن پول بایستی با آن چه کار کرد. به این نکته "تیزهوشی مالی" می‌گویند که با بهره‌گیری از آن، فرد می‌داند پس از بدست آوردن پول باید با آن چه کرد چگونه باید آنرا از دستبرد افرادی که می‌خواهند آنرا از چنگش در بیاورند حفظ کرد، تا چه

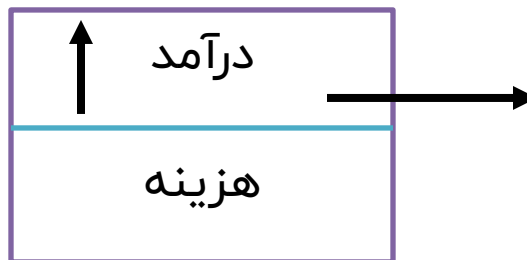
مدتی می‌توان آنرا حفظ کرد و پول مزبور چقدر برایش کار خواهد کرد. بسیاری از افراد دلیل گرفتاری‌های مالی‌شان را نمی‌دانند زیرا آنها از گردش سرمایه سر در نمی‌آورند. ممکن است فردی تحصیلات عالی داشته باشد از نظر شغلی عملکردی موفق داشته باشد ولی از نظر مالی بی‌سواد باشد. این گونه افراد غالباً سخت‌تر از آنچه نیازشان است کار می‌کنند زیرا آنها یاد گرفته‌اند که چگونه باید سخت کار کنند اما یاد نگرفته‌اند چگونه کاری کنند که پول برایشان کار کند.

چگونه جستجو به دنبال رویای مالی تبدیل به کابوس می‌شود؟

فیلم زندگی افراد سخت کوش، الگوی ثابتی دارد. زوج جوانی که به تازگی ازدواج کرده‌اند و خوشحالند و هر دو از تحصیلات عالی به بالا برخوردارند، به خانه جدیدشان که آپارتمانی نقلی و اجاره‌ای است نقل مکان می‌کنند. آنها فوراً پی‌می‌برند که می‌توانند از این به بعد پس انداز کنند چون خرج و مخارج دو نفرشان روی همدیگر به اندازه یک نفر است. حالا مشکل این است که آپارتمانشان بسیار کوچک است. آنها تصمیم می‌گیرند برای خرید خانه رویاهایشان پول پس انداز کنند تا سپس بتوانند بچه‌دار شوند. آنها دو منبع درآمد دارند و تا می‌توانند در کارشان از خود پشتکار نشان می‌دهند. درآمدشان افزایش پیدا می‌کند.



به موازات آن مخارج هم بالا می‌رود.



هزینه اول. هزینه اولیه‌ای که بیشتر افراد می‌پردازند بابت مالیات‌شان است. خیلی‌ها ممکن است فکر کنند قسمت اعظم مالیات‌شان را مالیات بر درآمد تشکیل می‌دهد اما برای بسیاری از آمریکاییان بیشترین مالیات پرداختی به تامین اجتماعی اختصاص دارد.

کارمندان فکر می‌کنند که مالیات تامین اجتماعی به همراه مالیات مدیکیر تقریباً ۵/۷ درصد از درآمدها را شامل می‌شود اما در واقع این درصد ۱۵ است. زیرا کارفرما هم بایستی مالیات تامین اجتماعی را پردازد. در واقع این مطلب همان پولی است که کارفرما مستقیماً به شخص نمی‌پردازد. علاوه بر آن کارمند بایستی همچنان مالیات بر درآمدش را روی مبلغی که پس از کسر حقوقش برای مالیات تامین اجتماعی مانده پرداخت کند. یعنی فرد در واقع روی درآمدی که هرگز به دستش نرسیده و مستقیماً به واسطه مالیات سالیانه از حقوقش کسر می‌شود هم باید مالیات بدهد. به این ترتیب

بدهی فرد بالا می‌رود.



این گفته‌ها را روی مثال زوج جوان به خوبی می‌توان نشان داد. در نتیجه افزایش درآمدی که آنها بدست می‌آورند تصمیم به خرید خانه آرزوهایشان می‌گیرند. وقتی منزل را می‌خرند مالیات جدیدی به نام مالیات املاک شامل حالشان می‌شود. پس از

آن آنها برای آن که با خانه جدیدشان هماهنگ بشوند، یک ماشین جدید میخرند، مبلمان جدید، اسباب و وسایل و لوازم خانه جدید هم میخرند. ناگهان یک روز از خواب بیدار می‌شوند و می‌بینند که ستون بدهی‌شان مملو از بدهی رهن خانه و کارت‌های اعتباری است. حالا آنها در چرخه دورانی گیر کرده‌اند. فرزند اولشان دنیا می‌آید و آنها سخت‌تر کار می‌کنند و این چرخه همچنان ادامه پیدا می‌کند. پول بیشتر به همراه مالیات بیشتر می‌آید.

به این روند «تله موش» هم گفته می‌شود. زوج جوان، کارت اعتباری جدیدی در صندوق پستی‌شان دریافت می‌کنند و آنرا مصرف می‌کنند.

یک شرکت وام دهنده با آنها تماس می‌گیرد و می‌گوید ارزشمندترین دارایی‌شان که خانه‌شان باشد ترقی ارزش پیدا کرده است و به آنها پیشنهاد اعطای وام دراز مدت به ازای به رهن گذاشتن منزل را می‌دهد. زیرا اعتبار آنها بسیار خوب است و به آنها توصیه می‌کند که بدهی‌های کالاهای مصرفی‌شان را که بهره بالایی هم دارد صاف کنند تا بدهی کارت اعتباریشان کاملاً تسویه شود. به علاوه به علت به رهن گذاشتن منزلشان مالیات بر املاک فعلاً به آنها تعلق نمی‌گیرد. آنها هم همین کار را انجام می‌دهند و بدهی‌های سنگین کارت اعتباریشان را پرداخت می‌کنند و نفسی از روی آسودگی می‌کشند.

حالا بدهی کارت اعتباریشان کاملاً تسویه شده است. اکنون آنها بدهی کالاهای مصرفی‌شان را با به رهن گذاشتن خانه کاملاً تسویه کرده‌اند. پرداختی‌های آنها کمتر می‌شود زیرا آنها پرداخت بدهی‌شان را به مدت ۳۰ سال تمدید کرده‌اند و به نظر آن این کار عاقلانه است.

همسایه به آنها زنگ می‌زند تا برای خرید در حراج روز یادبود دعوتشان کند. این فرصتی است که کمی پول پس انداز کنند. پس به خودشان می‌گویند «من چیزی نمی‌خرم بلکه فقط تماشا می‌کنم.» اما همین که چشمشان به چیز مورد علاقه‌شان می‌افتد دستشان به سمت کیف پولشان که کارت اعتباری جدیدشان در آن است می‌رود. من با این دسته زوج‌های جوان زیاد مواجه شده‌ام. گرچه اسامی‌شان مختلف است اما همه آنها با یک مسئله لاینحل روبرو هستند. آنها برای شنیدن حرفهای من به یکی از سخنرانی‌هایم می‌آیند. آنها از من می‌پرسند " شما می‌توانید راهی نشان مان بدهید که پول بیشتری در بیاوریم؟". عادت‌هایی که در زمینه خرج پول دارند وادارشان کرده است تا دنبال راه‌های کسب درآمد بیشتر بگردند. آنها حتی نمی‌دانند که مشکل اصلی‌شان نحوه هزینه کردنشان است که باعث مشکلات مالی‌شان شده است و این مشکل هم ناشی از عدم دانش مالی افراد و تشخیص ندادن تفاوت میان دارایی و بدهی است. به ندرت پیش می‌آید که پول بیشتر بتواند مشکل مالی را حل کند. در واقع

هوش و نبوغ است که مشکلات را حل می‌کند. یکی از دوستانم ضرب المثلی می‌داند که آنرا مدام به افراد مقروض گوشزد می‌کند:

«اگر متوجه شدی که در چاله‌ای هستی که خودت داری آن را حفر می‌کنی!

از کندن بیشترش دست بکش...»

وقتی کودک بودم پدرم همیشه به من می‌گفت که ژاپنی‌ها از قدرت سه چیز آگاه بوده‌اند: قدرت شمشیر، جواهر و آینه.

- **شمشیر نمایانگر قدرت سلاح است.** ایالات متحده تریلیون‌ها دلار روی اسلحه سرمایه‌گذاری کرده است. به همین دلیل اولین قدرت نظامی موجود در جهان است.
- **جواهر نمایانگر قدرت پول است.** این گفته تا حدودی حقیقت دارد که: قانون طلا را از یاد نبر. کسی که طلا دارد قانون وضع می‌کند.
- **آینه نمایانگر قدرت خود آگاهی است.** طبق افسانه‌های ژاپنی خودآگاهی ارزشمندترین چیز از میان این سه شی بوده است.

غالب اوقات فقرا و افراد طبقه متوسط به قدرت پول اجازه می‌دهند که کنترلشان را در دست بگیرد. این افراد هر روزی که بیدار می‌شوند و سخت‌تر کار می‌کنند، بدون

پرسیدن از خودشان در مورد اینکه آیا کاری که می‌کنند درست است، انگار دارند به پای خودشان شلیک می‌کنند. به دلیل عدم شناخت کامل از پول بسیار اجازه می‌دهند که هیبت پول کنترل‌شان کند. آنها قدرت پول را بر علیه خودشان به جریان می‌اندازند. حال آنکه اگر آنها از قدرت آینه استفاده کرده بودند آنوقت از خودشان می‌پرسیدند آیا این کاری که انجام می‌دهم معنی دارد؟ اغلب اوقات افراد به جای آنکه به خرد درونی‌شان و نبوغی که در وجودشان است اعتماد کنند هم‌رنگ جماعت به پیش می‌روند. آنها فلان کار را انجام می‌دهند چون بقیه دارند انجامش می‌دهند. آنها به جای سوال کردن تایید می‌کنند. آنها اغلب اوقات بدون اینکه فکر کنند چیزی که بهشان گفته شده است را تکرار می‌کنند. ایده‌هایی مانند «در سرمایه‌گذاری‌ات تنوع داشته باش» یا «خانه‌ات دارایی‌ات است»، «خانه‌ات بزرگترین سرمایه‌ات است»، اگر بدهی بیشتری داشته باشی از طریق رهن گذاشتن خانه مشمول تخفیف مالیاتی بیشتری میشوی، شغل مطمئن پیدا کن اشتباه نکنی‌ها، خطر به جان‌ت نخری.

گفته می‌شود که از نظر بسیاری از افراد، ترسی که از صحبت کردن در جمع دارند از ترس مردن بیشتر است. بسیاری از روانپزشکان معتقدند که ترس از صحبت در جمع، ناشی از ترس از طرد شدن از اجتماع، طرد شدن، انگشت‌نما شدن، مورد انتقاد قرار گرفتن، ترس از مورد استهزاء واقع شدن و رانده شدن است. ترس از متفاوت بودن

باعث می‌شود که بسیاری از افراد به دنبال راه‌های جدیدی برای حل مشکلشان بگردند. به همین خاطر بود که پدر تحصیل کرده‌ام به من می‌گفت که ژاپنی‌ها برای قدرت آینه، ارزش بیشتری نسبت به دو مورد دیگر قایل بودند. زیرا ما صرفاً هنگامی که به آینه می‌نگریم حقیقت را در می‌یابیم. دلیل آنکه بسیاری از افراد می‌گویند محتاطانه جلو برو این است که می‌ترسند. این نکته در مورد هر چیزی از روابط اجتماعی گرفته تا شغل و پول مصداق دارد.

همین ترس از طرد شدن از جمع است که باعث می‌شود افراد ایده‌هایی را که عموم قبول دارند یا سلیقه‌های رایج را تایید کنند و آنها را مورد سوال قرار ندهند.

خانه‌ات سرمایه‌ات است، برو وام بلند مدت بگیر و از بدهی خلاص شو، سخت‌تر کار کن، به این می‌گویند ترفیع شغلی، من بالاخره یک روز معاون رییس جمهور می‌شوم، پول پس انداز کن، همچنین که حقوقم افزایش پیدا کند خانه بزرگتری می‌خرم. شرکت‌های سرمایه‌گذاری امن هستند. عروسک‌های تیکل می‌المویمان تمام شده اما من اتفاقاً یکی‌اش را در انبار دارم که هنوز مشتری‌اش دنبال آن نیامده است. بسیاری از مشکلات مالی بزرگ ناشی از همرنگ جماعت شدن و چشم و هم چشمی است.

لازم است که همه ما گاه گاهی به آینه نگاهی بیندازیم و سعی کنیم به جای هم گام شدن با ترس‌هایمان با وجدانمان رو راست باشیم. من و مایک وقتی ۱۶ سالمان شد در مدرسه به مشکل بر خوردیم. نه اینکه بچه‌های بدی باشیم بلکه از جمع جدا شدیم. پس از اتمام مدرسه و در روزهای آخر هفته برای پدرمان کار می‌کردیم. غالباً من و مایک ساعت‌ها پس از اتمام کارمان روی صندلی می‌نشستیم و در طی جلساتی که پدر او با کارگزاران بانکی و کلاً حسابدارها، کارگزاران سهام، سرمایه‌گذاران مدیران و کارمندا داشت به صحبت‌های آنها گوش می‌دادیم. پدر مایک در سن ۱۳ سالگی مدرسه را رها کرده بود و حالا به کار مدیریت و دستور صادر کردن و سوال و جواب با افراد تحصیلکرده می‌پرداخت. آنها با یک اشاره او حاضر می‌شدند و وقتی وی نظرات آنها را نمی‌پسندید چاپلوسانه فروتنی می‌کردند.

پدر مایک مردی بود که هم‌رنگ جماعت پیش نرفته بود و کسی بود که مستقل فکر می‌کرد و از شنیدن این کلمات متنفر بود که ما باید فلان کار را اینجوری انجام بدهیم چون همه این جور انجامش می‌دهند. به علاوه از کلمه نمی‌توانیم هم متنفر بود. اگر قرار بود کسی از وی چیزی بخواهد بایستی می‌گفت فکر نمی‌کنم بتوانیم فلان کار را بکنیم. من و مایک بیشتر از تمام سال‌هایی که در مدرسه و دانشگاه سر کرده بودیم در محضر او چیز یاد گرفتیم. پدر مایک تحصیلات نداشت اما از نظر مالی با سواد بود و

در نتیجه موفق. وی بارها به ما خاطر نشان می‌کرد که آدم باهوش کسی است که دیگرانی را که از او باهوش تر هستند به استخدام خود در بیاورد. بنابراین من و مایک این شانس را داشتیم که ساعت‌ها پای صحبت افراد باهوش بنشینیم و از آنها چیز یاد بگیریم. دقیقاً به همین دلیل من و مایک دیگر نمی‌توانستیم خودمان را با معیارهای که معلمان ما تجویز می‌کردند هماهنگ کنیم و به همین دلیل دچار مشکل شدیم. هر وقت معلمی می‌گفت اگر نمره خوبی نگیرید آنوقت در زندگی‌تان آینده خوبی نخواهید داشت ما ابروهایمان را بالا می‌انداختیم. موقعی که از ما می‌خواستند از اصول و روش‌های از پیش تعیین شده پیروی کنیم و از قوانین منحرف نشویم من و مایک پی می‌بردیم که مدرسه فقط جلوی خلاقیت دانش‌آموزان را می‌گیرد. آن موقع بود که منظور پدر پولدار را از این که مدارس صرفاً می‌تواند کارمندان خوب بیرون بدهد و نه کارفرمایان خوب بیشتر می‌فهمیدیم.

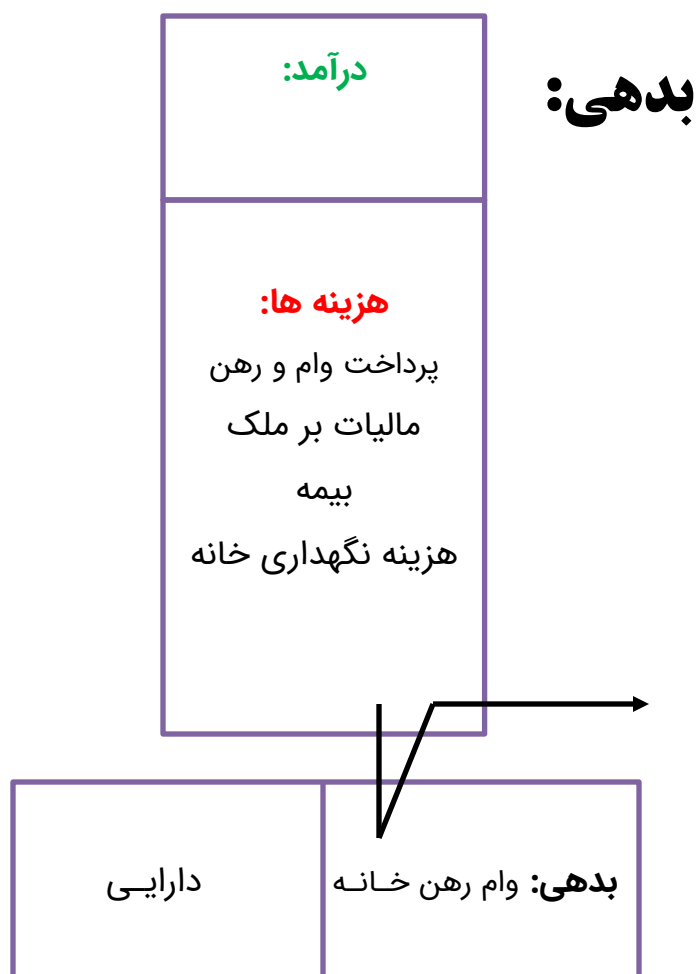
گاهی وقت‌ها من یا مایک از معلممان می‌پرسیدیم که درسی که می‌خوانیم چه کاربردی دارد یا می‌پرسیدیم که چرا در مورد پول یا عملکردش چیزی به ما درس نمی‌دهند. جوابی که برای سوال دوم می‌گرفتیم غالباً این بود که پول مهم نیست و اگر ما خوب درس بخوانیم از حرفه‌مان پول خوبی هم در می‌آوریم. هر چه بیشتر در مورد قدرت پول دانستیم همان قدر هم از معلمان و هم کلاسی‌هایمان دور شدیم.

پدر تحصیلکرده‌ام هرگز به خاطر نمراتم مرا تحت فشار نگذاشت. من بیشتر وقت‌ها دلیلش را نمی‌دانستم. اما در مورد پول با هم جر و بحث می‌کردیم. موقعی که ۱۶ سالم شد احتمالاً فونداسیون مالی من از والدینم محکم‌تر بود و من می‌توانستم کتاب‌هایی را که در مورد مسایل مالی بودند پیش خودم نگه دارم به حرف‌های ماموران مالیاتی وکلای شرکت‌ها، کار گزاران مالیاتی و املاک سرمایه‌گزاران و مانند آنها گوش کنم. پدرم در مورد من با معلمانم صحبت کرد. یک روز پدرم داشت برای من تعریف می‌کرد که به چه دلیل از نظر او خانه ما بزرگترین سرمایه‌مان است. وقتی من به او دلایلم را در مخالفت با عقیده‌اش گفتم جر و بحث تقریباً نامطبوعی میان ما در گرفت. شکلی که در ادامه می‌آید تفاوت تصور پدر پولدار و بی پولم را در مورد خانه‌شان نشان می‌دهد.

پدر پولدار:	بدهی: خانه	دارایی
-------------	------------	--------

پدر بی پول:	بدهی	دارایی: خانه
-------------	------	--------------

یکی از آنها فکر می‌کرد خانه‌اش دارایی محسوب می‌شود و دیگری آنرا بدهی می‌دانست. موقعی که برای پدرم تصویری کشیدم و جهت گردش سرمایه را نشانش دادم یادم هست. همچنین هزینه‌های فرعی‌ای را که در نتیجه صاحب خانه بودن پیش می‌آید به او نشان دادم. خانه بزرگتر یعنی هزینه‌های فرعی بیشتر. در نتیجه گردش سرمایه از ستون هزینه‌ها خارج می‌شد.



حتی امروزه هم بر سر این عقیده که خانه افراد دارایی‌شان محسوب نمی‌شود با مخالفت‌های زیادی مواجه می‌شوم و می‌دانم از نظر خیلی‌ها خانه‌شان تمامی آرزوها و امیالشان است و به نظرشان صاحب خانه بودن بهتر از هیچی است. من صرفاً می‌خواهم راه دیگری برای نگرستن به این اندیشه‌اشتباه جمعی را نشانان بدهم.

اگر من و همسر موقعی تصمیم می‌گرفتیم که خانه‌ای بزرگتر بخریم می‌دانستیم که داریم بدهی می‌خریم و نه دارایی، چون به خاطر خرید آن از جیبمان پول بیرون می‌رفت. بنابراین حرفی که می‌خواهم بزنم این است که من واقعاً انتظار ندارم که همه با عقیده من موافق باشند چون می‌دانم که از نظر بسیاری داشتن یک خانه زیبا، با احساس و عواطف آنها در ارتباط است. وقتی هم پای پول وسط باشد احساسات شدید باعث پایین آمدن ضریب هوشی افراد می‌شود.

من با توجه به تجربه شخصی خودم می‌توانم ادعا کنم که وقتی پای پول وسط بیاید هر کسی احساساتی می‌شود. برای مثال:

۱. وقتی بحث بر سر خانه شخصی باشد من مایلم این را بگویم که بیشتر افراد تمام عمرشان را کار می‌کنند تا هزینه‌های خانه‌ای را پردازند که هرگز مالکش نیستند. به بیان دیگر بیشتر افراد چند سال یک بار خانه جدیدی می‌خرند و هر بار هم زیر بار

تعهد وامی می‌روند که به مدت سی سال تمدید شده است تا آنها بتوانند هزینه وام قبلی را تسویه کنند.

۲. حتی علی‌رغم اینکه به نسبت بهره‌ای که روی اقساط وام رهن خانه است افراد مشمول کسر مالیات می‌شوند اما باز هم همان پولی که صرفه‌جویی شده است باید برای پرداخت بهای چیزهای دیگر استفاده شوند که پس از تسویه کامل وام رهن باز هم سبز می‌شوند.

۳. مالیات بر ملک. والدین همسر من وقتی اطلاع یافتند که مالیات بر ملک آنها به ماهی ۱۰۰۰ دلار بالغ شده است شوکه شده بودند. این قضیه بعد از بازنشستگی آنها رخ داد و در نتیجه بودجه‌ای که برای دوران بازنشستگی‌شان در نظر گرفته بودند را کاهش داد و آنها مجبور شدند نقل مکان کنند.

۴. ارزش خانه همیشه هم بالا نمی‌رود. سال ۱۹۹۷ از میان دوستان من تعدادی از آنها به خاطر وام رهن خانه‌شان همچنان یک میلیون دلار بد هکار هستند آنهم در حالی که ارزش خانه‌شان ۷۰۰۰۰۰ دلار بیشتر فروش نمی‌رود.

۵. بزرگترین ضرری که با خرید خانه متوجه فرد می‌شود از ناحیه فرصت‌هایی است که برای معامله از دست داده است. اگر خانه‌تان همه سرمایه‌تان باشد شاید مجبور شوید سخت تر کار کنید زیرا پولی که در می‌آورید به جای آنکه به ستون دارایی‌تان اضافه شود همین طور از ستون هزینه‌هایتان خارج می‌شود و این الگوی گردش سرمایه طبقه متوسط است.

اگر زوج جوان از همان سال‌های اول زندگی‌شان نسبت به ریختن پول بیشتر به ستون دارایی‌شان اقدام کنند سال‌هایی که پیش رو خواهند داشت مخصوصاً موقعی که باید بچه‌ها را به دانشگاه بفرستند برایشان آسان‌تر سپری خواهد شد. در این صورت دارایی‌های آنها افزایش یافته است و برای تامین هزینه‌هایشان کافی خواهد بود. بیشتر اوقات تنها فایده‌ای که خانه دارد این است که از آن برای گرفتن وام هم ارزش با ملک استفاده کنند تا بوسیله آن هزینه‌های رو به افزایششان را تامین کنند. خلاصه کلام نتیجه‌ای که از صاحب خانه شدن حاصل می‌شود در مقایسه با انجام مجموعه‌ای از سرمایه‌گذاری‌ها از همان ابتدا این است که حداقل از سه جهت به شخص ضرر وارد می‌شود:

۱. از دست دادن زمان که طی آن امکان داشت تا سایر دارایی‌ها به ارزششان اضافه شود.

۲. از دست دادن سرمایه اضافی که می‌شد آنرا جایی سرمایه‌گذاری کرد به عوض اینکه بخواهیم برای پرداخت هزینه‌های نگهداری بالا که مستقیم به خانه مربوط می‌شوند از آن استفاده کنیم.

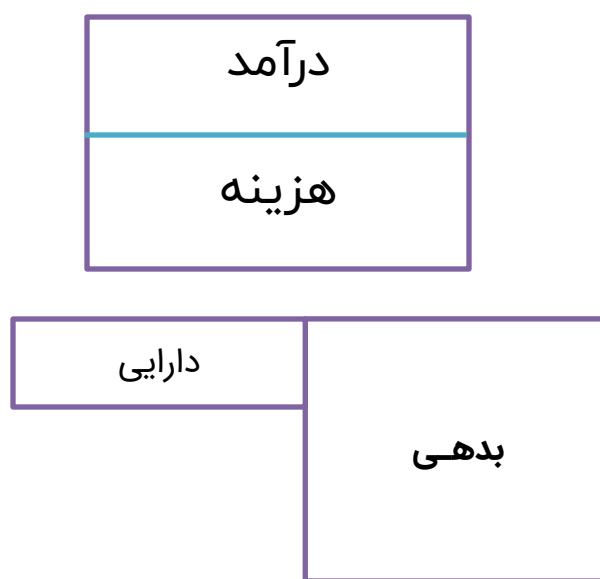
۳. از دست دادن فرصت یادگیری و آموزش بسیاری از اوقات خانه پس‌اندازها و طرح بازنشستگی‌ای که افراد دارند به عنوان تنها دارایی‌هایشان در ستون دارایی محسوب می‌شود.

از آنجا که آنها پولی برای سرمایه‌گذاری ندارند سرمایه‌گذاری‌ای هم انجام نمی‌شود. و بهای آنرا افراد با تجربه نیاندوختن در سرمایه‌گذاری می‌پردازند و خیلی از آنها هرگز سرمایه‌گذاری خبره نمی‌شوند.

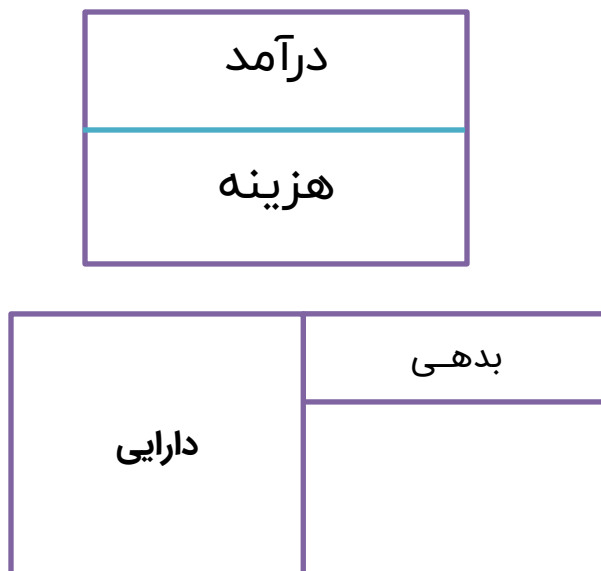
در حالی که بهترین موقعیت‌های سرمایه‌گذاری در درجه اول نصیب سرمایه‌گذاران خبره می‌شود که آنها در قدم بعدی، مورد مزبور را به افراد محافظه کار می‌فروشند. من نمی‌گویم خانه نخرید بلکه حرفم این است که تفاوت میان دارایی و بدهی را بدانید. من وقتی بخواهم خانه بزرگتری را بخرم ابتدا املاکی را معامله می‌کنم که گردش سرمایه لازم برای خرید آن خانه را برایم فراهم کنند.

اظهارنامه مالی پدر تحصیل کرده‌ام به بهترین وجه زندگی شخصی را به تصویر می‌کشید که در چرخه دورانی گیر افتاده است. به نظر می‌رسید که به موازات افزایش درآمدش هزینه‌های وی نیز بالا می‌رفت و وی هرگز فرصت سرمایه‌گذاری در دارایی‌ای را پیدا نمی‌کرد. در نتیجه بدهی‌ها او مانند وام رهن خانه و بدهی‌های کارت اعتباری‌اش بیشتر از دارایی‌هایش بودند. اجازه بدهید به جای این همه پرگویی تصویر بعد را ببینیم.

اظهارنامه مالی پدر تحصیل کرده



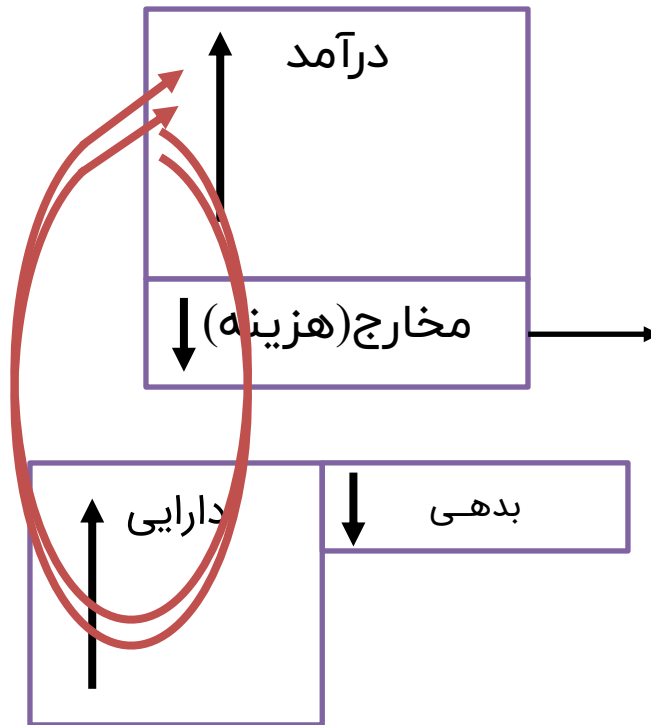
اظهارنامه مالی پدر پولدار از سوی دیگر منعکس کننده نتیجه زندگی‌ای است که در آن فرد سعی در سرمایه‌گذاری و کم کردن از میزان بدهی‌هایش دارد.



با مروری بر اظهار نامه مالی پدر پولدار روشن می‌شود که چرا پولدارها مرتب، پولدار می‌شوند. ستون دارایی آنها درآمدی بیش از حد نیازشان تولید می‌کند که برای پوشاندن هزینه‌هایشان از آنها استفاده می‌کنند و باقی مانده آن را هم مجدداً در ستون دارایی‌شان سرمایه‌گذاری می‌کنند.

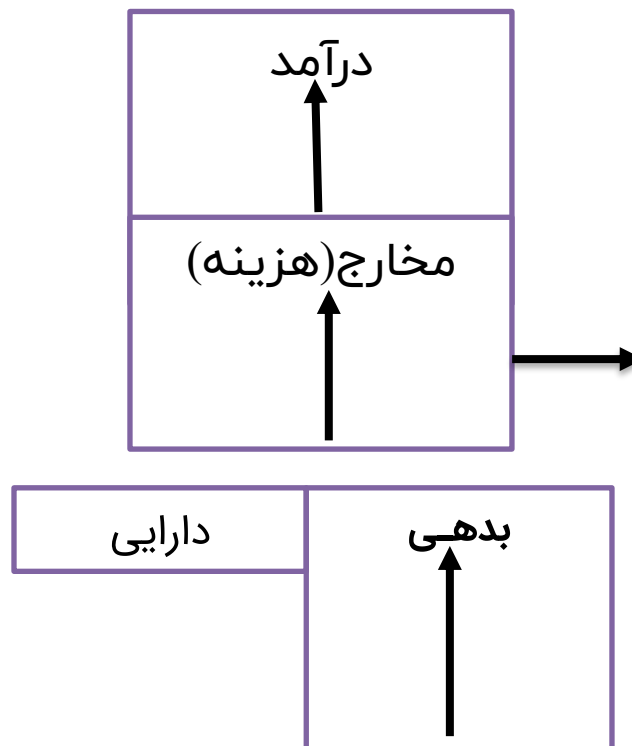
ستون دارایی‌شان همین‌طور رشد می‌کند و در نتیجه درآمدی هم که تولید می‌کند به موازات آن بالا می‌رود. نتیجه این است که ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند.

چرا پولدارها پولدارتر می‌شوند؟



طبقه‌ی متوسط خودشان را دائماً در چنبره‌ی مشکلات مالی گرفتار می‌بینند. عمده درآمد آنها از حقوق ماهیانه‌شان است. موقعی که درآمدشان بالا می‌رود مالیات پرداختی آنها هم بیشتر می‌شود. هزینه‌های آنها به موازات بالا رفتن دستمزدها بالا می‌رود بنابراین آنها وارد چرخه‌ی دورانی می‌شوند. آنها به جای اینکه روی دارایی‌های مولد نقدی سرمایه‌گذاری کنند خانه‌شان را مهمترین دارایی‌شان تلقی می‌کنند.

چرا طبقه متوسط درگیر مشکلات مالی است؟



همین الگویی که بر اساس آن افراد، خانه‌شان را به عنوان دارایی‌شان در نظر می‌گیرند و فلسفه‌شان این است که افزایش حقوقشان به معنای آن است که می‌توانند خانه بزرگتری بخرند یا بیشتر خرج کنند پایه و اساس جامعه سر تا پا مقروض امروز است. روند رو به افزایش هزینه‌ها، خانواده‌ها را به دامن بدهی بیشتر می‌اندازد و آنها را درگیر بی‌اعتمادی به آینده از نظر مالی می‌کند. حتی اگر هم افراد از نظر شغلی پیشرفت کنند و درآمدها مرتب افزایش پیدا کند باز هم این مشکل باقی است.

این همان زندگی‌ای است که در آن مخاطرات بسیار به دلیل ضعف آموزش امور مالی وجود دارد. در نتیجه بیکار شدن تعداد زیادی از افراد که در تعدیل بیزینس‌ها در دهه نود رخ داد موقعیت متزلزل طبقه متوسط از نظر مالی تازه روشن شده است و ناگهان طرح‌هایی که شرکت‌ها برای مقرری دوران بازنشستگی کارمندان‌شان در نظر گرفته بودند با طرح ۴۰۱ کی جایگزین شدند. تامین اجتماعی که واضح است دچار مشکل است و نمی‌توان به عنوان منبع تامین هزینه‌های دوران بازنشستگی به آن اعتماد کرد. ترس طبقه متوسط را در بر گرفته است.

نکته مثبت این است که امروزه بیشتر افراد این طبقه موضوع را متوجه شده‌اند و اقدام به خرید سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری کرده‌اند. همین افزایش اقدام به سرمایه‌گذاری دلیل اصلی افزایش تقاضاست که در بازار سهام شاهدش هستیم. امروزه برای پاسخگویی به تقاضای طبقه متوسط شاهدیم که هر روز شرکت‌های سرمایه‌گذاری بیشتری تاسیس می‌شوند. این نوع شرکت‌ها به لحاظ امنیتی که دارند محبوب هستند. افراد متوسط که به خرید سهام این شرکت‌ها می‌پردازند سرشان شلوغ است و برای پرداخت مالیات و اقساط رهن خانه‌شان کار می‌کنند برای هزینه کالج فرزندانشان پس‌انداز می‌کنند و بدهی کارت اعتباریشان را می‌پردازند آنها فرصتی برای مطالعه چگونگی سرمایه‌گذاری ندارند بنابراین به تخصص مدیر شرکت اعتماد می‌کنند.

به علاوه از آنجا که این شرکت‌ها انواع مختلفی از سرمایه‌گذاری را انجام می‌دهند افراد احساس می‌کنند که پولشان موقعیت امن تری دارد زیرا در چندین حوزه مختلف خوابانده می‌شود. این گروه از افراد تحصیل کرده طبقه متوسط خودشان را به ایده یک بعدی تنوع در سرمایه‌گذاری که از سوی کارگزاران شرکت‌های سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزان مالی تبلیغ می‌شود متعهد می‌دانند. «محتاطانه رفتار کنید و از خطر اجتناب کنید.»

تراژدی واقعی این است که فقدان آموزش امور مالی از سنین پایین دلیل به وجود آمدن خطری است که افراد طبقه متوسط جامعه با آن مواجه می‌شوند. دلیل این که این افراد محتاطانه رفتار می‌کنند این است که در بهترین حالت هم موقعیت مالی‌شان متزلزل است. ترازنامه‌های آنها تعادلی میان درآمد و هزینه‌هایشان نشان نمی‌دهد. بلکه ستون بدهی آنها پر است و هیچ دارایی واقعی‌ای ندارند که برایشان درآمدزایی کند. نوعاً تنها منبع درآمدشان حقوق ماهیانه‌شان است و معیشت آنها کاملاً وابسته به کارفرمایشان است.

بنابراین افراد نمی‌توانند از فرصت پیش آمده به نفع خودشان استفاده کنند. آنها بایستی هم محتاطانه عمل کنند چون دارند سخت کار می‌کنند تا جاداشته مالیات به حسابشان نوشته شده است و تا خرخره زیر قرض رفته‌اند.

همان‌طور که در آغاز این بخش گفتم مهمترین نکته دانستن تفاوت میان دارایی و بدهی است. وقتی این تفاوت را متوجه شدید سعی کنید فقط دارایی‌های مولد بخرید. بهترین راه برای اقدام به ثروتمند شدن همین کار است. همین کار را انجام بدهید و خواهید دید که ارزش ستون دارایی‌هایتان بالاتر خواهد رفت. تمرکزتان را روی پایین آوردن بدهی‌ها و هزینه‌هایتان بگذارید. بدین ترتیب پول بیشتری به ستون دارایی‌تان سرازیر می‌شود.

به زودی شاهد خواهید بود که پایه دارایی‌هایتان آنقدر محکم می‌شود که می‌توانید دست به انجام سرمایه‌گذاری‌های ریسک‌پذیر بزنید. این دسته از سرمایه‌گذاری‌ها به شکلی هستند که ممکن است ۱۰۰ درصد بازگشت نامحدود سرمایه داشته باشید.

به زودی شاهد خواهید بود که سرمایه‌گذاری‌هایی که با ۵۰۰۰ دلار انجام داده‌اید ۱ میلیون دلار یا بیشتر برایتان به ارمغان می‌آورد. این‌ها همان سرمایه‌گذاری‌هایی هستند که افراد طبقه متوسط آنها را بسیار خطرناک به شمار می‌آورند اما سرمایه‌گذاری خطرناک نیست بلکه فقدان هوش مالی پایه که نشأت گرفته از سواد مالی است باعث می‌شود که فرد همچنین تصویری داشته باشد. اگر شما هم همان کاری را بکنید که دیگران انجام می‌دهند تصویر زیر را بدست می‌آورید.



به عنوان کارمندی که صاحب خانه است کاری که انجام می‌دهید کلاً در یکی از دسته بندی‌های زیر قابل گنجاندن است:

۱. شما برای شخص دیگر یا یک کارفرما کار می‌کنید. بیشتر افرادی که به ازای دریافت حقوقی ماهیانه کار می‌کنند در واقع کارفرما یا سهام دار را ثروتمند می‌کنند. تلاش‌هایی که کارمندان می‌کنند و موفقیت‌هایشان موفقیت و رفاه بازنشستگی کارمندان را تامین می‌کند.

۲. ما برای دولت کار می‌کنیم. دولت حتی قبل از اینکه چک حقوقی تان بدستتان برسد سهم خودش را از آن برمی‌دارد. اگر سخت تر کار کنید صرفاً میزان مالیاتی را که دولت از شما می‌گیرد افزایش می‌دهید. بیشتر افراد از ژانویه تا می را صرفاً برای دولت کار می‌کنند (۵ ماه).

۳. شما کارمند بانک هستید. پس از پرداخت مالیات‌ها غالباً هزینه عمده دیگری که دارید تسویه وام رهن خانه تان و بدهی کارت اعتباری تان است.

اشکال سخت تر کار کردن این است که شما در هر کدام از این سه سطح که کار کنید با سخت تر کار کردن سهم بیشتری از حاصل تلاش‌هایتان را باید به دولت، بانک یا کارفرما پرداخت کنید. بایستی راهی را پیدا کنید که در ازای کار که انجام می‌دهید ابتدا مستقیماً به خودتان و خانواده تان نفع برسانید.

وقتی تصمیم گرفتید که تمام حواستان را به بیزنس شخصیتان اختصاص بدهید

اهدافتان را چگونه باید تنظیم کنید؟

به نظر خیلی‌ها آنها باید به فعالیت در حرفه خودشان ادامه بدهند و به امید حقوق خودشان باشند تا بتوانند هزینه خرید فلان دارایی را بدهند. به موازات بالا رفتن دارایی چگونه می‌توانند مقدار موفقیت‌شان را اندازه بگیرند؟

چه موقع می‌توان فهمید که شخصی ثروتمند شده است و ثروت دارد؟

من علاوه بر تعاریفی که برای دارایی و بدهی گفتم برای ثروت هم تعریف مخصوص به خودم را دارم. در واقع من این تعریف را از شخصی به نام «باک مینستر فولر» قرض گرفته‌ام. بعضی‌ها می‌گویند وی یک شارلاتان بوده است بعضی‌ها هم وی را نابغه معاصر می‌دانند. وی چندین سال پیش باعث بحث و جنجال زیادی در محافل معماری شد زیرا در سال ۱۹۶۱ تقاضای ثبت اختراع برای طرح گنبدی متشکل از سطوح هندسی کرد. در فرم تقاضانامه‌اش وی در مورد ثروت هم اظهار نظرهایی مطرح کرده بود که در نگاه اول بسیار گیج کننده به نظر می‌رسید اما پس از خواندن بیشتر مطلب، معنای آن تازه معلوم می‌شد.

ثروت به معنای توانایی فرد در گذران تعداد هر چه بیشتری از روزهای آینده‌اش است.

به بیان دیگر اگر شما همین امروز دست از کار بکشید تا چند روز دیگر می‌توانید هزینه‌های زندگی تان را پرداخت کنید؟

بر خلاف ارزش خالص یعنی همان تفاوتی که میان دارایی و بدهی فرد هست و غالباً شامل سرمایه فرد منهای خرده ریزهای گران قیمت و چیزهایی می‌شود که فرد آنها

را دارای ارزش می‌داند تعریفی که فولر از ثروت ارائه داده است امکان تعیین کردن معیار دقیقی را برای سنجش میزان ثروت برای ما فراهم می‌کند. در حال حاضر من دقیقاً می‌توانم به اندازه گیری و سنجش جایگاه خودم از نظر میزان دستیابی‌ام به هدفم که استقلال مالی بوده است پردازم. اگرچه غالباً ارزش خالص شامل دارایی‌های غیر مولد از نظر نقدی مانند چیزهایی که از قبل خریداری کرده‌اید و اکنون در گاراژ خانه تان خاک می‌خورند هم می‌شود اما ثروت سنجش میزان پولی است که از پولتان به وجود آمده است بنابراین موضوع اصلی که اندازه گیری می‌شود توانایی گذران مالی فرد است. ثروت سنجش میزان گردش سرمایه است که از ستون دارایی فرد به وجود می‌آید و آنرا با ستون هزینه‌های فرد مقایسه می‌کنند.

اجازه بدهید مثالی بزنیم:

فرض کنیم گردش سرمایه ستون دارایی‌های من ماهیانه ۱۰۰۰ دلار است و در مقابل ماهیانه ۲۰۰۰ دلار هزینه‌هایم می‌شود در این نمونه ثروت کجاست؟

بیا بیا برگردیم به تعریف «باک مینستر فولر» از ثروت: با استفاده از تعریف وی من چند روز دیگر می‌توانم بدون کار کردن از پس مخارجام بر بیایم؟ بیا بیا مبنای مثالمان را روی ماهی ۳۰ روزه بگذاریم. طبق مثال من گردش سرمایه من برای نصف این ماه

کافی است. هر وقت ماهی ۲۰۰۰ دلار از ستون دارایی‌هایم درآمد داشته باشم آنوقت ثروتمند محسوب می‌شوم. پس فعلاً هنوز ثروتمند نیستم اما پولدارم. در حال حاضر درآمدی که از ستون دارایی‌هایم بدست می‌آورم آنقدر هست که به طور کامل هزینه‌هایم را تامین کند.

اگر بخواهم هزینه‌هایم را بالا ببرم ابتدا باید گردش سرمایه‌ام را که از دارایی‌هایم بدست می‌آورم بالا ببرم تا خودم را در همین سطح از رفاه نگه دارم. در نظر داشته باشید که فقط در این صورت است که من دیگر وابستگی‌ای به حقوقم نخواهم داشت. در این صورت من تمام تلاشم را کرده‌ام و توانسته‌ام ستون دارایی‌ای برای خودم دست و پا کنم که مرا از نظر مالی مستقل کرده است. اگر همین امروز دست از کار بکشم می‌توانم با استفاده از گردش سرمایه ستون دارایی‌هایم هزینه‌های ماهیانه‌ام را پرداخت کنم.

هدف بعدی من این است که گردش سرمایه اضافی را که از دارایی‌هایم بدست آمده است در همین ستون مجدداً سرمایه‌گذاری کنم. هر چه پول بیشتری به داخل ستون دارایی‌های من برود ارزش ستون مزبور بیشتر خواهد شد. هر چه ارزش دارایی‌ها بیشتر شود گردش سرمایه من هم به موازات آن بیشتر می‌شود.

تا زمانی که من هزینه‌هایم را پایین تر از گردش سرمایه‌ای که از دارایی‌هایم حاصل می‌شود نگه دارم ثروتمندتر می‌شود و درآمد بیشتر و بیشتری از سایر منابع به غیر از شغل خودم در می‌آورم.

همین طور که روند سرمایه‌گذاری مجدداً ادامه پیدا می‌کند من مدام ثروتمندتر می‌شوم. تعریف واقعی آدم ثروتمند بسته به نظر خود شخص است. برای پولدار شدن حد و مرزی نیست.

این نکته ساده را یادتان باشد:

ثروتمند کسی است که دارایی بخرد.

فقر صرفاً برای خودشان خرج می‌تراشند.

افراد متوسط هم کسانی هستند که بدهی می‌خرند و فکر می‌کنند دارایی است.

حالا چطور باید کار را شروع کنید!؟

جواب چیست؟؟

فصل ۴

درس سوم: برای شغل خودتان اهمیت قایل شوید

سال ۱۹۷۴ از ری کروک که مؤسس فروشگاه‌های زنجیره‌ای مک دونالد در جهان موفق بود برای سخنرانی در کلاس‌های رشته MBA در دانشگاه تگزاس در اوستین دعوت به عمل آمد. کیث کانینگهام که یکی از دوستان بسیار عزیز من است آن موقع در دانشگاه مزبور در رشته MBA درس می‌خواند. پس از آنکه وی سخنرانی موثر و گیرای خودش را ارائه داد کلاس موقتاً تعطیل شد و دانشجویان از وی خواستند که آنها را برای صرف نوشیدنی همراهی کند که وی با کمال علاقه پذیرفت. پس از آنکه همه لیوانهای نوشیدنی‌شان را در دست گرفتند وی گفت " به نظر شما تجارت من چیست؟"

کیث گفت که در این هنگام همه خندیدند «بیشتر دانشجویان MBA فکر کردند که او حتماً بی‌کار و علاف این ور و آنور می‌چرخد.» کسی جوابی نداد.

بنابراین وی مجدداً سوالش را تکرار کرد و گفت تجارت من چیست؟

همه دانشجویان خندیدند و بالاخره یک دانشجوی شجاع از میان آن پیدا شد و گفت: ری مگر کسی هم در این دنیا هست که نداند تو در زمینه همبرگرسازی فعالیت میکنی؟

ری پیش خودش خندید و گفت فکر می‌کردم همین را بگویی. سپس مکثی کرد و گفت خانم‌ها و آقایان من در تجارت همبرگرسازی فعالیت نمی‌کنم بلکه حوزه فعالیتیم در املاک است. کیث گفت که ری مدت زمان زیادی را صرف توضیح دیدگاهش به بچه‌ها کرد. وی در حرفه همبرگرسازی‌اش می‌دانست که مهمترین هدفش فروختن مجوز تولید همبرگر تحت نام وی است اما چیزی که وی هرگز از نظرش دور نمی‌کرد این بود که قرار است مکان هر یک از این رستوران‌های توزیع کننده همبرگر کجا باشد. ری می‌دانست که ملک و موقعیت آن در موفقیت مالی رستورانی که حق تولید را از آنها می‌گیرد بسیار تاثیرگذار است.

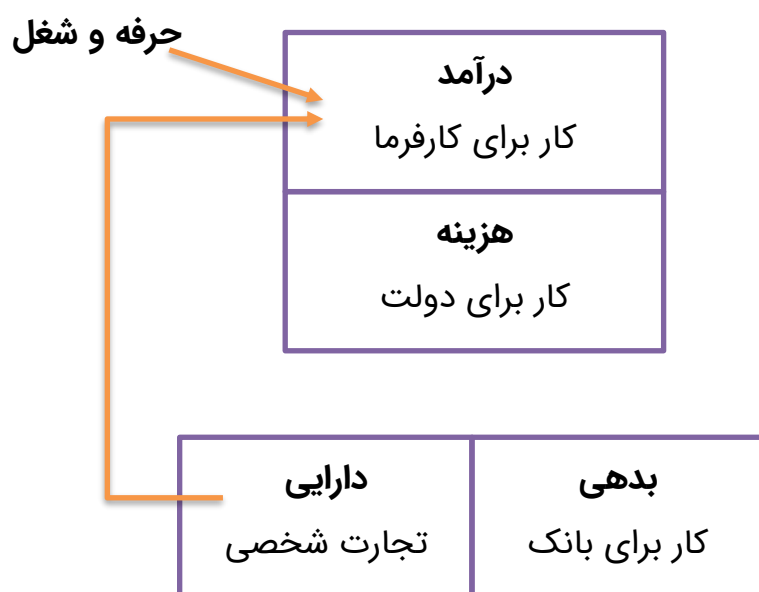
در واقع اساس کار بدین صورت است که شخصی که اقدام به خرید حق امتیاز همبرگر می‌کند علاوه بر آن برای خرید زمینی که می‌خواهند در آنها شعبه بزنند هم تحت لیسانس سازمان ری کروک قرار می‌گیرد.

امروزه شرکت وی بزرگترین مالک مستغلات در جهان است و املاک تحت تملک آن حتی از کلیسای کاتولیک هم بیشتر است. امروزه ری صاحب برخی از ارزشمندترین تقاطع‌ها و گوشه‌های خیابان در آمریکا و کشورهای دیگر دنیا است. کیت به من گفت که آنروز یکی از مهم‌ترین درس‌های زندگی اش را گرفته است. امروزه وی مالک چندین کارواش است اما در واقع تحت پوشش آن کارواش‌ها در کار املاک و مستغلات فعال است.

در انتهای فصل پیشین نمودارهایی را نشان دادم که بیانگر این نکته بودند که بیشتر افراد برای همه کس به جز خودشان کار می‌کنند. آنها ابتدا برای صاحبان شرکت محل کارشان کار می‌کنند بعد به واسطه مالیات‌هایی که پرداخت می‌کنند برای دولت کار می‌کنند و نهایتاً هم برای بانکی کار می‌کنند که اعطا کننده وام رهن خانه‌شان بوده است. ما هنگامی که بچه بودیم اطرافمان شعبه‌ای از این ساندویچی نبود با این حال پدر پولدارم مسئولیت تدریس همان درس‌هایی را به عهده گرفته بود که ری کروک در موردشان در دانشگاه تگزاس حرف زد. این همان راز شماره ۳ پولدارها است.

راز مزبور این است که به تجارت شخصی تان بها بدهید. تقلای مالی، غالباً نتیجه مستقیم کار افرادی است که تمام زندگی‌شان را وقف کار برای دیگران می‌کنند. خیلی از افراد هنگام بازنشستگی‌شان چیزی برای خودشان ندارند.

باز هم می‌گوییم که تصویر می‌تواند به جای هزاران کلمه گویا باشد. در این جا تصویری از ترازنامه و صورت حساب درآمدی را می‌بینید که به بهترین وجه توصیه ری را نشان میدهد.



نظام آموزشی کشور ما بچه‌ها را به نحوی آموزش می‌دهد که با بدست آوردن مهارت‌های تخصصی در آینده، مشاغل خوبی را به عهده بگیرند. در واقع زندگی آنها بسته به حقوق ماهیانه‌ای است که دریافت می‌کنند یا در واقع بسته به ستون درآمد آن است. افراد پس از کسب مهارت‌های تخصصی سراغ مراحل تحصیلی بالاتر می‌روند تا قابلیت‌های حرفه‌ای‌شان را افزایش هم بدهند.

آنها در رشته‌هایی چون مهندسی، علوم آشپزی، افسری پلیس، نویسندگی و مانند این‌ها درس می‌خوانند. کسب این مهارت‌های حرفه‌ای به آنها جواز ورود به بازار کار و کار کردن برای کسب پول را می‌دهد.

«بین تجارت و حرفه‌ای که یک فرد در آن کار می‌کند تفاوت زیادی هست.»

من غالباً از افراد می‌پرسم که تجارت‌تان چیست و آنها مثلاً می‌گویند من در بانک کار می‌کنم. بعد که از آنها می‌پرسم آیا بانک مال خودشان است می‌گویند نه من فقط آنجا کارمندم.

در مثالی که گفتم افراد حرفه را با تجارت اشتباه می‌گیرند. شاید حرفه آنها کارمندی در بانک است اما باز هم لازم است که برای خودشان تجارتی را دست و پا کنند. ری کروک در تشخیص تفاوت میان حرفه و تجارتش بسیار هوشمندانه عمل کرده است. حرفه او همیشه یک چیز بوده است و وی همیشه به فروش همبرگر پرداخته است. وی مدتی به فروش مخلوط کن برای درست کردن میلک شیک می‌پرداخت. کمی پس از آن کارش فروش مجوز تولید همبرگر شد. اما درحالی که حرفه اش فروش مجوز تولید همبرگر بود تجارتش را شناسایی و خرید املاک را درآمدزا تشخیص داده است.

اشکال مدارس این است که شما معمولاً در همان رشته‌ای که تحصیل می‌کنید مشغول به کار می‌شوید. بنابراین اگر مثلاً آشپزی بخوانید آشپز می‌شوید و اگر وکالت بخوانید وکیل می‌شود و اگر اتومکانیک بخوانید مکانیک می‌شوید.

اشکالی که به مشغول شدن در حرفه‌ای که درسش را می‌خوانید وارد است این است که بسیاری از افراد دیگر به داشتن تجارتي سواي حرفه‌شان فکر نمی‌کنند. برای آنکه فردی از نظر مالی در امنیت به سر ببرد بایستی برای تجارت خودش اهمیت قایل شود.

تجارتی که شما برای خودتان در پیش می‌گیرید درآمدهش در ستون دارایی شما می‌رود، (بر عکس حرفه‌تان است که پول به ستون درآمده‌تان می‌ریزد).

همان طور که قبلاً هم گفتم قانون شماره ۱ دانستن تفاوت میان دارایی و بدهی و خرد دارایی است. پولدارها توجهشان را به ستون دارایی‌شان می‌دهند در حالی که باقی افراد تمامی حواسشان به صورت حساب درآمده‌شان است.

به خاطر همین هم هست که بیشتر اوقات می‌شنویم که افراد می‌گویند «من باید افزایش حقوق داشته باشم. چی می‌شد اگر ترفیع شغلی می‌گرفتم. من می‌خواهم برگردم به دانشگاه و مهارت‌های بیشتری کسب کنم تا بتوانم شغل پردرآمدتری پیدا کنم. می‌خواهم اضافه کاری کنم. شاید بتوانم کار دوم دست و پا کنم. من ظرف دو هفته

استعفا می‌دهم چون کار دیگری پیدا کرده‌ام که حقوق بالاتری دارد.» برخی مواقع انجام کارهایی که گفتم از سوی افراد عاقلانه است. با این حال اگر بخواهیم توصیه‌ری کروک را در نظر بگیریم باید گفت با عمل به این ایده‌ها شما از توجه به تجارت خودتان باز می‌مانید. تمامی این کارها مرکز توجهشان به ستون درآمد است و فقط در صورتی به تامین مالی فرد منجر می‌شوند که پول اضافی بدست آمده برای خرید دارایی‌های مولد ثروت استفاده شود. دلیل اصلی و عمده این که اکثر فقرا و طبقه متوسط از لحاظ مالی محافظه‌کارند و حاضر نیستند خطر کنند این است که آنها از هیچ فونداسیون مالی برخوردار نیستند. آنها باید به همین شغلی که دارند بچسبند و محافظه‌کارانه رفتار کنند.

موقعی که بحث تعدیل مشاغل جدی گرفته شد میلیون‌ها کارگر دریافتند که خانه‌شان یا آنچه به اصطلاح بزرگترین دارایی‌شان خوانده می‌شد به صورت تله‌ای برایشان درآمده است. دارایی آنها که خانه‌شان باشد هنوز هم هر ماه برایشان خرج به بار می‌آورد. ماشین آنها هم که از جمله دیگر دارایی‌هایشان بود بلای جان‌شان شده بود.

چوب‌های مخصوص بازی گلف که در گاراژ خانه‌شان خاک می‌خورد و زمانی هزار دلار می‌ارزیدند هم دیگر ارزشی نداشتند. این افراد بدون امنیت شغلی هیچ تکیه‌گاهی

نداشتند. چیزهایی که آنها به عنوان دارایی در نظر می‌گرفتند در زمان بحران مالی نمی‌توانست به کمکشان بیاید.

فکر می‌کنم برای همه ما پیش آمده باشد که برای خرید خانه یا اتومبیل فرم تقاضانامه درخواست اعتبار بانک را پر کرده باشیم. اگر به بخش دارایی خالص در فرم مزبور نگاه کنید نکات جالبی دستگیرتان می‌شود. این قسمت از این لحاظ جالب است که با نگاه به آن می‌توان فهمید که در عملیات حسابداری و بانکی چه چیزهایی می‌توانند دارایی تلقی شوند. یک بار که می‌خواستم وام بگیرم موقعیت مالی‌ام خوب نبود بنابراین چوب‌های گلفی که تازه گرفته بودم کلکسیون هنری‌ام کتاب‌هایم، سیستم استریو، ساعت‌های مچی، کت و شلوارهای ارمنی، کفش‌هایم و دیگر وسایل شخصی‌ام را به لیست دارایی‌هایم اضافه کردم تا آنها افزایش داده باشم.

اما در جواب، تقاضای وام رد شد زیرا من سرمایه‌گذاری زیادی روی املاک کرده بودم. کمیته وام بانک از اینکه من درآمد زیادی از اجاره آپارتمان‌هایم در می‌آورم خوشش نیامد. آنها می‌خواستند بدانند که من چرا شغل عادی‌ای نداشتم که درآمد ماهیانه داشته باشد. آنها ایرادی از چوب‌های گلف، کت و شلوارهای ارمنی و کلکسیون هنری‌ام نگرفته‌اند.

برخی وقت‌ها اگر با قالب معیار جامعه هماهنگ نباشید زندگی سخت می‌شود. هر وقت از زبان کسی می‌شنوم که می‌گوید دارایی خالص اش میلیون‌ها دلار یا صدها هزار دلار یا چنین ارقامی است خودم را جمع و جور می‌کنم. یکی از دلایل اینکه رقم دارایی خالص هرگز دقیق نیست این است که وقتی که تصمیم به فروش دارایی‌تان بگیرید باید به ازای سودتان مالیات بدهید.

بنابراین خیلی از افراد وقتی درآمدشان کاهش داشته باشد به دردرس مالی دچار می‌شوند و برای اینکه پول نقد گیرشان بیاید متوسل به فروش دارایی‌هایشان می‌شوند. نکته اولی که در این رابطه وجود دارد این است که دارایی شخصی آنها صرفاً به ازای کسری از ارزشی که در ترازنامه شخصی‌شان آمده است به فروش می‌رود یا اینکه اگر سودی هم از فروش دارایی بدست بیاید آنها باید به ازای آن مالیات بدهند. بنابراین می‌بینیم که دولت سهم خودش را از سود آنها بر می‌دارد و بدین ترتیب از مبلغی که می‌تواند به حل مشکل مالی آنها کمک کند کاسته می‌شود. به همین دلیل است که من می‌گویم دارایی خالص یک نفر از آنچه او ادعا می‌کند کم ارزش‌تر است.

به تجارت شخصی خودتان اهمیت بدهید. کار روزانه خودتان را داشته باشید و برای خودتان بدهی یا **وسایل شخصی‌ای** جمع نکنید که پس از خریدشان ارزششان را از دست بدهند.

ماشین صفر و جدید همان دفعه اولی که پشت آن بنشینید و آنرا برانید ۲۵ درصد از ارزش قیمتی که برایش پرداختید را از دست می‌دهد. حتی اگر آنرا در لیست دارایی‌هایتان هم فهرست کرده باشید باز هم واقعاً دارایی به حساب نمی‌آید.

چوب گلف جدیدی که من به قیمت ۴۰۰ دلار خریدم و از جنس تیتانیوم است به مجرد آن که اولین ضربه را با آن وارد کردم ۱۵۰ دلار از ارزشش را از دست داد.

توصیه من به بزرگسالان این است که هزینه‌هایشان را پایین نگه دارند از بدهی‌ها کم کنند و با سعی و پشتکار برای خودشان فونداسیون مالی‌ای با استفاده از

دارایی‌های غیر منقول بسازند.

مهم است که والدین به فرزندان که هنوز خانه را ترک نکرده‌اند فرق میان دارایی و بدهی را آموزش بدهند. قبل از اینکه فرزندان خانه را ترک کنند ازدواج کنند، خانه بخرند، بچه‌دار بشوند و درگیر موقعیت دشوار مالی‌ای بشوند که مجبور باشند بچسبند به کارشان و با استفاده از کارت اعتباری اجناس نسیه بخرند کمکشان کنید تا برای خودشان ستون دارایی بسازند. من زوج‌های جوان بسیاری را دیده‌ام که با همدیگر ازدواج کرده‌اند و خودشان را گرفتار سبکی از زندگی کرده‌اند که سال‌ها طول می‌کشد تا از پس بدهی‌هایی که برایشان به بار آورده است رهایی پیدا کنند.

برای بسیاری از افراد اتفاق می‌افتد که پس از آنکه آخرین فرزندشان خانه را ترک می‌کند تازه متوجه می‌شوند که خودشان را برای دوران بازنشستگی‌شان آماده نکرده‌اند و هر کاری می‌کنند تا اندکی پول پس‌انداز کنند. سپس با بیماری والدینشان مواجه می‌شوند که برایشان مسئولیت‌های جدیدتری را به ارمغان می‌آورد.

بنابراین من جمع‌آوری چه نوع دارایی‌ای را به شما و فرزندانتان پیشنهاد می‌کنم؟

در نظر من دارایی واقعی چند چیز را شامل می‌شود:

۱. تجارت‌هایی که در آنها احتیاجی به حضور فیزیکی خود فرد نباشد. یعنی من صاحبشان باشم اما افراد دیگری آنرا برای من مدیریت یا اداره کنند. اگر قرار باشد که من شخصاً سر کار بروم که اسم آن تجارت نمی‌شود بلکه اسم آن شغل است.

۲. سهام

۳. اوراق قرضه

۴. شرکت‌های سرمایه‌گذاری

۵. املاک مولد درآمد

۷. فواید مرتبط بر دارایی‌های معنوی مانند حق التالیف موسیقی، نمایشنامه، مجوز تولید یا استفاده از اثر کتاب و...

۸. هر چیز دیگری که ارزش داشته باشد یا تولید درآمد کند یا ارزش آن بالا برود و تقاضا برای آن در بازار وجود داشته باشد و براحتی در بازار نقد شود.

وقتی جوان بودم پدر تحصیل کرده‌ام تشویقم می‌کرد برای خودم کاری دست و پا کنم که امن باشد. پدر پولدارم از سوی دیگر تشویقم می‌کرد به جمع‌آوری دارایی‌هایی بپردازم که دوستشان دارم.

وی می‌گفت «اگر دارایی‌هایت را دوست نداشته باشی برای مراقبت از آنها هم تلاشی نمی‌کنی.» اگر من به جمع‌آوری املاک و مستغلات می‌پردازم به خاطر علاقه وافر است که به املاک دارم. من خرید آنها را دوست دارم. دوست دارم تمام روز بنشینم و به آنها نگاه کنم. حتی وقتی در رابطه با املاکم مشکلی پیش می‌آید آنقدر شدید نیست که علاقه من را به آنها تحت تاثیر قرار بدهد. آنهایی که از املاک متنفرند اصلاً نباید اقدام به خرید آن کنند.

من عاشق سهام شرکت‌های کوچک مخصوصاً آنهایی هستم که تازه تاسیس شده‌اند. دلیل این علاقه من این است که من نه علاقه‌مند به مدیریت بلکه کارآفرینی هستم. آن اوایل که شروع کرده بودم به کار کردن در شرکت‌های بزرگی مثل استاندارد اوپل کالیفرنیا، نیروی دریایی ارتش و شرکت زیراکس. از اوقاتی که آنجا سپری می‌کردم لذت می‌بردم و خاطراتی فراموش نشدنی از آن مواقع دارم. اما قلباً می‌دانم که برای کار در شرکت ساخته نشده‌ام.

من تاسیس شرکت را دوست دارم اما اداره‌اش را نه. به همین دلیل است که سهام شرکت‌های کوچک را معمولاً می‌خرم و بعضی وقت‌ها هم حتی خودم شرکت راه می‌اندازم و آنرا تا ثبت سهام در بازار بورس هدایت می‌کنم. مبالغ هنگفت پول در سهام‌های تازه تاسیس نهفته شده است و من عاشق بازی با آنها هستم. خیلی‌ها هستند که از شرکت‌های کوچک واهمه دارند و آنها را خطرناک می‌دانند که البته همین طور هم هست. اما همیشه به شرط این که عاشق سرمایه‌گذاری باشید و از آن سر در بیاورید و قواید بازی را بدانید می‌توانید از خطر کم کنید.

استراتژی سرمایه‌گذاری که من برای شرکت‌های کوچک در پیش می‌گیرم این است که تا یک سال دست به فروش سهام آنها نمی‌زنم. از طرف دیگر در مورد املاک هم همین کار را می‌کنم که با املاک کوچک کار را شروع می‌کنم و آنها را با خرید و

فروش به املاکی بزرگتر تبدیل می‌کنم و بدین ترتیب پرداخت مالیات روی سودم را به تعویق می‌اندازم. با این روش ارزش دارایی من به طرزی اعجاب‌انگیز بالا می‌رود. من کلاً یک ملک را بیشتر از ۷ سال نگه نمی‌دارم.

سال‌ها حتی آن موقعی که در نیروی دریایی و شرکت زیراکس کار می‌کردم همان توصیه‌هایی را به کار می‌گرفتم که پدر پولدارم می‌گفت. کار روزانه خودم را داشتم و در عین حال تجارت شخصی‌ام را هم اداره می‌کردم. من در افزودن به ستون دارایی‌هایم فعال بودم و به معامله املاک و سهام‌های کوچک می‌پرداختم. پدر پولدار همیشه روی اهمیت سواد مالی تاکید می‌کرد. من هر چه بیشتر از حسابداری و مدیریت مالی سر در می‌آوردم در تحلیل سرمایه‌گذاری و در نهایت ساخت و تاسیس شرکت خودم موفق‌تر بودم.

من به هیچکس پیشنهاد تاسیس شرکت نمی‌دهم مگر اینکه واقعاً به این کار علاقمند باشد. با توجه به چیزهایی که خودم در روند اداره شرکت‌ها آموختم برای هیچ کس آرزو نمی‌کنم که روزی این وظیفه به عهده‌اش گذاشته شود. بعضی وقت‌ها هست که افراد شغلی پیدا نمی‌کنند و آنوقت تاسیس شرکت یک راه حل موجود است اما احتمالاً در این زمینه موفقیت زیادی را نشان نمی‌دهد.

در طی ۵ سال ۹ تا از ۱۰ تا شرکتی که تاسیس می‌شود ورشکست می‌شوند از تعدادی هم که در ۵ سال اول دوام آورده‌اند در نهایت ۹ تا از ۱۰ ورشکست می‌شوند. بنابراین اگر واقعا دوست دارید که صاحب شرکت خودتان باشید اقدام به تاسیسش کنید. در غیر آنصورت همین کار فعلی‌تان را نگه داشته داشته و تجارت شخصی‌تان را انجام دهید. منظورم از اهمیت دادن به تجارت شخصی‌تان این است که ستون دارایی‌تان را بسازید و محکم‌اش کنید.

هر وقت دلاری به آن اضافه کردید دیگر نگذارید خرج شود. اینگونه آنرا در نظر بگیرید که هر یک دلاری که به ستون دارایی‌تان اضافه نشد در حکم یکی از کارمندان شما می‌شود. نکته مثبتی که پول دارد این است که ۲۴ ساعته و نسل به نسل برایتان کار می‌کند. کار روزانه‌تان را نگه دارید و کارمند سخت کوشی هم باشید اما حواستان هم به ساختن ستون دارایی‌هایتان باشد. وقتی گردش سرمایه‌تان رشد کرد می‌توانید وسایل تجملی بخرید. یک تفاوت مهم میان پولدارها با فقرا و طبقه متوسط این است که پولدارها برخلاف دو گروه دیگر وسایل تجملاتی را آخر همه می‌خرند. دو گروه دیگر غالباً چیزهای لوکسی مانند خانه‌های بزرگ، الماس، خز، جواهر یا قایق را اول می‌خرند چون می‌خواهند ظاهرشان شبیه پولدارها باشد.

شاید آنها ظاهراً ثروتمند به نظر بیایند اما در واقع دارند بدهکارتر می‌شوند. افراد پولدار یعنی آنهایی که در دراز مدت پولدار هستند ابتدا ستون دارایی‌شان را می‌سازند سپس با استفاده از درآمد حاصل از ستون مزبور وسایل تجملاتی می‌خرند. فقرا و طبقه متوسط هزینه خرید تجملات را از عرق جبین و خون دل خوردن و ارثیه فرزندان‌شان تامین می‌کنند.

لذت و پاداش سرمایه‌گذاری و رشد دارایی شما

یک چیز تجملی حقیقی، پاداشی است که حاصل سرمایه‌گذاری و توسعه دارایی حقیقی باشد. به عنوان نمونه هنگامی که من و همسر من به درآمد اضافی حاصل از اجاره آپارتمان‌هایمان دست پیدا کردیم همسر من سراغ مرسدس مورد علاقه‌اش رفت و آنرا خرید. لازم نبود که وی برای خرید آن کار اضافه‌ای انجام بدهد یا ریسک کند. زیرا هزینه آن خرید از اجاره خانه‌های آپارتمانی‌مان تامین شده بود. البته وی بایستی ۴ سال برای خرید ماشین مورد علاقه‌اش منتظر می‌ماند تا اوراق بهادار و سهامی که روی املاک سرمایه‌گذاری کرده بودیم رشد ارزش پیدا کند و در نتیجه گردش سرمایه به اندازه کافی تولید بشود تا بتوانیم بهای ماشین را بدهیم. اما مرسدسی که خرید حقیقتاً پاداش محسوب می‌شد زیرا وی ثابت کرد که می‌داند چگونه باید ارزش ستون دارایی‌هایش را بالا ببرد. ماشین مزبور برای وی بیشتر از یک ماشین ارزش دارد. برای

وی تداعی کننده این مطلب است که برای خریدش از هوش مالی اش استفاده کرده است.

بیشتر مردم بدون فکر به نمایشگاه اتومبیل می روند و خودرویی لوکس می خرند آنهم با استفاده از کارت اعتباری شان. شاید این کار را می کنند چون خسته شده اند و اسباب بازی جدیدی می خواهند. وقتی با استفاده از هزینه کارت اعتباری چیز تجملی ای را می خرید دیر یا زود نسبت به آن حس، خشم و تنفر پیدا می کنید زیرا قسطی که باید بابت پرداخت کردن قیمت آن بدهید بار مالی دیگری را به مشکلات تان اضافه می کند. وقتی مدتی را صبر کنید و روی تجارت خودتان سرمایه گذاری کنید و آنرا بسازید نوبت این می رسد که بزرگترین راز ثروتمندان را به کار بگیرید. رازی که شما را از دیگران جلو می اندازد و پاداشی است که در انتهای مسیری که سالیانه برای تجارت خودتان طی کرده اید نصیبتان می شود.

فصل ۵

فصل ۵: درس چهارم: تاریخچه مالیات و قدرت شرکتها

یادم هست که در مدرسه داستان رابین هود و دوستانش را برای ما تعریف می کردند. معلم من فکر می کرد داستان مزبور داستانی شگفت انگیز در مورد قهرمانی رومانتیک شبیه کوین کاستنر است که از پولدارها پول می دزدید و به فقرا می بخشید. پدر پولدار رابین هود را قهرمان نمی دانست بلکه او را یک حقه باز توصیف می کرد. شاید خیلی وقت است که رابین هود به خاطرها سپرده شده است اما پیروان او هنوز هم در جامعه وجود دارند. خیلی وقتها می شنوم که افراد می گویند چرا هزینه فلان چیز را پولدارها نباید بدهند یا پولدارها باید مالیات بیشتری بدهند و پولشان را به فقرا ببخشند.

همین ایده رابین هودی یا گرفتن از اغنیا و بخشیدن به فقرا است که عامل بیشترین درد و محنت فقرا و طبقه متوسط بوده است. دلیل اینکه طبقه متوسط بیشتر از دیگران مشمول مالیات می شود به خاطر طرز فکر رابین هودی است. واقعیت این است که پولدرها مالیاتی نمی دهند بلکه طبقه متوسط است که جور فقرا را می کشد. مخصوصاً آن دسته که جزو اقشار متوسط درس خوانده اند و درآمدها بالاست.

مجدداً برای اینکه کاملاً متوجه نحوه رخداد امور شویم بایستی به گذشته برگردیم و نظری به تاریخچه مالیات بیندازیم. گرچه پدر بسیار تحصیلکرده من در زمینه تاریخچه آموزش استاد بود پدر پولدارم خودش را متخصص تاریخچه مالیات‌ها می‌دانست. پدر پولدار برای من و مایک توضیح داد که در اصل در ایالات متحده و انگلستان چیزی به نام مالیات وجود نداشته است. گاهی برای تامین هزینه‌های جنگ از مردم مالیات‌های موقتی گرفته می‌شد. در این مواقع پادشاه یا رئیس‌جمهور حرف مالیات را وسط می‌کشید و از مردم می‌خواست تا در این امر شرکت کنند. از سال ۱۷۹۹ تا ۱۸۱۶ در بریتانیا مالیات به منظور تجهیز ارتش برای نبرد در مقابل ناپلئون وضع شد و در ایالات متحده بین سال‌های ۱۸۶۱ تا ۱۸۶۵ مالیات را برای تامین هزینه‌های جنگ داخلی وضع کرده بودند.

در سال ۱۸۸۵ انگلستان مالیات بر درآمد را به صورت قانونی دائمی برای شهروندانش درآورد. در سال ۱۹۱۳ در ایالات متحده همزمان با تصویب و ابلاغ اصلاحیه شانزدهم قانون اساسی دائمی شد. حتی زمانی پیش آمد که آمریکایی‌ها ضد پرداخت مالیات اعتراض کردند دلیل این امر هم مالیات گزافی بود که روی چای وضع شده بود و منجر به شکل‌گیری حزب معروف تی پارتی در بوستون‌ها بر شد و این مسئله خودش بعدها منجر به شعله‌ور شدن آتش جنگ انقلابی شد. تقریباً در هر دو کشور ۵۰ سال

طول کشید تا مردم بپذیرند که برای درآمدشان مالیات بدهند. آنچه که در این میان از قلم افتاده است این است که هر دوی این مالیات‌ها در ابتدا فقط برای ثروتمندان جوامع وضع شده بودند. پدر پولدارم از من و مایک می‌خواست که این نکته را درک کنیم.

وی برای ما توضیح داد که ایده دریافت مالیات اینگونه در میان عموم مطرح و پذیرفته شد که به فقرا و طبقه متوسط گفتند مالیات فقط برای تنبیه و جریمه ثروتمندان وضع شده است. مردم هم فقط به این دلیل به قانون مزبور رای مثبت دادند و اخذ مالیات قانونی شد. گرچه هدف این قانون مجازات ثروتمندان بود اما در واقع کسانی را هدف قرار داد که به آن رای داده بودند یعنی فقرا و طبقه متوسط جامعه را.

پدر پولدار گفت همین که مزه پول زیر دندان دولت‌ها رفت مشتاق شدند که باز هم بیشتر گیر بیاورند و اشتهايشان افزایش یافت. من و پدر تو کاملاً برعکس هم هستیم. پدر تو بروکرات دولتی است و من سرمایه‌دار هستم. هر دو تای ما حقوق دریافت می‌کنیم اما موفقیت ما به دو طریق گوناگون اندازه‌گیری می‌شود. به پدرت حقوق می‌دهند تا خرج کند و افراد دیگری را استخدام کند.

وی هر چه پول بیشتری خرج کند و افراد بیشتری را استخدام کند سازمانش بزرگتر می‌شود. در مشاغل دولتی هر چه سازمانی که فرد برایش کار می‌کند بزرگتر باشد احترام بیشتری هم به آن می‌گذارند.

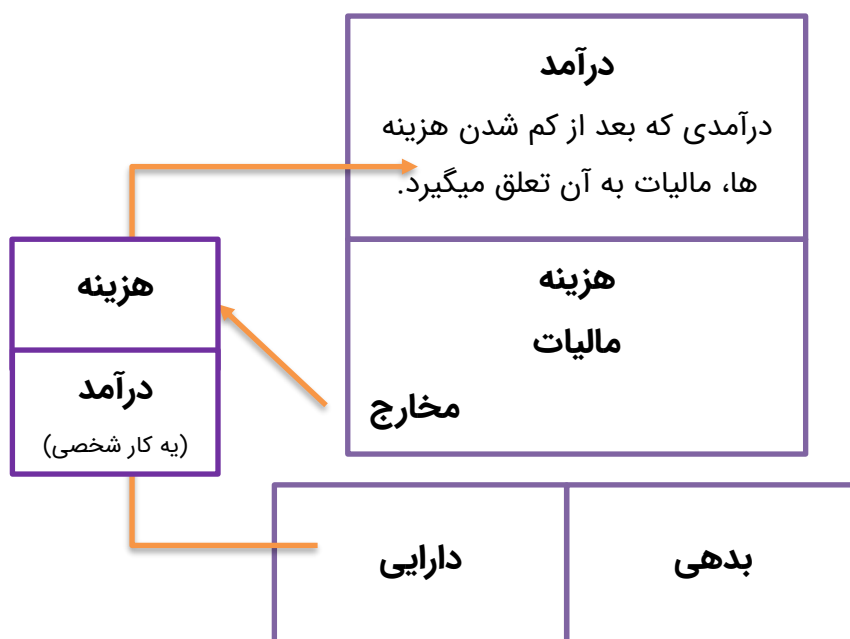
از طرف دیگر در جایی مثل سازمان من هر چه افرادی که استخدام می‌کنم کمتر باشد و پول کمتری خرج کنم سرمایه‌گذاران برایم احترام بیشتری قایل می‌شوند. به خاطر همین است که من از شاغلین دولتی خوشم نمی‌آید. اهدافی که آنها دارند با تجار متفاوت است. هر چه دولت حجمش بزرگتر شود مالیات بیشتری هم باید برای حمایت از آن خرج شود.

پدر تحصیلکرده من از صمیم قلبش معتقد بود که دولت بایستی به افراد کمک کند. وی عاشق جان اف کندی و ایده ارتش صلح او بود. وی و مادرم آنقدر به این ایده علاقه‌مند بودند که هر دویشان در زمینه تربیت و آموزش داوطلبان ارتش صلح که قرار بود به تایلند و مالزی و فیلیپین اعزام شوند فعالیت می‌کردند. وی همیشه چه در محل کار خودش که دپارتمان آموزش بود و چه در ارتش صلح مشتاق دریافت کمک‌های بلاعوض اضافی و افزایش بودجه‌اش بود تا بتواند افراد بیشتری را استخدام کند آخر کار او همین بود.

از زمانی که حدوداً ده سالم بود از پدر پولدارم می‌شنیدم که می‌گفت کارمندان دولتی یک مشت دزد تنبل هستند. از پدر خودم هم می‌شنیدم که پولدارها یک عده کلاهبردار حریص هستند که بایستی وادارشان کرد تا مالیات بیشتری بدهند. در هر کدام از این نظرات نکات با ارزشی یافت می‌شد. برای من تصمیم‌گیری مشکل بود که بخواهم برای کار نزد یکی از بزرگترین سرمایه‌دارهای شهرمان بروم یا اینکه از مدرسه برگردم خانه و نزد پدری باشم که از روسای برجسته دولتی بود. برای من آسان نبود که بدانم حرف کدامشان را باید باور کرد. با این وجود وقتی تاریخچه مالیات را مطالعه می‌کنید دیدگاه جالبی پیش رویتان نمایان می‌شود. همان طوری که گفتم موافقت با قانون اخذ مالیات فقط از آن طریق ممکن شد که توده‌های مردم به اقتصاد رابین هودی معتقد شدند که مبتنی بر گرفتن از اغنیا و بخشش به فقرا بود. مشکل آن است که اشتهای دولت به مالیات آنقدر بالا گرفته بود که لازم شد برای طبقه متوسط هم مالیات وضع کنند و همین جا بود که قانون مزبور مرحله به مرحله پیش رفت.

از سوی دیگر از کنار این قانون برای خودشان فرصت پیدا کردند. آنها بازی را با قوانین یکسان همانند فقرا و طبقه متوسط انجام نمی‌دهند. همان طوری که قبلاً هم گفتم ثروتمندان از وجود ماهیت قانونی به نام شرکت اطلاع داشتند که در عصر کشتی‌های بادبانی در میان جوامع رونق گرفته بود. ثروتمندان برای خودشان شرکت تاسیس

می‌کردند تا از آنها به عنوان وسیله‌ای برای محدود کردن خطراتی که در سفرهای دریایی دارایی‌هایشان را تهدید می‌کرد استفاده کنند. آنها سرمایه خودشان را در شرکت‌ها می‌گذاشتند تا هزینه سفر را تامین کنند. سپس شرکت مزبور خدمه‌ای را استخدام می‌کرد تا به سوی جهان جدید سفر کنند و به جستجوی گنج بپردازند. در صورتی که کشتی از دست می‌رفت خدمه زندگی‌شان را از دست می‌دادند اما ضرری که به ثروتمندان می‌خورد صرفاً محدود به میزان پولی می‌شد که آنها برای آن سفر خاص سرمایه‌گذاری کرده بودند. تصویری که در ادامه می‌آید نشان می‌دهد که چگونه ساختار شرکت‌ها مستقل از صورت حساب درآمد و ترازنامه شما قرار می‌گیرد.



ثروتمندان چگونه این کار را می‌کنند؟

در واقع ثروتمندان به دلیل آگاهی داشتن از قدرت ساختار حقوقی شرکت‌ها نسبت به فقرا و طبقه متوسط از مزایای بی‌شماری می‌توانند استفاده کنند. من با برخوردار بودن از تعالیم دو پدر که یکی از آن‌ها سوسیالیست (جامعه‌گرا) و دیگری سرمایه‌دار بود توانستم متوجه این نکته بشوم که فلسفه سرمایه‌داری برایم از نظر مالی بیشتر از آن دیگری معنادار بود. به نظر من اینگونه می‌آمد که جامعه‌گراها به علت فقدان آموزش در امور مالی در نهایت کاری می‌کردند که به مجازات خودشان ختم می‌شد.

اصولاً اهمیتی ندارد که جمعیت موافق ایده از پولدارها بگیرد و به فقرا بدهد نهایتاً به چه نتیجه‌ای می‌رسید چون ثروتمندان همیشه راهی برای برتری جویی بر آنها پیدا می‌کردند. به همین دلیل بود که پرداخت مالیات نهایتاً بر عهده طبقه متوسط گذاشته شد. پولدارها صرفاً به واسطه این که به قدرت پول یعنی نکته‌ای که در مدارس آموزش داده نمی‌شد آگاهی داشتند توانستند بر روشنفکران جامعه برتری داشته باشند.

ثروتمندان چگونه توانستند که بر قشر متوسط توفیق پیدا کنند؟

به محض اینکه ایده مالیات‌گیری بر مبنای گرفتن از اغنیاء تصویب شد سیلی از پول به سوی خزانه دولت سرازیر شد. پول مزبور در اختیار کارمندان دولت و ثروتمندان

قرار می‌گرفت. در واقع به واسطه شغل و مقرری این درآمدها میان کارکنان دولتی تقسیم می‌شد. ثروتمندها هم از طریق قراردادهایی که کارخانه‌هایشان از دولت دریافت می‌کردند از این درآمد مالیاتی بهره داشتند. دولت شده بود استخری پر از پول، اما مشکل اصلی مدیریت مالی آن همه منابع بود. حقیقت آن است که گردش مجدد مالی وجود ندارد.

به بیان دیگر اگر مثلاً شما یک بوروکرات دولتی بودید آنوقت سیاست دولت این بود که از باقی ماندن پول بیشتر در دست شما جلوگیری کند. اگر شما موفق نمی‌شدید که تمام پولی که دریافت کرده‌اید را خرج کنید آنوقت در بودجه‌بندی بعدی دیگر مبلغی به شما اختصاص داده نمی‌شد و با خطر از دست دادن تمام منابع مالی‌تان روبرو می‌شدید. در این صورت حتماً به عنوان فردی کاردان و لایق شناخته نمی‌شدید. تجار از سوی دیگر به دلیل داشتن پول بیشتر مورد تشویق و تمجید هم قرار می‌گرفتند و لایق شناخته می‌شدند.

با ادامه یافتن چرخه افزایش هزینه‌های دولت، تقاضا برای پول بالاتر رفت و ایده «مالیات گرفتن از پولدارها» حالا دیگر تعدیل شده بود تا افرادی را که در سطوح درآمدی پایین‌تر بودند را هم در بر بگیرد یعنی حتی فقرا و طبقه متوسط را هم که برای تصویب این قانون رای داده بودند شامل شد. سرمایه داران حقیقی از دانش مالی‌شان

برای یافتن راه نجات استفاده کردند. آنها همگی به سوی کسب حمایت‌هایی رفتند که تاسیس شرکت برایشان به ارمغان می‌آورند.

شرکت‌ها می‌توانند از منافع پولدارها محافظت کنند. اما نکته‌ای که در آن میان بسیاری از افراد که هرگز شرکتی تاسیس نکرده‌اند نمی‌دانند این است که شرکت به معنای یک چیز عینی نیست. در واقع شرکت متشکل از پوشه‌ای است که یک سری اسناد حقوقی لای آن گذاشته‌اند که در دفتر یک وکیل نگهداری می‌شود و به طور قانونی توسط آژانس دولتی فدرال به ثبت رسیده است و ساختمان بزرگی نیست که روی سر در آن نوشته باشند: شرکت. شرکت متشکل از یک کارخانه و تعدادی افراد نیست که در آن کار کنند.

در واقع شرکت صرفاً یک متن حقوقی است که بدنه‌ای قانونی اما بی روح را موجودیت می‌دهد. به این صورت ثروت پولدارها باز هم محافظت می‌شود. دلیل دیگری که باعث محبوبیت تاسیس شرکت‌ها شد این بود که پس از تصویب قانون درآمد دائم، نرخ مالیات بر درآمد شرکت‌ها کمتر از نرخ مالیات پرداختی اشخاص از آب درآمد. به علاوه همان طور که قبلاً هم گفتم امکان این هم هست که برخی هزینه‌ها را در شرکت‌ها با استفاده از پولی که هنوز مالیاتش را نداده‌اید بپردازید.

جنگ میان داراها و ندارها صدها سال است که ادامه دارد. جمعیت "از پولدارها بگیرد" در مقابل جماعت پولدارها قد علم کرده‌اند. هر موقع که قوانین جدید در حال وضع شدن هستند این جنگ هم شدت می‌گیرد. این جنگ تا ابد هم ادامه خواهد داشت.

مشکل این است که این وسط آنهایی نبرد را می‌بازند که بی‌خبر هستند. آنهایی که صبح‌ها زود از خواب بیدار می‌شوند و با پشتکاری مثال‌زدنی کار می‌کنند و مالیات می‌دهند. اگر آنها می‌دانستند که پولدارها با شرایط چگونه روبرو می‌شوند آنوقت آنها هم می‌توانستند مانند آنها آسوده بازی کنند و در مسیر کسب استقلال مالی خودشان قرار می‌گرفتند. به خاطر همین است که هر وقت می‌شنوم والدینی به فرزندانشان می‌گویند که برو مدرسه و فکر می‌کنند با این توصیه آنها می‌توانند کاری امن و مطمئن پیدا کنند حس بدی به من دست می‌دهد. کارمندی که کاری امن و مطمئن دارد و هیچ‌گونه اطلاعاتی در مورد امور مالی ندارد راه فراری هم ندارد.

متوسط آمریکاییان امروزه ۵ یا ۶ ماه را فقط برای دولت کار می‌کنند تا بتوانند پول به‌اندازه کافی برای پرداخت مالیاتشان در بیاورند. به همین خاطر است که من اعتقاد دارم ایده "از پولدارها بگیرد" در واقع بر ضد آن کسانی عمل می‌کند که به آن رای دادند. هر موقع که افراد سعی می‌کنند پولدارها را به نحوی مجازات کنند خوب

پولدارها بیکار نمی‌شدند بلکه عکس‌العمل نشان می‌دهند. آنها پول و قدرت و انگیزه کافی برای تغییر دادن امور را دارند. آنها که منتظر نمی‌مانند تا مالیات بیشتری بدهند. آنها به دنبال راه‌هایی برای کاهش از میزان مالیات پرداختی‌شان می‌گردند. آنها وکلا و حسابدارهای خبره استخدام می‌کنند و سیاستمداران را ترغیب می‌کنند تا قوانین را تغییر بدهند یا برای آنها راه‌های فرار قانونی در نظر بگیرند. در واقع پولدارها از منابعی برخوردارند که می‌توانند تاثیرگذاری خودشان را بر همه چیز داشته باشند.

قانون مالیات ایالات متحده علاوه بر این‌ها راه‌های دیگری را هم برای صرفه‌جویی کردن در هنگام پرداخت مالیات در اختیار افراد قرار می‌دهد. بیشتر این راه‌ها در دسترس همه قرار دارند اما فقط پولدارها هستند که به دنبال این راه‌ها می‌روند زیرا آنها به بیزنس شخصی‌شان اهمیت می‌دهند. به عنوان نمونه ۱۰۳۱ یک اصطلاح فنی است که برای اشاره کردن به اصل ۱۰۳۱ قانون مالیات داخلی ایالت متحده به کار می‌رود. در این قانون تصریح شده است که فروشنده می‌تواند پرداخت مالیات ملکی را که به ازای معاوضه آن با ملکی گران قیمت تر به فروش رفته است به تاخیر بیندازد و از این راه سرمایه کسب کند.

املاک تنها یکی از ابزارهای سرمایه‌گذاری است که اجازه می‌دهد چنین مزایای مالیاتی بزرگی را کسب کنید. تا زمانی که شما در معاملات خودتان سود کنید و سرمایه‌تان را بالا ببرید نیازی نیست که مالیاتی پردازید مگر اینکه زمانی بخواهید سودتان را نقد کنید. افرادی که نمی‌خواهند از مزایای این موارد در معاملاتی‌شان استفاده کنند دارند فرصت بزرگی را برای ساختن ستون دارایی‌شان و هم زمان اجتناب از پرداخت مالیات آن هم به صورت قانونی از دست می‌دهند.

فقرا و افراد طبقه متوسط از دسترسی به منابعی که نام بردم محروم هستند. آنها ترجیح می‌دهند صرفاً یک جا بنشینند و بگذارند دولت‌هی به آنها سوزن بزند و خونشان را بکشد. امروزه من از دانستن رقم تعداد افرادی که صرفاً به خاطر ترس از دولت مالیات بیشتری می‌پردازند و از تخفیف مالیاتی کمتری برخوردار می‌شوند متحیر می‌مانم. من می‌دانم که وقتی یک مامور مالیاتی را می‌بینید چقدر به نظرتان وی ترسناک و خطرناک می‌رسد. من دوستانی داشتم که صرفاً به خاطر اشتباهات همین مامورین دولتی بیزنس‌شان تعطیل شد. من همه این چیزها را می‌دانم. اما کار کردن از ماه ژانویه تا اواسط ماه می و پرداخت بیشتر حقوقی که می‌گیرید به دولت بهای گزافی است که برای این ترس می‌پردازید.

پدر بی پول من هرگز با این ترس نجنگیرد. البته پدر پولدارم هم نجنگیرد بلکه صرفاً در عملکردهایش هوشمندی بیشتری به خرج می‌داد. وی این کار را از طریق شرکت‌هایی که اداره‌شان می‌کرد انجام می‌داد یعنی از طریق استفاده از همان بزرگترین راز پولدارها.

شاید اولین درسی را که پدر پولدارم به من یاد داد خاطرتان مانده باشد. همان طور که گفتم من که پسر ۹ ساله بودم که بایستی می‌نشستم و منتظر می‌ماندم تا او با من حرف بزند. اغلب اوقات من در دفتر او می‌نشستم و منتظر می‌ماندم تا نوبت به من برسد. وی عمداً من را نادیده می‌گرفت. وی می‌خواست که به این طریق من قدرت او را بشناسم و روزی آرزو داشته باشم که همانند او اینگونه قدرتمند باشم.

در تمامی سال‌هایی که نزد او شاگردی می‌کردم و او به من درس می‌داد وی یادآوری می‌کرد که دانستن قدرت است. و وقتی پول بدست می‌آوری قدرت بیشتری هم بدست می‌آوری که باید برای نگه داشتن و چند برابر کردن آن از آگاهی لازم برخوردار باشی. بدون داشتن این آگاهی زندگی می‌تواند انسان را عقب براند.

وی مدام به من و مایک یادآوری می‌کرد که گردن کلفت واقعی رییس یا سوپروایزر نبود بلکه مامور مالیات بود که اگر شما به آن اجازه بدهید هر بار مالیات بیشتری از شما می‌گیرد. نخستین درسی که من گرفتم در مورد این بود که کاری کنم تا پول برای من کار کند و نه برعکس که در واقع اشاره به قدرت پول داشت. اگر برای بدست آوردن پول کار کنید قدرت را به کارفرمایان تسلیم کرده‌اید اما اگر پولتان برای ما کار کند شما نگهدارنده و کنترل کننده قدرتش هستید.

وقتی من و مایک پی به این نکته بردیم که باید از قدرت پول استفاده کنیم تا پول برایمان کار کند پدر پولدار از ما خواست تا در امور مالی، هوشمان را به کار بگیریم و نگذاریم گردن کلفت‌ها بر ما غلبه کنند. شما بایستی قانون و نحوه کار کرد سیستم را بدانید. اگر از این نکات آگاهی نداشته باشید آنوقت راحت مغلوب می‌شوید.

اگر از موضوعی که دارید در موردش حرف می‌زنید مطلع هستید آنوقت در نبرد شانس خواهید آورد. به همین دلیل بود که پدر پولدار به حسابدارها و وکلایی که در امور مالیاتی فعالیت می‌کردند پول زیادی می‌داد.

در واقع پولی که به آنها می‌داد در مقابل مالیاتی که به دولت می‌داد برایش بسیار ارزان تر تمام می‌شد. بهترین درسی که وی به من داد و من در زندگی شخصی‌ام از

آن استفاده زیادی کردم این بود که «با هوش باش تا بدین ترتیب کسی بر تو غلبه نکند.» وی از قانون اطلاع داشت چون خودش فردی بود که قانون را رعایت می کرد. وی قانون را می دانست چون جریمه ندانستن قانون بسیار گزاف بود. می گفت اگر قانون را بدانی حق با توست و دیگر از نبرد کردن نمی ترسی. حتی در صورتی که از رابین هود و دار و دسته اش پیروی کنی.

پدر تحصیل کرده ام همیشه از من می خواست تا در شرکتی معروف و بزرگ استخدام شوم. وی از فضیلت پله پله مراحل ترقی را در اداره طی کردن برایم حرف می زد. وی از این نکته آگاهی نداشت هنگامی که چک حقوقی ای که از کار فرمای شرکت دریافت می کنی مثل گاوی رام می شوی که همیشه آماده دوشیدن است. وقتی توصیه پدر خودم را برای پدر پولدار باز گو کردم وی خندید و در جواب گفت «حالا چرا خودت صاحب نردبان ترقی نباشی؟»

وقتی پسری نوجوان بودم منظور وی را از این که باید صاحب شرکت خودم باشم نمی فهمیدم. به نظرم این ایده ای می رسید که تحقیقش غیر ممکن بود. گرچه از شنیدنش هیجان زده شده بودم اما چون سنم کم بود نمی توانستم روزی را تجسم کنم که صاحب شرکتی می شوم و افرادی زیر دستم کار می کنند.

موضوع این است که اگر پدر پولدارم نبود من به احتمال زیاد از نصایح پدرم پیروی می‌کردم. صرفاً یادآوری‌های گاه و بیگاه پدر پولدارم بود که ایده صاحب شرکت بودن را در ذهنم زنده نگه می‌داشت و باعث می‌شد درمسیری متفاوت با خواست پدرم گام بر دارم.

وقتی ۱۵ یا ۱۶ ساله شدم دانستم که نمی‌خواهم راه پدر تحصیلکرده‌ام را بروم. گرچه نمی‌دانستم چگونه اما می‌دانستم که مصمم هستم به راهی که بسیاری از هم کلاسی‌هایم می‌روند نروم. این تصمیم زندگی‌ام را عوض کرد.

تا زمانی که به اواسط دهه دوم زندگی‌ام نرسیده بودم حرف‌های پدر پولدار چندان برایم معنا نداشت. آن موقع تازه از نیروی دریایی بیرون آمده بودم و در شرکت زیراکس استخدام شده بودم. گرچه پول زیادی در می‌آوردم اما هر وقت به چک حقوقی‌ام نگاه می‌کردم ناامید و ناراحت می‌شدم.

کسورات خیلی زیاد بودند و هر چه من سخت‌تر کار می‌کردم بیشتر هم می‌شدند. به موازات موفقیت‌های بیشتری که در کارم کسب می‌کردم ریسم در مورد ترفیع و افزایش حقوق با من حرف می‌زد.

این حرفها فریبنده بود اما در ذهن خودم صدای پدر پولدار را می شنیدم که می گفت:

« داری برای چه کسی کار می کنی؟ چه کسی را داری ثروتمند می کنی؟ »

سال ۱۹۷۴ که همچنان کارمند زیراکس بودم اولین شرکت را تاسیس کردم و برای بیزنس شخصی خودم اهمیت قایل شدم. آن موقع در ستون دارایی هایم دارایی کمی بود اما من تمام همتم را روی افزایش آنها گذاشته بودم. چک های حقوقی ای که سر ماه از شرکت می گرفتم با تمام آن کسوراتی که شاملشان می شد باعث می شد تا واقعیت داشتن تمامی نصایحی که پدر پولدارم طی سال ها به من می گفت برایم روشن شود. حالا می توانستم آینده خودم را که با تبعیت از نصایح پدر تحصیل کرده ام ممکن بود برایم پیش بیاید به وضوح بینم.

بسیاری از کارفرمایان تصور می کنند که اگر کارفرمایان شان را نصیحت کنند که با بیزنس خودشان اهمیت بدهند به ضرر کسب و کار خودشان تمام می شود. من مطمئنم که در مورد برخی کارمندان این گفته واقعا حقیقت دارد اما در مورد خود من بها دادن به بیزنس شخصی ام و افزودن به دارایی هایم از من کارمند بهتری ساخت. حالا دگر هدف داشتم. صبح زود می آمدم سر کار و با پشتکار کار می کردم و به پول هایی فکر

می‌کردم که بدست می‌آوردم و می‌توانستم از آنها برای سرمایه‌گذاری در املاک استفاده کنم.

آن موقع هاوایی تازه داشت شکوفا می‌شد و فرصت‌های زیادی در انتظار افراد بود. من هر چه بیشتر به این نکته پی‌می‌بردم که هاوایی در شرف تحول اقتصادی قرار دارد ماشین‌های کپی بیشتری می‌فروختم. هر چه بیشتر می‌فروختم پول بیشتری هم می‌گرفتم و البته کسورات چک حقوقی‌ام هم بیشتر می‌شد. این وضعیت به من انگیزه می‌داد. آنقدر دلم می‌خواست از کارمند شدن خلاص بشوم که تا می‌توانستم سخت‌تر کار می‌کردم. سال ۱۹۷۸ به عنوان فروشنده اول از ۵ فروشنده اول شرکت تثبیت شده بودم. واقعاً بدجوری می‌خواستم از چرخه دورانی خارج شوم.

در عرض کمتر از سه سال بیشتر درآمد از شرکت زیراکس در شرکت خودم که در زمینه املاک فعالیت می‌کرد کسب درآمد کردم. و پولی که از ستون دارایی‌ام و شرکت خودم در می‌آوردم پولی بود که برای من کار می‌کرد و آنرا از طریق فروش دستگاه‌های کپی شرکت زیراکس بدست نیاورده بودم.

حالا نصایح پدر پولدار به نظرم معنای بیشتری پیدا کرده بودند. به زودی گردش نقدی‌ای که از دارایی‌هایم بدست می‌آوردم آنقدر بالا رفت که با استفاده از آن توانستم

اولین پورشه خودم را بخرم. همکاران فروشنده‌ام در شرکت فکر می‌کردند که بهای خرید ماشین را از حق کمیسیونم بدست آورده‌ام در حالی که این گونه نبود و من کمیسیونم را هم در ستون دارایی‌هایم سرمایه‌گذاری کرده بودم.

پولم به شدت کار می‌کرد تا برایم پول بیشتری بسازد. هر یک دلاری که در ستون دارایی‌هایم داشتم برایم مانند کارمندی فوق العاده بود که کار می‌کرد تا کارمندان بیشتری برایم بسازد و برای رییسش که من باشم با استفاده از پول‌هایی که مالیاتی رویشان نیامده است یک پورشه جدید بخرد. حالا برای زیراکس سخت تر کار می‌کردم. نقشه‌ام داشت جواب می‌داد و پورشه‌ام هم دلیلش بود. با استفاده از درس‌هایی که از پدر پولدارم گرفته بودم می‌توانستم از آن چرخه دورانی مشهور که تصویری از کارمند شدن از همان سنین جوانی بود بیرون بیایم.

موفقیت انجام این کار به دلیل کسب آگاهی مالی موثری بود که من از لابه لای درسهای پدر پولدارم آنرا بدست آورده بودم. بدون کسب این آگاهی مالی که من اسمش را ای کیوی مالی می‌گذارم راهم به سوی کسب استقلال مالی بسیار مشکل‌تر می‌شد. اکنون من سعی دارم با برگزاری سمینارها به دیگران همان درس‌ها را بدهم و امیدم این است که بتوانم دانسته‌هایم را با آنها تقسیم کنم. هر موقع سخنرانی می‌کنم به افراد یادآوری می‌کنم که:

آی کیوی مالی متشکل از آگاهی داشتن از ۴ حوزه تخصصی وسیع است:

شماره ۱. حسابداری است که من به آن سواد مالی می‌گویم. اگر می‌خواهید امپراطوری خودتان را بسازید داشتن مهارت حسابداری حیاتی است. هر چقدر میزان پولی که مسئولش هستید بیشتر باشد دقت بالاتری هم مورد نیاز است و گرنه امپراطوری تان فرو خواهد ریخت. مهم کار کردن با نیمکره چپ مغزتان و جزییات است. سواد مالی توانایی خواندن و فهم صورت حساب های مالی است. این توانایی به شما امکان شناسایی نقاط ضعف و قوت هر بیزنسی را می‌دهد.

شماره ۲. سرمایه‌گذاری است که من به آن علم پول ساختن از پول می‌گویم. لازم است که برای انجام این کار استراتژی و فرمول بدانید. بایستی از نیمکره راست مغز یا نیمکره خلاق استفاده کنید.

شماره ۳. سر در آوردن از بازار. این همان علم عرضه و تقاضاست. لازم است که با جنبه‌های فن بازار که متاثر از احساسات و هیجانات خریداران است آشنا باشید. مثلاً عروسک تیکل می‌المو که طی کریسمس سال ۱۹۹۶ به بازار عرضه شد نمونه‌ای از محصولی است که در بازاری تکنیکی یا متاثر از احساسات خریداران عرضه شد. عامل موثر دیگری که در بازار نقش آفرینی می‌کند معنا دار بودن انجام یک سرمایه‌گذاری

اقتصادی یا پاره‌ای است. یعنی اینکه بینیم فلان سرمایه‌گذاری خاص با توجه به شرایط بازار کار معنادار است یا نه. بسیاری از افراد فکر می‌کنند مفاهیمی مانند سرمایه‌گذاری و سر در آوردن از بازار برای بچه‌ها بسیار پیچیده هستند.

آنها متوجه نیستند که بچه‌ها خودشان به طور غریزی این مفاهیم را می‌دانند. برای اندسته از اشخاصی که عروسک تیکل می‌المو را نمی‌شناسند بگویم که این عروسک برگرفته از شخصیتی در مجموعه خیابان سسامی بود که دقیقاً قبل از کریسمس میان بچه‌ها محبوب شده بود.

بسیاری از بچه‌ها می‌خواستند که یکی از این عروسک‌ها داشته باشند و آنرا در صدر لیست خریدهای عیدشان گذاشته بودند. بسیاری از والدین نمی‌دانستند که آیا شرکت تولید کننده عروسک با وجود اینکه آگهی مربوط به آنرا در تلویزیون مدام پخش می‌کند عمداً آنرا به بازار عرضه نمی‌کند یا نه؟

به علت تقاضای بالا و عرضه کم انتظار می‌رفت که خریداران در بیم و هراس به سر ببرند. حال آنکه عروسکی در بازار نمانده بود که خرید و فروش شود اما آدم‌های سودجو برای خودشان فرصت خوبی را مهیا دیدند و از قبل نگرانی والدین پول خوبی به جیب زدند.

والدین بد شانس هم که نتوانسته بودند عروسک مزبور را بخرند مجبور شدند برای هدیه کریسمس فرزندانشان اسباب بازی دیگری تهیه کنند. محبوبیت باور نکردنی و یک باره این عروسک به نظر من چیز بی معنی‌ای بود اما مثال خوبی است که با استفاده از آن متوجه شرایط حاکم بر عرضه و تقاضا بشویم. در بازار سهام اوراق بهادار املاک و فروش کارت‌های بیس بال هم همین روند در جریان است.

شماره ۴. شناخت قانون. به عنوان نمونه با استفاده از تاسیس شرکتی که با بهره‌گیری از مهارت‌های حسابداری سرمایه‌گذاری و شناخت بازار انجام گرفته باشد رشدی تصاعدی در انتظار فرد است. کسی که از مزایای مالیات و مصونیتی که تحت لوای شرکت بوجود می‌آید آگاهی داشته باشد می‌تواند بسیار سریع‌تر به نسبت یک کارمند یا مالک بیزنسی کوچک رشد اقتصادی پیدا کند. تفاوت بین این دو نفر مثل تفاوت کسی است که راه می‌رود و کسی است که پرواز می‌کند.

وقتی بحث بر سر ثروت بلند مدت باشد تفاوت این دو نفر بسیار عمیق است.

۱. مزیت‌های مالیاتی. شرکت‌ها می‌توانند کارهای زیادی انجام بدهند که یک نفر به تنهایی نمی‌تواند. مثلاً می‌توانند قبل از پرداخت مالیات هزینه‌هایشان را پرداخت کنند.

فرد با وارد شدن به عرصه شرکت‌های تجاری با حوزه‌ای مملو از توانایی‌های تخصصی مواجه می‌شود که هیجان‌انگیز است. اما اگر به اندازه کافی دارایی جمع نکرده باشید یا بزنس خودتان را جمع و جور نکرده باشید ورود به آن الزاماً توصیه نمی‌شود.

کارمندان حقوق می‌گیرند و مالیات آنرا می‌دهند و سعی می‌کنند با آنچه باقی مانده است سر کنند. در حالی که یک شرکت پول بدست می‌آورند و هر چقدر از آنرا که بخواهند هزینه می‌کنند و هر چقدر از آن که بماند مالیات‌اش را می‌دهند. همین امر یکی از بزرگترین راه‌های فرار از مالیات به شکل قانونی است که ثروتمندان از آن استفاده می‌کنند. تاسیس شرکت در صورتی که شما مالک سرمایه‌گذاری‌هایی باشید که گردش نقدی مناسبی تولید می‌کنند آسان است و گران نیست. به عنوان نمونه در صورتی که مالک شرکت خودتان باشید جلسات هیئت مدیره را می‌توانید هنگام گذران تعطیلاتتان در هاوایی برگزار کنید، هزینه‌هایی که برای اقساط اتومبیل‌ها بیمه و تعمیرات می‌پردازید جزو هزینه‌های شرکت محسوب می‌شوند.

عضویت در باشگاه‌های ورزشی هم جزو هزینه‌های شرکت محسوب می‌شود. بسیاری از رستوران‌ها هزینه غذایی که برای شرکت‌ها می‌فرستند را نصفه قیمت حساب می‌کنند و مواردی از این قبیل می‌توانید این کارها را با استفاده از پولی که هنوز مالیاتی برایشان پرداخت نشده است انجام بدهید.

۲. مصونیت قضایی. ما در جامعه‌ای زندگی می‌کنیم که اختلافات حقوقی زیادی در آن مطرح می‌شود. هر کس می‌خواهد به یک بهانه از فلان کار شما شکایت کند. ثروتمندان می‌توانند با استفاده از ابزاری مانند تاسیس شرکت، قسمت اعظم ثروتشان را پنهان کنند تا بدینوسیله دارایی‌هایشان را از اقدام قانونی طلبکارها در امان نگه دارند. غالب اوقات وقتی شخصی بر علیه فردی ثروتمند اقامه دعوی می‌کند با لایه‌های مختلفی از حفاظت قانونی از آن فرد پولدار مواجه می‌شود و غالباً هم در نتیجه دعوی مشخص می‌شود که فرد پولدار مالک چیزی نیست. آنها همه چیز را کنترل می‌کنند اما صاحب هیچ چیز نیستند. فقرا و طبقه متوسط سعی می‌کنند تا می‌توانند صاحب فلان و بهمان چیز شوند و در نهایت هم داشته‌هایشان را به دولت یا شهروندی که دوست دارد ثروتمندان را تحت تعقیب قرار بدهد می‌بازند.

آنها این کار را از داستان رابین هود یاد گرفته‌اند. پرداخت به جزییات صاحب شرکت بودن در حوصله این کتاب نیست اما توصیه من به شما این است که در صورتی که هر گونه دارایی مشروع و قانونی‌ای در تملک‌تان است هر چه زودتر به دنبال مزایا و حمایت‌هایی می‌روم که در قالب شرکت به فرد تعلق می‌گیرد. کتاب‌های زیادی هستند که این مزایا را با جزییات نوشته‌اند و حتی می‌توانند شما را گام به گام تا ساخت

شرکتان کمک کنند. یکی از کتاب‌های خوب در این زمینه تاسیس شرکت و پولدار شدن است که می‌تواند دانستنی‌های زیادی را در مورد قدرت شرکت‌ها به شما بدهد.

هوش مالی در واقع ترکیبی از مهارت‌ها و استعدادهاى زیادى است اما به نظر من در واقع تر کيبى از ۴ مهارت فنى است که در بالا فهرست‌شان کردم و تشکیل دهنده هوش مالی پایه هستند. اگر شما دوستدار داشتن ثروتى هنگفت هستيد ترکیب همین مهارت‌هاست که هوش مالی فرد را تا حد زیادى تقويت و رشد می‌دهد. در این رابطه من می‌توانم کتاب خود به نام هوش مالی را به شما معرفی کنم.

به طور خلاصه

ثروتمندان صاحب شرکت

۱. کسب پول

۲. هزینه کردن پول

۳. پرداخت مالیات

افرادی که کارمند شرکت هستند

۱. کسب پول

۲. پرداخت مالیات

۳. هزینه پول

به عنوان بخشی از استراتژی کلی تان ما قویاً به شما توصیه می‌کنیم که با استفاده از گردش سرمایه دارایی تان صاحب شرکت شوید.

فصل ۶

درس پنجم، پول دارها پول می سازند

دیشب تصمیم گرفتم کمی دست از نوشتن بردارم و استراحت کنم. تلویزیون برنامه‌ای در مورد زندگی نامه مردی به نام الکساندر گراهام بل پخش می‌کرد. در آن برنامه اشاره شد که وقتی بل تازه اختراعش را به ثبت رسانده بود و جوازش را گرفته بود به دلیل تقاضای بسیار بالایی که برای اختراع او در بازار وجود داشت دچار مشکلات فزاینده‌ای شده بود. وی که نیاز داشت شرکت بزرگتری را برای خود دست و پا کند سراغ وسترن یونیون غول آن زمان رفته بود و از آنها خواسته بود تا جواز اختراع وی و شرکت کوچکش را از وی بخرند و مبلغ ۱۰۰۰۰۰ دلار به آنها پیشنهاد کرد. رییس وسترن یونین با گفتن اینکه مبلغ درخواستی او احمقانه است وی را مورد تمسخر قرار داد و او را ناامید کرد. باقی ماجرا را هم که همه می‌دانند. به دنبال اختراع بل صنعتی مولتی میلیون دلاری متولد شد و شرکت AT&T تاسیس شد.

درست پس از اتمام این برنامه اخبار عصر شروع شد. خبرها در مورد تعدیل نیرو در یک شرکت محلی صحبت می‌کردند. کارگران شرکت مزبور عصبانی بودند و شکایت می‌کردند که مدیریت آنجا، با آنها رفتاری غیر منصفانه دارد. یکی از مدیران شرکت

که وی را تعدیل کرده بودند و به نظر ۴۵ ساله می‌رسید همراه همسر و ۲ کودک خردسالش در محل حاضر بود و به نگهبانان التماس می‌کرد که اجازه بدهند وی با رؤسا صحبت کند تا شاید در مورد تعدیل کردن او نظرشان عوض شود. وی به تازگی خانه‌ای خریداری کرده بود و می‌ترسید آنها را از دست بدهد. دوربین روی او که التماس می‌کرد تمرکز کرده بود. لازم به گفتن نیست که من هم توجه‌ام جلب شد.

از سال ۱۹۸۴ به این طرف من به صورت حرفه‌ای تدریس کرده‌ام. تدریس برایم تجربه و موهبت بزرگی بوده است. اما از یک لحاظ هم کاری ناراحت کننده است. چون من به هزاران نفر آموزش داده‌ام و دیده‌ام که یک نکته در مورد همه ما از جمله خودم صادق است. همه ما توانایی‌های بالقوه چشمگیری داریم و استعدادهای زیادی در ما وجود دارد. اما آن چیزی که من را عقب نگه می‌دارد تردید به توانایی‌هایمان است. بیشتر از ناآگاهی این عدم اعتماد به نفس است که به ما ضرر می‌زند و بعضی‌ها در این زمینه (عدم اعتماد به نفس) از دیگران متزلزل تر هستند. بسیاری از ما می‌دانیم که آنچه پس از اتمام تحصیلات اهمیت پیدا می‌کند مدرک دانشگاهی یا نمرات خوب نیست. در دنیای واقعی خارج از دانشگاه یک چیزی هست که مهم‌تر از داشتن نمرات خوب است. این عامل را با عناوینی از قبیل "وجود" "بی پروایی" "دلیری"

"زیرکی" "شهامت" و "استعداد" می‌خوانند. این عامل حالا هر چه اسمش را بگذارید در نهایت نقشی تعیین کننده تر از حتی نمرات دانشگاهی در آینده فرد دارد.

در وجود هر یک از ما مقداری از این شجاعت، استعداد و شهامت وجود دارد، بر عکس این هم صادق است. ما افرادی هستیم که اگر لازم باشد زانومی‌زنیم و التماس می‌کنیم. پس از یک سالی که در ویتنام به عنوان خلبان نیروی دریایی خدمت می‌کردم به هر دو نوع این جنبه‌های درون خودم پی بردم که هیچ کدام بر دیگری برتری ندارد. باین حال در مقام یک معلم فهمیده‌ام که ترس بیش از حد و تردید در توانایی‌های خود مهمترین عوامل جلوگیری کننده از نبوغ شخصی هستند. وقتی می‌دیدم که دانش‌آموزانم جواب درست را می‌دانند اما می‌ترسیدند که بر اساس آن دست به عمل بزنند قلبم می‌شکست. در دنیای واقعی، افراد جسور هستند که پیشرفت می‌کنند نه الزاماً افراد موفق.

بنا به تجربه شخصی من، شکوفایی نبوغ مالی شما هم به دانش فنی و هم به جسارت داشتن ربط دارد. اگر خیلی بترسید آنوقت نبوغتان لگدمال می‌شود. در کلاس‌هایی که اداره می‌کنم قویاً به دانش‌آموزانم توصیه می‌کنم تا یاد بگیرند که خطر کنند، شجاع باشند و بگذارند که ترسشان را با قدرت و استعداد جایگزین کند. بعضی‌ها این کار را

می‌کنند و بعضی‌ها، هم از انجامش واهمه دارند. چیزی که من متوجه شدم این است که وقتی بحث بر سر پول باشد بسیاری از افراد ترجیح می‌دهند که محافظه کارانه دست به عمل بزنند. این افراد چنین سوالاتی را مطرح می‌کنند: «چرا خطر کنم؟» «چرا باید IQ امور مالی‌ام را بالا ببرم؟» «چرا باید دانش امور مالی کسب کنم؟»

پاسخ من این است «صرفاً برای اینکه گزینه‌های بیشتری برای انتخاب داشته باشم» تغییرات عظیمی در راه است. همانطور که در ابتدای فصل، موضوع را با زندگی نامه الکساندر گراهام بل شروع کردم طی سال‌های آینده افراد بیشتری مانند او ظهور می‌کنند. همه جای جهان صدها نفر مانند بیل گیتس پیدا می‌شوند و هر سال شرکت‌های بسیار سوددهی مانند مایکروسافت تاسیس می‌کنند. در کنار این‌ها آمار ورشکستگی بی‌کار و تعدیل نیرو هم بالا خواهد رفت.

پس در مقابل سوال «چرا باید IQ امور مالی‌ام را بالا ببرم؟» جز شما کسی نمی‌تواند جوابی بدهد. با این وجود من می‌توانم بگویم چرا خودم این کار را می‌کنم. دلیل اینکه خودم اینکار را انجام دادم این است که الان بهترین دوره برای زندگی است و من از تغییرات استقبال می‌کنم تا اینکه بخواهم از آنها بترسم. من ترجیح می‌دهم به جای اینکه نگران بالا رفتن حقوقم باشم کاری کنم که میلیون‌ها دلار گیرم بیاید. این عصری

که اکنون ما داریم در آن زندگی می‌کنیم و در تاریخ جهان سابقه نداشته است. تا نسل‌ها بعد، وقتی افراد از گذشته یاد کنند می‌گویند فلان عصر چه دوره مهیجی بوده است. این عصر مرگ چیزهای قدیمی و تولد چیزهای جدید است که پر از هیجان است.

پس «چرا باید IQ امور مالی‌ام را بالا ببرم؟» چون اگر این کار را بکنید خوشبختی زیادی نصیبتان می‌شود و اگر اقدامی انجام ندهید این دوره به نظرتان ترسناک می‌آید. آنوقت بعضی‌ها را می‌بینید که دارند با شجاعت به جلو حرکت می‌کنند و بقیه همچنان به ریسمان پوسیده قدیم چنگ زده‌اند.

۳۰۰ سال پیش زمین ثروت به حساب می‌آمد. پس هر کس زمین داشت ثروتمند به شمار می‌آمد. پس از این دوره کارخانجات و تولیدات ظهور کردند و ایالات متحده به قدرت مسلط جهان تبدیل شد. صاحبان صنایع صاحب ثروت شدند. امروزه عصر اطلاعات است. کسی که آخرین اطلاعات روز را بداند ثروتمند است. مشکلی که این وسط هست این است که اطلاعات با سرعت نور در جهان منتشر می‌شود. ثروت جدید را بر عکس کارخانه و زمین، نمی‌توان در حصار مرز و محدوده نگه داشت. تغییراتی که در این عصر رخ می‌دهند سریع‌تر و عمیق‌تر خواهند بود. ما با رشد فزاینده مولتی

میلیونرهای جدید مواجه می‌شویم. در این میان عده‌ای هم هستند که از قافله عقب خواهند ماند.

امروزه افراد زیادی را می‌بینم که دارند تقلا می‌کنند و سخت تر کار می‌کنند فقط به خاطر اینکه چسبیده‌اند به عقاید قدیمی. آنها انتظار دارند همه چیز همان طوری باشد که در گذشته بوده است. یعنی می‌خواهم بگویم که آنها در برابر تغییرات مقاومت می‌کنند. افرادی را می‌شناسم که شغل یا خانه‌شان را از دست می‌دهند و تکنولوژی یا وضع اقتصادی یا رییسشان را مقصر آن می‌دانند. متأسفانه آنها خودشان را عامل مشکلشان نمی‌دانند. ایده‌های قدیمی‌ای که این افراد دارند بزرگترین بدهی‌شان است. زیرا نمی‌توانند تشخیص بدهند که فلان ایده یا روش انجام کار در گذشته دارای محسوب می‌شد و حالا گذشته دیگر گذشته است.

یک روز بعد از ظهر داشتم با استفاده از گردش سرمایه، تخته بازی‌ای که خودم ابداع کرده بودم و به عنوان ابزار آموزشی از آن استفاده می‌کردم به تدریس سرمایه‌گذاری می‌پرداختم. یکی از دوستانم با خودش شخصی را برای حضور در کلاس آورده بود. این فردی که گفتم به تازگی از شوهرش جدا شده بود و در دادگاه طلاقش بدجوری ضرر کرده بود و حالا دنبال جواب سوالاتش می‌گشت. دوست این خانم فکر کرده بود شاید شرکت در کلاس من، کمکی به وی بکند.

تخته بازی‌ای که طراحی کرده بودم با هدف آموزش عملکرد پول به افراد بود. طی انجام بازی افراد یاد می‌گیرند که چه رابطه‌ای بین صورتحساب درآمد و ترازنامه مالی آن هست. آنها متوجه می‌شوند که پول چگونه بین این دو به گردش در می‌آید و یاد می‌گیرند که راه ثروتمند شدن این است که فرد تلاش کند تا در مقابل هزینه‌های ماهیانه‌اش نقدینگی بیشتری از ستون دارایی‌هایش در بیاورد. وقتی از این مرحله بازی عبور کنید از «چرخه دورانی» بیرون آمده و وارد «مسیر سریع» می‌شوید.

همان طور که گفتم بعضی‌ها از این بازی متنفرند بعضی‌ها عاشق‌اش هستند و بعضی‌ها هم اصلاً متوجه هدف آن نمی‌شوند. خانمی که گفتم برای یادگیری، فرصت مغتنمی را از دست داد. در شروع بازی و کارت "ابزاری" بدست آورد که رویش تصویر یک قایق بود. و ابتدا خوشحال شد و گفت "آه من یک قایق دارم". بعد از آن وقتی دوستش برای او توضیح داد که اعداد و ارقام صورتحساب درآمد و ترازنامه مالی‌اش چه ارتباطی با هم دارند خشمگین شد. چون به قول خودش "هیچ وقت از ریاضی خوشش نیامده بود". باقی افرادی که با وی سر یک میز بازی می‌کردند منتظر بودند تا توضیحاتی که دوست این خانم در مورد صورت حساب درآمد تراز نامه مالیاتی و گردش سرمایه ماهیانه‌اش به وی می‌داد تمام شود. وقتی توضیحات دوست این خانم تمام شد یک‌دفعه وقتی متوجه رابطه بین اعداد شد تازه فهمید که قایق‌اش به ضرر او تمام می‌شود. در

ادامه بازی او تعدیل هم شد و یک بچه هم گرفت. برای او بازی وحشتناک پیش می‌رفت.

بعد از اتمام کلاس دوست خانم نزد من آمد و گفت که وی ناراحت شده است. گفت او به این امید آمده تا یک چیزی در مورد سرمایه گذاری یاد بگیرد و به نظر این همه وقتی که صرف بازی کردن یک بازی احمقانه کرده بودند هدر رفته است.

دوست آن خانم به وی پیشنهاد کرد که با خودش خلوت کند و ببیند که آیا بازی انعکاسی از خصوصیات خود او نبوده؟ وقتی خانم این پیشنهاد را شنید خواست که پولش را پس بدهیم و می‌گفت این فکر که بازی‌اش می‌تواند بازتابی از شخصیت وی باشد خیلی احمقانه است. پول وی را پس دادیم و آن خانم رفت.

از سال ۱۹۸۴ میلیون‌ها دلار فقط به این دلیل نصیبم شد که من کارهایی انجام دادم که سیستم آموزشی انجام نمی‌دهد. در مدارس بیشتر معلم‌ها فقط سخنرانی می‌کنند. من موقعی که دانش‌آموز بودم از سخنرانی متنفر بودم چون سریع خسته می‌شدم و ذهنم تحلیل می‌رفت.

سال ۱۹۸۴ با کمک بازی و شبیه سازی شروع به تدریس کردم. همیشه دانش‌آموزان بزرگسالم را تشویق می‌کردم تا به بازی به عنوان وسیله‌ای نگاه کنند که دانسته‌هایشان

و آنچه لازم است بدانند را مثل یک آینه به آنها نشان می‌داد. از اینها مهم تر بازی منعکس کننده رفتار فرد است. بازی یک سیستم انعکاسی سریع است. به جای اینکه معلمی برایتان سخنرانی کند بازی سخنرانی‌ای مطابق با نیازهای شخص شما را به شما بازتاب می‌دهد.

کمی بعد دوست آن خانم تماس گرفت تا خبرهای جدیدی از وی به من بدهد. او گفت که حال خانم بهتر شده است و دیگر خبری از عصبانیتش نیست. طی دوره‌ای که عصبانیت خانم داشت فروکش می‌کرد وی متوجه ارتباطات کوچکی میان بازی و زندگی شخصی‌اش شده بود.

گرچه آن خانم و شوهرش قایق نداشتند اما به جزاین هر چه که تصور کنید در زندگی‌شان فراهم بوده است. وی به دو دلیل پس از طلاقش عصبانی بود. اول اینکه همسرش با زن جوانتری او را گذاشته و رفته بود. دوم اینکه پس از بیست سال زندگی مشترک، دارایی بسیار کمی جمع کرده بودند. در واقع چیزی نمانده بود تا بعد از طلاق با هم قسمت کنند. ۲۰ سال زندگی مشترک آنها گرچه بسیار مفرح گذشته بود اما تنها اندوخته‌شان کوهی از کارتهای "ابزار" بود.

خانم متوجه شده بود که عصبانیتش بابت اعداد و ارقام، صورتحساب درآمد و ترازنامه‌اش از شرمندگی سر در نیاوردنش از آنها ناشی شده بود. وی اعتقاد داشت سر در آوردن از امور مالی کار شوهرش است. وی در زندگی مشترکش خانه و زندگی را جمع و جور کرده بود و دنبال تفریحات رفته بود و همسرش رتق و فتق امور مالی را به عهده گرفته بود. وی حالا کاملاً مطمئن شده بود که طی ۵ سال آخر زندگی‌شان همسرش پول‌ها را از او مخفی می‌کرده است. وی چون نخواستہ بود حواسش را جمع کند تا بداند پول‌ها کجا خرج می‌شوند و از طرفی از وجود آن زن دیگر هم بی‌خبر مانده بود از دست خودش عصبانی بود.

جهان هم درست مانند بازی گردش سرمایه مدام دارد به ما بازخورد می‌دهد. اگر خودمان را با شرایط هماهنگ کنیم می‌توانیم آگاهی بیشتری کسب کنیم. همین چند وقت پیش به همسرم شکایت کردم که چرا شلوارم آب رفته است. همسرم لبخند آرامی زد و به آهستگی ضربه‌ای به شکم زد تا بدانم شلوارم آب نرفته بلکه شکم خودم بزرگتر شده است.

بازی گردش سرمایه به صورتی طراحی شده است که هر کدام از بازیکنانش از آن بازخورد شخصی دریافت کنند. هدف بازی این است که گزینه‌های مختلفی در اختیار شما بگذارد. اگر کارت قایق بیاورید و مقروض شوید باید از خودتان پرسید "باید چه

کار کنم؟ چند تا راه حل مالی به نظرتان می‌رسد؟ هدف بازی این است تا به بازیکنان یاد بدهد تا روی گزینه‌های مالی متنوع و جدیدی فکر کنند یا آنها را ابداع کنند.

بیش از هزار نفر را دیده‌ام که این بازی را انجام می‌دادند. افرادی که از مرحله "چرخه دورانی" عبور می‌کنند یعنی جلوتر از بقیه رد می‌شوند کسانی هستند که از رابطه بین اعداد و ارقام سر در می‌آورند و ذهن مالی خلاق دارند. آنها پی به گزینه‌های متعدد مالی می‌برند. آنهایی که آخر همه از "چرخه دورانی" عبور می‌کنند کسانی هستند که با اعداد و ارقام آشنایی ندارند و غالباً هم از تاثیر سرمایه‌گذاری سر در نمی‌آورند. پولدارها غالباً افرادی خلاق هستند و با حساب و کتاب دست به خطر کردن می‌زنند.

کسانی هستند که گردش سرمایه را بازی می‌کنند و پول زیادی به دست می‌آورند اما نمی‌دانند با پولهایشان چه کار کنند و خیلی از آنها در زندگی واقعی‌شان هم از نظر مالی موفق نبوده‌اند. حتی با اینکه آنها پولدارند به نظر می‌آید بقیه از آنها جلوتر هستند. این مساله حقیقت دارد. خیلی‌ها هستند که پول زیادی دارند اما از نظر مالی پیشرفت زیادی نکرده‌اند.

محدود کردن حق انتخاب درست مانند چسبیدن به ایده‌های قدیمی است. از دوران دبیرستانم دوستی را می‌شناسم که الان سه شغله است. ۲۰ سال پیش او پولدارترین

شاگرد کلاس ما بود. وقتیکه شرکت محلی کشت و زرع نیشکر تعطیل شد شرکت وابسته‌ای هم که وی برایش کار می‌کرد درش تخته شد. وی در ذهنش راه حلی به جز همان توصیه قدیمی سخت کار کن نداشت. مشکلی که وی با آن مواجه شد آن بود که نتوانست برای خودش شغلی دست و پا کند که همان مرتبه شغلی قبلی وی را داشته باشد. بنابراین در قیاس با کارهایی که الان انجام می‌دهد تخصص‌اش بالاتر است و در نتیجه حقوقی که می‌گیرد کمتر از شایستگی‌هایش است. وی الان سه جا کار می‌کند تا برای بقای خودش درآمد کافی در بیاورد.

بعضی وقت‌ها افرادی که بازی گردش سرمایه را انجام می‌دهند از این شاکی هستند که کارت‌های فرصت "مناسب" به چنگشان نمی‌افتد پس مدام منتظر می‌مانند. من افرادی را می‌شناسم که همین کار را در زندگی واقعی می‌کنند. آنها منتظر فرصت "مناسب" می‌مانند.

من افرادی را دیده‌ام که کارت فرصت "مناسب" را به چنگ می‌آورند اما در مقابل پول کافی در اختیار ندارند آنوقت از این ناراحت هستند که اگر پول کافی داشتند از مرحله "چرخه دورانی" رد شده بودند، پس باز هم منتظر می‌شوند. باز هم افرادی را می‌شناسم که در زندگی واقعی همین کار را می‌کنند. آنها فرصت‌های عالی را جلوی چشم‌شان می‌بینند اما پول کافی را ندارند.

به علاوه گروه‌های قبلی، افرادی را دیده‌ام که کارت فرصت با ارزشی نصیبشان می‌شود و عنوان آنرا با صدای بلند می‌خوانند و اصلاً نمی‌دانند چه فرصت بزرگی به دست آورده‌اند. آنها هم پول دارند هم زمان به نفعشان است و هم کارت دستشان است اما متوجه فرصتی که به آنها زل زده است نمی‌شوند. آنها متوجه نیستند که چگونه باید با توجه به نقشه‌ای که دارند از "چرخه دورانی" بیرون بیایند. به علاوه من افرادی را می‌شناسم که در مقایسه با تمامی نمونه‌های قبلی تعدادشان بیشتر هم هست. بسیاری از افراد هستند که بزرگترین موقعیت عمرشان جلوی چشمشان است و یک سال بعد که همه ثروتمند شده‌اند آنها تازه متوجه جریان می‌شوند.

ساده ترین تعریف از هوش مالی این است که داشتن آن به معنای داشتن گزینه‌های انتخاب بیشتر است. اگر فرصت‌های مناسب سر راه شما سبز نمی‌شوند شما چه کاری می‌توانید برای بهبود موقعیت مالی‌تان انجام بدهید؟ اگر فرصتی به چنگتان افتاده باشد و پولی نداشته باشید و بانک هم حاضر نشود به شما کمکی بکند چه کار می‌توانید بکنید تا از آن فرصت به نفع خودتان استفاده کنید؟ اگر محاسبات‌تان اشتباه از آب درآمد است و آنچه انتظار داشتید هم اتفاق نیفتاده چطور می‌توانید از یک مبلغ کم، میلیون‌ها بسازید؟ هوش مالی این جاست که به درد می‌خورد. آن چیزی که اتفاق می‌افتد مهم نیست مهم این است که چند تا راه‌حل مالی مختلف برای تبدیل مبلغی کم به میلیون‌ها

به ذهنتان می‌رسد؟ مهم این است که شما برای حل مشکلات مالی‌تان چقدر نبوغ به خرج می‌دهید؟

بسیاری از افراد تنها راه حلی که می‌شناسند این است که سخت کار کنند پس‌انداز کنند و قرض بگیرند. پس چرا باید بخش مالی‌تان را بالا ببرد؟ چون می‌خواهید از آن‌دسته افرادی باشید که برای خودشان فرصت خلق می‌کنند. هر چیزی که اتفاق بیفتد شما خم به ابرو نمی‌آورید و شرایط را به نفع خودتان بهتر می‌کنید. تعداد افرادی که بدانند شانس را خودشان بوجود می‌آورند بسیار کم است. این قضیه در مورد پول هم صدق می‌کند. حال اگر می‌خواهید خوشحال‌تر باشید و به جای کار کردن، پول بسازید پس هوش مالی‌تان اهمیت پیدا می‌کند. اگر از آن‌دسته افرادی هستید که منتظرند تا فرصت مناسب گیرشان بیاید شاید باید خیلی انتظار بکشید. این قضیه درست مثل این می‌ماند که قبل از شروع سفر منتظر شوید تا همه چراغ‌های رانندگی تا ۵ مایل آن طرف‌تر سبز شوند.

وقتی من و مایک پسر بچه بودیم پدر پولدارم مدام به ما می‌گفت " پول واقعی نیست " گاهی وقت‌ها وی یاد ما می‌انداخت که همان روز اول که او را ملاقات کردم همان روزی که من و مایک داشتیم با استفاده از قالب‌های گچی " پول می‌ساختیم " به فهمیدن راز پول خیلی نزدیک شده بودیم. وی می‌گفت فقرا و طبقه متوسط برای پول کار

می‌کنند اما پولدارها پول می‌سازند. هر چقدر بیشتر فکر کنید پول واقعی است سخت تر برای بدست آوردنش کار می‌کنید. اگر متوجه بشوید که پول واقعی نیست سریع تر پولدار می‌شوید.

غالب اوقات من و مایک می‌پرسیدیم " اگر پول واقعی نیست پس چیست؟ "

پدر پولدار می‌گفت " پول یک جور توافق بین آدمهاست ."

تنها دارایی قدرتمندی که ما داریم فکر ماست. اگر فرمان خوب پرورش پیدا کند می‌تواند در یک چشم به هم زدن ثروتی عظیم تولید کند. ثروتی که فراتر از تصور پادشاهان و ملکه‌های ۳۰۰ سال پیش باشد. در مقابل ذهنی که پرورش نیافته باشد هم می‌تواند فقر فزاینده‌ای ایجاد کند که از طریق آموزش آموخته‌های خودش به اعضای خانواده‌اش می‌تواند نسل‌ها دوام بیاورد.

پول در عصر اطلاعات تصاعدی افزایش پیدا می‌کند. تعداد کمی از افراد هستند که از هیچ چیز فقط با استفاده از ایده‌ها و توافقاتی که با دیگران داشته‌اند پولدار شده‌اند. اگر از بسیاری از آنهایی که برای گذران زندگی مبادله سهام یا سرمایه‌گذاری‌های دیگر می‌کنند این را بپرسید برایتان تصدیق می‌کنند که چنین چیزی همیشه رخ داده است که یک نفر از هیچ چیز میلیون‌ها دلار بدست آورده است. منظور از هیچ چیز این است

که در این میان پولی دست به دست نشده است. بلکه ثروت فرد صرفاً از توافق بدست آمده است. مثلاً از راه یک علامت با دست در بازار بورس یا از طریق نمایان شدن علامتی در صفحه مانیتور بازرگانی ساکن لیسبون که از طرف همکارش در تورنتو برایش ارسال شده یا از طریق تماسی که فرد با کارگزارش در بازار بورس می‌گیرد تا الان سهام فلان شرکت را بخرد و لحظه‌ای بعد آنرا بفروشد. در این مثال‌ها می‌بینید که پول جا به جا نمی‌شود بلکه فقط توافقاتی صورت می‌گیرد.

پس چرا باید هوش مالی‌تان را افزایش بدهید؟ جواب اینرا فقط شما می‌دانید. من می‌توانم دلیل خودم را برای انجام این کار بگویم. من چون می‌خواهم سریع پول در بیاورم این کار را می‌کنم. نه این که من به پول احتیاجی داشته باشم بلکه دوست دارم پول در بیاوم. انجام این کار خودش روند یادگیری مفرحی است. من اگر IQ مالی خودم را بالا می‌برم به خاطر این است که دوست دارم در سریع‌ترین و بزرگ‌ترین بازی جهان شرکت کنم و می‌خواهم به سهم خودم بخشی از این تکامل تدریجی انسان باشم. بخشی از عصری که در آن انسان با فکرش و نه با بدنش کار انجام می‌دهد. به علاوه تحرک در همین بازی است. این بازی دارد اتفاق می‌افتد. هم ترسناک است و هم مفرح.

به همین دلیل است که روی هوش مالی خود سرمایه‌گذاری می‌کنم تا با ارزش‌ترین دارایی خود را تقویت کنم. من می‌خواهم جزو افرادی باشم که با شهامت قدم به جلو می‌گذارند و نمی‌خواهم جزو آنهایی باشم که عقب می‌مانند.

برایتان یک مثال ساده از پول درآوردن می‌زنم. در اوایل دهه ۹۰ وضع اقتصادی در شهر فونیکس خیلی خراب بود. یک بار که داشتم برنامه "صبح بخیر آمریکا" را تماشا می‌کردم یک برنامه‌ریز مالی روی صفحه ظاهر شد و شروع کرد به انجام پیش‌بینی‌های ناامید کننده، در حالیکه توصیه به "پس انداز پول" می‌کرد. وی می‌گفت ماهیانه ۱۰۰ دلار کنار بگذارید تا در عرض ۴۰ سال مولتی میلیونر شوید.

خوب ماهیانه پول کنار گذاشتن ایده مناسبی به نظر می‌رسد. این هم یک راه‌حل است که بیشتر افراد آنرا در پیش می‌گیرند اما ایرادی که دارد آن است که فرد را از آنچه واقعاً دارد اتفاق می‌افتد بی‌خبر نگه می‌دارد. افراد فرصت‌های بزرگی را از دست می‌دهند که می‌توانست به رشد چشمگیر پولشان منتهی شود و آنها از دنیا عقب می‌مانند.

همان طور که گفتم در اوایل دهه نود وضع اقتصادی بسیار بد بود. این شرایط برای سرمایه‌گذارها ایده‌آل‌ترین موقع بازار است. آن موقع مقدار قابل توجهی از پولم را در

بازار سهام و خانه‌های آپارتمانی سرمایه‌گذاری کرده بودم. به اندازه کافی پول در اختیار نداشتم. از آنجا که همه دارایی‌هایشان را داشتند رد می‌کردند من داشتم می‌خریدم. من پولم را پس‌انداز نمی‌کردم بلکه آنرا سرمایه‌گذاری می‌کردم. من و همسر من بیش از ۱ میلیون دلار از سرمایه نقدی‌مان را در بازاری به کار انداخته بودیم که داشت به سرعت پیشرفت می‌کرد. آن موقع بهترین موقعیت سرمایه‌گذاری بود. وضعیت اقتصادی وحشتناک بود و من کسی نبودم که بخواهم از این همه معاملات کوچک، چشم‌پوشی کنم.

خانه‌هایی که موقعی ۱۰۰۰۰۰ دلار می‌ارزیدند حالا ۷۵۰۰۰ دلار ارزش داشتند. به جای اینکه در بنگاه‌های معاملات املاک منطقه دست به خرید بزنم به دفتر وکلای پرونده‌های ورشکستگی می‌رفتم یا در راهروهای دادگاه‌ها دنبال مورد معامله می‌گشتم. در چنین مکانهایی گاهی وقت‌ها می‌شد خانه‌هایی که به قیمت ۷۵۰۰۰ دلار می‌ارزید را به قیمت ۲۰۰۰۰ دلار یا کمتر خرید.

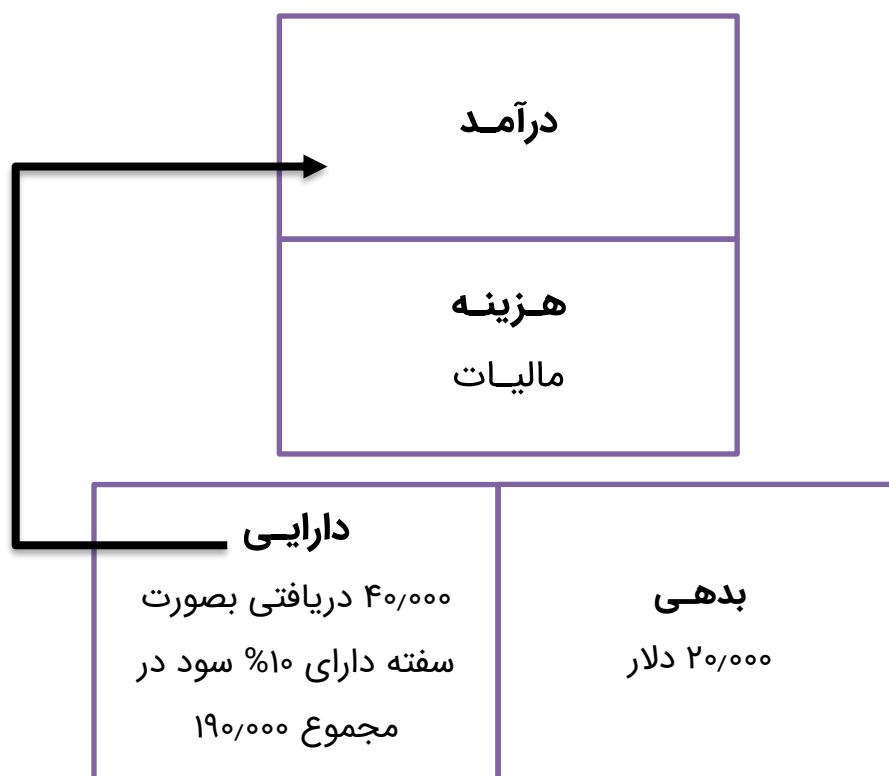
در ازای ۲۰۰۰ دلاری که از دوستم به مدت ۹۰ روز و با ۲۰۰ دلار بهره گرفته بودم به وکیل مزبور یک قطعه چک می‌دادم که بانک با مسئولیت خودش آنرا صادر کرده بود.

طی مدتی که تقاضایم داشت مراحل قانونی را طی می‌کرد در روزنامه آگهی‌ای به این مضمون می‌دادم که خانه‌های ۷۵۰۰۰ دلاری به قیمت ۶۰۰۰۰ دلار و بدون اخذ پیش پرداخت به فروش می‌رسد. تلفن مدام زنگ می‌خورد. خریداران آینده را زیر نظر می‌گرفتم و وقتی خانه مزبور قانوناً در تملک من قرار می‌گرفت از همه آنها دعوت می‌کردم تا ملک را مشاهده کنند.

اینگونه از موقعیت، بهترین استفاده را می‌کردم و در عرض چند دقیقه خانه به فروش می‌رفت. از خریداران ۲۵۰۰ دلار به عنوان هزینه مراحل قانونی کار دریافت می‌کردم که با رضایت خاطر پرداخت می‌کردند و از آنجا به بعد شرکت امنی و شرکت مالک خانه، ادامه کار را به عهده می‌گرفتند. من ۲۰۰۰ دلار دوستم و ۲۰۰ تایی بهره‌اش را به وی باز می‌گرداندم و در نتیجه این معامله، هم دوستم هم خریدار خانه و هم من راضی بودم.

من خانه‌هایی را که برای خودم ۲۰۰۰۰ دلار آب خورده بود به قیمت ۶۰۰۰۰ دلار می‌فروختم. ۴۰۰۰۰ دلار باقی مانده را در قالب سفته‌ای که از خریدار گرفته بودم در اختیار داشتم و این پول از ستون دارایی‌هایم به وجود آمده بود. کل این مراحل ۵ ساعت طول می‌کشید.

پس حالا که شم سواد مالی و توانایی خواندن اعداد و ارقام را دارید با رسم شکل به شما نشان می‌دهم که در این مثال پول چطور ساخته شده است.



در ستون دارایی‌ها ۴۰,۰۰۰ دلار ایجاد شده است. آن پول بدون پرداخت مالیات بدست آمده است. با یک سود ۱۰٪ می‌توانید سالی ۴۰,۰۰۰ دلار گردش سرمایه داشته باشید.

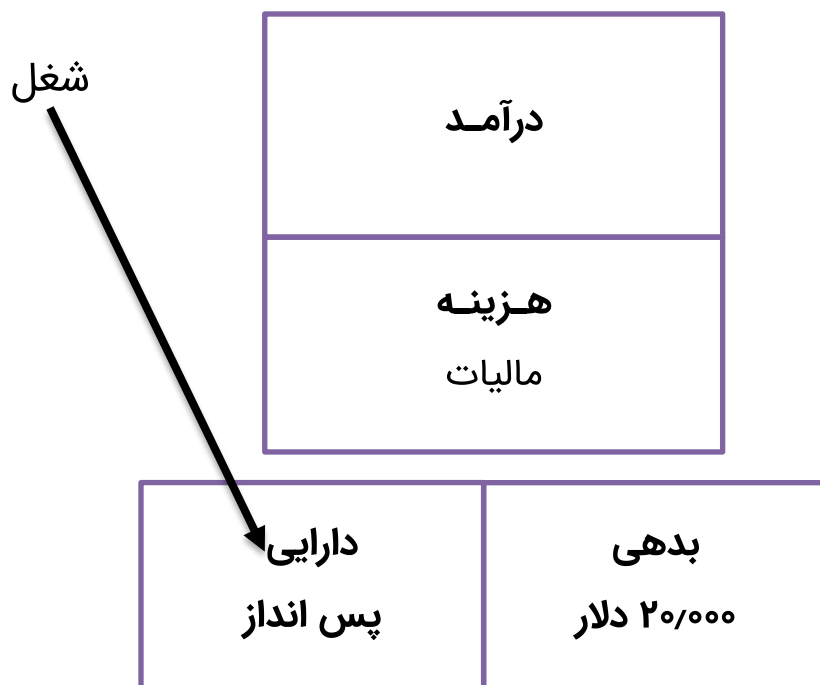
طی دوران رکود بازار من و همسر من توانستیم ۶ تا از چنین معاملاتی را در وقت آزادمان انجام بدهیم. در حالی که قسمت اعظم پولمان روی دارایی‌های بزرگتر و بازار سهام سرمایه‌گذاری شده بود توانستیم از طریق این ۶ معامله و خرید و فروششان ۱۹۰۰۰۰ دلار به دارایی‌هایمان (با احتساب سفته‌های ۱۰٪) اضافه کنیم. همه این‌ها تقریباً درآمدی ۱۹۰۰۰ دلار در سال نصیب ما کرد که قسمت اعظم آن در راه فعالیت‌ها شرکت خصوصی مان خرج شد.

بیشتر این درآمد ۱۹۰۰۰ دلار در سال برای خرید ماشین، هزینه بنزین، مسافرت‌ها، بیمه، قرارهای ملاقات، شامی که با مشتریان شرکت داریم و چیزهای دیگر صرف می‌شود. درست قبل از اینکه دولت فرصت پیدا کند که روی درآمد ما مالیات وضع کند ما همه آنرا در راه هزینه‌های قانونی صرف کرده‌ایم.

پس اندازه‌ها، چقدر طول می‌کشد تا ۴۰۰۰۰ دلار پس انداز کنید و پس از پرداخت ۵۰٪ مالیات دولت سرمایه‌تان چقدر می‌ارزد؟

این مثالی ساده بود که متوجه بشوید با استفاده از هوش مالی پول، چطور ساخته می‌شود و می‌توان آنرا نگه داشت.

از خودتان بپرسید چقدر طول می کشد تا ۱۹۰۰۰۰ دلار پس انداز کنید؟ آیا بانک حاضر است به ازای پولتان ۱۰٪ سود به شما بدهد؟ خوبی سفته این است که به اندازه سی سال ارزش دارد. امیدوارم هرگز بانک ۱۹۰۰۰۰ دلار را یک جا به من ندهد. اگر این طور باشد مجبورم که مالیات درآمدم را پردازم به علاوه ۱۹۰۰۰ دلاری که طی سی سال بابت سفته ها پرداخت می شود کمی بیشتر از ۵۰۰۰۰۰ دلار درآمد است.



برخی از افراد از من می پرسند که اگر خریداری پول خرید را پرداخت نکند چه می شود؟

خوب این اتفاق رخ می‌دهد و خبر خوبی است. بازار املاک فونیکس بین ۱۹۹۴ تا ۱۹۹۷ از داغ‌ترین بازارهای املاک در ایالات متحده بوده است و طی این مدت خانه‌هایی که ۶۰۰۰۰ دلار می‌ارزیدند از صاحبانشان گرفته می‌شدند و به قیمت ۷۵۰۰۰ دلار مجدداً به فروش می‌رسیدند و ۲۵۰۰ دلار دیگر به بهانه انجام مراحل قانونی از خریدار گرفته می‌شد. برای خریدار جدید این معاملات نقطه شروع بود و وی می‌توانست مدام از این معاملات انجام دهد.

پس اگر شما سریع حساب کنید متوجه می‌شوید که بار اولی که من خانه را فروختم توانستم ۲۰۰ دلار قرض‌ام را پس بدهم. اگر ابعاد فنی را در نظر بگیرم من در معامله، پولی به جریان نینداختم اما بازگشت سرمایه‌ای که داشته‌ام نامحدود بوده است. این مثال نمونه‌ای بوده است که از هیچ توانسته‌ام پول فراوانی بدست بیاورم.

در معامله دوم که خانه را مجدداً به فرد دیگری فروختم ۲۰۰۰ دلار در جیبم رفته است و وام را به مدت سی سال تجدید کرده‌ام. اگر قرار بود برای پول بدست آوردن پول خرج کنم بازگشت سرمایه‌ام در چه وضعیتی قرار داشت؟ نمی‌دانم. اما حتم دارم از ایده پس‌انداز ماهیانه ۱۰۰ دلار بیشتر می‌شد زیرا پس‌اندازم در واقع با مبلغ ۱۵۰ دلار شروع می‌شد که پس از ۴۰ سال ۵٪ سود روی آن کرده بودم و دوباره مشمول

۵٪ مالیات قرار می‌گرفت. انتخاب این روش هوشمندانه نیست گرچه ممکن است راه مطمئنی به نظر بیاید.

امروز در سال ۱۹۹۷ که دارم این کتاب را می‌نویسم شرایط بازار دقیقاً بر عکس ۵۶ سال پیش است. بازار املاک فونیکس مایه رشک سایر ایالت‌های آمریکاست. خانه‌هایی که زمانی ۶۰۰۰۰ دلار فروخته شده بودند الان بیش از ۱۱۰۰۰۰ دلار ارزش دارند. هنوز هم فرصت‌های خرید استثنایی در این ایالت وجود دارند اما اگر بخواهم دنبال معامله آنها بروم بایستی وقتم که سرمایه با ارزشم است را فدا کنم. معاملات این گونه دیگر به ندرت پیدا می‌شوند. اما امروزه هزاران خریدار دنبال چنین معاملاتی هستند و از آنهایی که مانده‌اند تعداد کمی ارزش مالی دارند. بازار دیگر تغییر کرده است. حالا وقت این است که دنبال فرصت‌های دیگری بگردیم تا به سرمایه نقدی‌مان در ستون دارایی‌ها اضافه کنیم.

"نمی‌توانی فلان کار را اینجا انجام بدهی، فلان کار خلاف قانون است" دروغ می‌گویی."
به جای اینکه از من بپرسند "چطور باید فلان کار را کرد؟" بیشتر این نظرات را می‌شنوم.

انجام محاسبات ریاضی کار ساده‌ای است لازم نیست جبر بدانید یا دیفرانسیل و انتگرال. من دیگر زیاد راجع به این موضوع نمی‌نویسم چون شرکت امانی کار معامله و دریافت و پرداخت‌ها را سامان می‌دهد. من مجبور نیستم سفال سقف را تعمیر کنم یا چاه گرفته دستشویی را باز کنم چون این کارها را مالکان خانه انجام می‌دهند. بالاخره خانه مال آنهاست. بعضی وقت‌ها پیش می‌آید که کسی بهای خانه را پرداخت نمی‌کند اگر این اتفاق رخ بدهد محشر است چون جزو معوقه‌هایش حساب می‌شود. حال یا او این پول را پرداخت می‌کند یا باید اسباب کشی کند و ملک مجدداً به فروش می‌رسد و این مسایل را سیستم قضایی حل می‌کند.

شاید اوضاع در جایی که شما ساکن هستید فرق کند. شاید شرایط بازار متفاوت باشد اما مثالی که من زدم نشان می‌دهد که چگونه یک روند مالی ساده می‌تواند با خطرپذیری اندک و صرف پولی کم صدها هزار دلار برایتان به ارمغان بیاورد. مثالی که زدم نمونه‌ای بود که در آن پول، داخل معامله صرفاً یک توافق بین دو طرف بوده است. هر کسی که تحصیلات دوران دبیرستانش را کامل کرده باشد می‌تواند این کار را انجام دهد.

با این حال بسیاری از افراد این کار را نمی‌کنند. بسیاری از افراد به توصیه رایج "سخت کار کنید و پول پس انداز کنید" گوش می‌دهند. این در حالی است که من در مقابل

۳۰ ساعت کار که انجام دادم حدوداً ۱۹۰۰۰۰ دلار در ستون دارایی‌هایم خلق شد و هیچ مالیاتی هم پرداخت نکردم.

حالا کدام کار به نظرتان سخت‌تر است:

۱. به سختی کار کنید ۵۰٪ درآمدها را مالیات بدهید و آنچه باقی می‌ماند را پس انداز کنید. آنوقت از مجموع پس اندازتان ۵٪ سود بدست بیاورید که آن هم مشمول مالیات قرار می‌گیرد.

۲. یا فرصتی را به افزایش هوش مالی‌تان اختصاص دهید و کنترل ستون دارایی‌ها و فکرتان را در دست بگیرید.

آن را هم در نظر بگیرید که در صورت انتخاب راه اول، چقدر زمان می‌برد تا ۱۹۰۰۰۰ دلار پس انداز کنید. آن هم با توجه به این که وقت یکی از با ارزش‌ترین دارایی‌هایتان است.

شاید اکنون متوجه شده باشید که چرا وقتی می‌شنوم والدین می‌گویند "پیشرفت تحصیلی فرزندم در مدرسه خوب است و آموزش‌های مناسبی دریافت می‌کند" سرم را در سکوت تکان می‌دهم. شاید فرزندتان وضع درسی خوبی داشته باشد اما آیا این کافی است؟

می‌دانم که استراتژی سرمایه‌گذاری که برایتان توضیح دادم یکی از انواع کوچک است. فقط می‌خواستم بدانید که چطور می‌شود یک موقعیت کوچک را تبدیل به فرصتی بزرگ کرد. باز هم تکرار می‌کنم که موفقیت من نتیجه اهمیتی است که به برخوردار بودن از یک زیر بنای مالی محکم داده‌ام. خود این زیر بنای محکم هم نتیجه آموزش مالی موثر بوده است.

گرچه قبلاً هم این موضوع را گفته‌ام اما باز هم گفتنش ارزش دارد که **هوش مالی** از **۴ مهارت اصلی فنی** به شرح زیر تشکیل شده است:

۱. سواد مالی: توانایی تفسیر و خواندن اعداد و ارقام.

۲. استراتژی‌های سرمایه‌گذاری: برخوردار بودن از دانش پول، پول می‌آورد.

۳. شناخت بازار عرضه و تقاضا: الکساندر گراهام بل اختراعی را عرضه کرد که بازار به آن نیاز داشت، بیل گیتس هم همین کار را کرد. خانه‌های ۷۵۰۰۰ دلاری که به قیمت ۶۰۰۰۰ دلار به فروش گذاشته می‌شود و ۲۰۰۰۰ دلار برای فروشنده آب خورده است، هم نتیجه قدر دانستن فرصتی است که بازار در اختیار فرد قرار می‌دهد. یک نفر در نقش خریدار ظاهر می‌شود و دیگری فروشنده است.

۴. دانستن در مورد قانون: آگاهی از حسابداری، قوانین شرکت‌ها، قوانین ملی و ایالتی

و آیین نامه‌ها. من پیشنهاد می‌کنم که در محدوده قوانین دست به عمل بزنید.

اگر در جستجوی ثروت هستید برخوردار بودن از این زیر بنای اساسی یا ترکیبی از این مهارت‌ها نیازی اساسی است. حال فرقی نمی‌کند بخواهید ثروتتان را از چه راهی بدست بیاورید: از راه خرید خانه‌های کوچک یا آپارتمان‌های متراژ بالا، شرکت سهام اوراق قرضه، سرمایه گذاری در شرکت‌های سرمایه‌گذاری فلزات گرانبها، کارت‌های بیس بال یا مانند این‌ها.

سال ۱۹۹۹ بازار املاک و مستغلات دوباره رونق خودش را بدست آورد و همه به سمت آن هجوم بردند. بازار بورس هم وضعیتی مشابه داشت. وضع اقتصادی آمریکا داشت مجدداً درست می‌شد. در آن سال من اقدام به فروش دارایی‌هایم کردم و به پرو، نروژ، مالزی و فیلیپین مسافرت کردم. حالا دیگر موارد سرمایه گذاری عوض شده است. من و همسرم قرار گذاشتیم تا زمانی که مردم در حال خرید هستند از بازار املاک و مستغلات فاصله بگیریم.

در حال حاضر شاهد هستم که دارایی‌هایم ارزششان بالا می‌رود و احتمالاً در پایان سال جاری دوباره دست به فروش می‌زنم. این که آن کار را بکنم یا نه، بستگی به

تغییراتی دارد که قرار است با تصویب کنگره در قانون اعمال شود. شاید چند تا از آن ۶ خانه را بفروشم و سفته ۴۰۰۰۰ دلاری ام را نقد کنم. بایستی با حسابدارم تماس بگیرم تا وقتی پولم نقد شد راهی برای به کار انداختن آن پیدا کنم که لازم باشد مالیات بدهم.

نکته‌ای که می‌خواهم در این جا مطرح کنم آن است که موقعیت‌های سرمایه‌گذاری می‌آیند و می‌روند، بازار بالا و پایین می‌شود. وضع اقتصادی گاهی بهبود پیدا می‌کند و گاهی خراب می‌شود. دنیا همیشه دارد هر روز فرصتی را که عمری منتظرش بودید به شما تقدیم می‌کند اما اغلب اوقات ما متوجه این موضوع نمی‌شویم. اما فرصت‌ها وجود دارند و هر چه دنیا بیشتر تغییر کند و تکنولوژی پیشرفته تر بشود فرصت‌های بیشتری هم در اختیار شما و خانواده‌تان قرار می‌گیرد تا برای نسل‌ها امنیت مالی‌تان را تأمین کنید.

پس چرا باید هوش مالی‌تان را افزایش بدهید؟

جواب این را فقط شما می‌دانید. من هنوز هم به یادگیری و بالا بردن اطلاعاتم می‌پردازم چون می‌دانم که تغییرات بیشتری در راه است. من ترجیح می‌دهم که به استقبال تغییرات بروم تا اینکه به عقاید قدیمی بچسبم. می‌دانم که ممکن است بازار یک روز

رونق بگیرد و روز دیگر را کد شود. اگر می‌خواهم مرتباً هوش مالی‌ام را افزایش بدهم به خاطر این است که می‌دانم با هر تغییر بازار عده‌ای از افراد مجبور می‌شوند به خاطر حفظ شغلشان التماس کنند. در این میان کسانی هم هستند که قدر فرصتی را که زندگی در اختیارشان گذاشته است می‌دانند (البته زندگی به همه ما از این فرصت‌ها می‌دهد) و مبالغ کم را به میلیون‌ها تبدیل می‌کنند. هوش مالی یعنی همین.

غالباً از من در مورد فرصت‌های کوچکی که آنها را به میلیون‌ها دلار سرمایه تبدیل کرده‌ام می‌پرسند. من شخصاً در بازگو کردن نمونه‌های بیشتری از سرمایه‌گذارهایی که کردم تردید می‌کنم. علتش هم این است که نمی‌خواهم دیگران فکر کنند که لاف می‌زنم یا خودستایی می‌کنم. من قصد ندارم هیچ کدام از این کارها را بکنم. اگر از مثال استفاده می‌کنم فقط برای این است که نمونه‌های واضحی ارائه بدهم تا با رقم و عدد متوجه نمونه‌های معاملاتی که ساده هستند بشوید. اگر از مثال استفاده می‌کنم فقط برای این است که بدانید ثروتمند شدن کار آسانی است. اگر با ۴ ستون تشکیل دهنده هوش مالی آشنا باشید حتی آسانتر هم می‌شود.

خود من شخصاً از دو راه اصلی برای دستیابی به رشد مالی استفاده می‌کنم: یکی املاک و مستغلات و دیگری هم سهام‌های خرد. من از معاملات حوزه املاک به عنوان زیر بنای کسب درآمد استفاده می‌کنم. گاه و بی‌گاه دارایی‌های غیر منقولی که دارم برایم

گردش سرمایه ایجاد می کنند و ارزششان ترقی می کند. از سهام های خرد هم برای رشد سریع سرمایه ام استفاده می کنم.

من الزاماً هیچ کدام از کارهایی که خودم انجام می دهم را به شما پیشنهاد نمی کنم. مثال هایی که از فعالیت های خودم زدم فقط مثال هستند. اگر فرصتی که برایم پیش می آید پیچیده باشد و نتوانم پیش بینی کنم که عاقبت سرمایه گذاری ام چه می شود از سرمایه گذاری خودداری می کنم. برای داشتن عملکرد مالی خوب توانایی انجام محاسبات ساده و برخورداری از عقل سلیم کافی است.

من برای آوردن مثال هایم ۵ تا دلیل دارم:

۱. اینکه افراد را تشویق کنم تا بیشتر یاد بگیرند.
۲. اینکه افراد بدانند که اگر زیر بنای کارشان محکم باشد ثروتمند شدن آسان است.
۳. اینکه هر کسی می تواند به ثروتی عظیم دست پیدا کند.
۴. اینکه نشان بدهم برای رسیدن به اهدافتان میلیون ها راه وجود دارد.
۵. اینکه متوجه بشوید ثروتمند شدن کار شاقی نیست.

سال ۱۹۸۹ صبح‌ها در محوطه زیبا و دوست‌داشتنی‌ای در پورتلند ایالت اورگان ورزش می‌کردم. آنجا ناحیه‌ای در حومه شهر بود که خانه‌هایی نقلی داشت که بامزه و کوچک بودند. حتی گاهی وقت‌ها انتظار داشتم که شنل قرمزی را در پیاده‌روهای آنجا ببینم که دارد به خانه مادر بزرگش می‌رود.

در آن حوالی تابلوهای "فروش" منزل همه جا به چشم می‌خورد. وضعیت بازار چوب محلی، افتضاح شده بود و بازار سهام هم به تازگی به هم ریخته بود و اقتصاد آن جا در دوران رکود به سر می‌برد. در یکی از خیابانها توجهم به تابلوی فروشی افتاد که بالاتر از سایر تابلوها قرار داشت و به نظر قدیمی می‌آمد. یک روز در حالی که داشتم ورزش می‌کردم به سمت صاحب آن خانه رفتم که به نظر گرفته می‌آمد. از او پرسیدم "خانه‌ات را چند می‌فروشی؟"

وی رویش را به طرف من برگرداند و لبخند کمرنگی زد و گفت "به من یک قیمتی پیشنهاد کن. بیشتر از یک سال است که خانه را برای فروش گذاشته‌ام اما هیچ کس نمی‌آید که نگاهی به آن بیاندازد"

به او گفتم "من می‌خواهم یک نگاهی بیاندازم" و نیم ساعت بعد آن را به قیمت ۲۰۰۰۰ دلار کمتر از پیشنهاد مالک خریدم.

آن خانه خانه‌ای نقلی و بامزه با دو اتاق خواب بود که روی تمامی پنجره‌هایش تزیینات کار شده بود. رنگ آن آبی روشن با تن خاکستری بود و در سال ۱۹۳۰ ساخته شده بود. داخل خانه یک شومینه زیبای سنگی با دو تا اتاق خواب بود. این خانه برای اجاره دادن کاملاً مناسب بود.

من مبلغ ۵ هزار دلار پیش پرداخت به صاحب خانه دادم آن هم برای خانه‌هایی که قرار بود ۴۵۰۰۰ دلار بخرم و ۶۵۰۰۰ دلار می‌ارزید البته کسی هم متقاضی خرید آن نبود. ظرف یک هفته صاحب خانه از آن جا اثاث کشی کرد و خوشحال بود که آزاد شده و اولین مستاجر من که در کالج محلی تدریس می‌کرد به آن جا اثاث کشی کرد. پس از اینکه رهن خانه سایر هزینه‌ها و مبلغ نگهداری‌اش پرداخت شد آخر هر ماه کمتر از ۴۰ دلار به جیبم می‌رفت که چندان هم خوشحال کننده نبود.

یک سال بعد بازار املاک کم رونق اورگان دوباره جان گرفت. سرمایه گذاران کالیفرنایی با جیب‌های سرشار از پولشان که حاصل معاملاتشان در بازار املاک همچنان پر رونق کالیفرنیا بود به سمت شمال حرکت کردند و به خرید املاک در مناطق اورگان و واشنگتن کردند.

آن خانه کوچک را به قیمت ۹۵۰۰۰ دلار به زوج جوانی اهل کالیفرنیا فروختم که فکر می‌کردند معامله بسیار خوبی نصیبشان شده است. ارزش مازاد سرمایه من که حدوداً ۴۰۰۰۰ دلار می‌شد مشمول تاخیر مالیاتی ۱۰۳۱ قرار گرفت و من دنبال خرید ملک جدیدی رفتم تا آن جا سرمایه‌گذاری کنم. حدود یک ماه بعد در بورتون ایالت اورگان یک خانه آپارتمان ۱۲ واحدی دقیقاً کنار محوطه شرکت اینتل پیدا کردم. مالکان آن در آلمان زندگی می‌کردند و اصلاً اطلاعی از شرکت آن نداشتند و فقط می‌خواستند آنرا از سرشان باز کنند. پیشنهاد قیمتی که من برای آن ملک دادم ۲۷۵۰۰۰ دلار بود. در حالی که آن ساختمان ۴۵۰۰۰۰ دلار می‌ارزید.

آنها با ۳۰۰۰۰۰ دلار توافق کردند. آنرا خریدم و ۲ سال نگهش داشتم. با استفاده از قانون ۱۰۳۱ تاخیر مالیاتی ساختمان را به قیمت ۴۹۵۰۰۰ دلار فروختم و در فونیکس ایالت آریزونا ساختمان آپارتمانی ۳۰ واحدی خریدم. برای خلاصی از رکود بازار ما هم به فونیکس نقل مکان کردیم و لازم بود به هر ترتیبی که شده اقدام به فروش کنیم. بازار املاک فونیکس هم مانند اورگان را کد بود.

قیمت ساختمان آپارتمان ۳۰ واحدی در فونیکس ۸۷۵۰۰۰ دلار بود با ۲۲۵۰۰۰ دلار پیش پرداخت. گردش سرمایه‌ای که از اجاره ۳۰ واحد به دست می‌آوردیم ماهیانه

اندکی بیشتر از ۵ هزار دلار بود. بازار آریزونا که کمی تکان خورد در سال ۱۹۹۶ یک سرمایه‌دار اهل کلرادو در ازای خرید آن ملک ۲/۱ میلیون دلار به ما پیشنهاد کرد. من و همسر من تصمیم به فروش داشتیم اما منتظر ماندیم تا ببینیم تکلیف قانون ارزش افزوده سرمایه که دست‌کنگه بود چه می‌شود. اگر قانون عوض شود فکر می‌کنیم ۱۵ تا ۲۰ درصد دیگر به ارزش ملک اضافه شود. به علاوه درآمد ۵ هزار دلاری در ماه گردش سرمایه خوبی برای ما داشت.

نکته‌ای که در مثال حاضر وجود دارد این است که چطور مقدار کمی از سرمایه را می‌توان به مقداری بزرگ تبدیل کرد. باز هم انجام این کار بستگی به این دارد که فرد از صورت حساب مالی و استراتژی‌های سرمایه‌گذاری سر در بیاورد و کمی در مورد وضعیت بازار و قوانین معاملات بداند. اگر افراد اطلاعاتی از این موارد نداشته باشد آنوقت واضح است که باید از توصیه‌های خُنک و قدیمی که می‌گویند محتاطانه رفتار کنید و چند جا سرمایه‌گذاری کنید و در جاهای امن سرمایه‌گذاری کنید پیروی کنید. مشکلی که سرمایه‌گذاری‌های "امن" دارند این است که اغلب آنها آنقدر امن شده‌اند که سوددهی‌شان بسیار کم شده است.

بیشتر بنگاه‌های بزرگ املاک، طرف انجام معاملات قمار می‌روند تا بدین وسیله از منافع خود و مشتریانشان حمایت کرده باشند و این کار درستی است.

معاملات واقعاً گران بها به افراد تازه کار پیشنهاد نمی‌شوند. غالباً بهترین معاملاتی که پولدارها را پولدارتر می‌کنند را برای کسانی نگه می‌دارند که واقعاً از بازی سرمایه‌گذاری سر در می‌آورند. به لحاظ فنی پیشنهاد این معاملات به افرادی که خبره نیستند کاری غیر قانونی است اما خوب البته اتفاق می‌افتد.

شما هر چه به اصطلاح بیشتر خبره بشوید فرصت‌های مناسب بیشتری سرراحتان می‌آید. از دیگر نشانه‌هایی که به دنبال بالا رفتن هوش مالی‌تان در زندگی بروز می‌کند پیشنهاد شدن فرصت‌های بیشتر به شماست. و هر چه هوش مالی شما سرشارتر باشد تصمیم‌گیری برای شما آسان‌تر است که تصمیم بگیرد که معامله‌ای به نفع‌تان است یا نه. هوش شماست که در شناسایی معامله بد کمکتان می‌کند یا باعث می‌شود معامله بد را به نفع خودتان تمام کنید. من هرچه بیشتر یاد می‌گیرم (هنوز خیلی چیزها برای یاد گرفتن هست) پول بیشتری هم بدست می‌آورم چون به تدریج تجربه و آگاهی‌ام بیشتر می‌شود. من دوستانی دارم که محتاطند و بسیار زحمت می‌کشند و آگاهی مالی‌ای که نیاز به گذر زمان دارد تا کسب شود ندارند.

من از این فلسفه کلی تبعیت می‌کنم که روی ستون دارایی‌های سرمایه‌گذاری کنم. بعضی وقت‌ها جواب می‌گیرم بعضی وقت‌ها هم نه.

ما در شرکت معامله املاک مان چندین ملک چندین میلیون دلاری داریم. این‌ها همان وثیقه‌های هستند که ما به اعتبار آنها در املاک سرمایه‌گذاری می‌کنیم. نکته‌ای که می‌خواهم به آن اشاره کنم این است که بیشتر این میلیون‌ها دلار سرمایه‌مان از سرمایه‌گذاری‌های کوچک ۵۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ دلاری شروع شده‌اند. تمامی آن پیش پرداخت‌ها به عنوان ابزاری استفاده شده‌اند که بتوانیم به معاملات در بازارهای پر رونق پردازیم و بدون پرداخت مالیات سرمایه خود را افزایش بدهیم و طی چند سال چندین بار در این جا و آن جا دست به خرید و فروش بزنیم.

به علاوه ما یک مجموعه سهامی داریم که آنرا تحت پوشش شرکتی اداره می‌کنیم که من و همسر من آنرا شرکت سرمایه‌گذاری شخصی مان می‌دانیم. ما دوستانی داریم که مخصوصاً با سرمایه‌گذارانی مانند ما کار می‌کنند که هر ماه پولی اضافه برای سرمایه‌گذاری داریم. ما سهام شرکت‌های خصوصی‌ای را می‌خریم که وارد معاملات قمار‌ای می‌شوند که خطرپذیری بالایی دارند و در شرف ثبت شدن در بازارهای سهام ایالات متحده و کانادا هستند. یک نمونه از این قبیل معاملات که ببینید چقدر سریع می‌توان سود کرد به این صورت است: ۱۰۰۰۰۰۰ قطعه سهام هر یک به مبلغ ۲۵

سنت قبل از رسمی شدن شرکت فروشنده سهام در بورس انجام می‌دهیم. شش ماه بعد که نام آن شرکت در ردیف شرکت‌های رسمی بازار بورس قرار می‌گیرد ۱۰۰۰۰۰ قطعه سهم هر یک ارزشی معادل ۲ دلار پیدا می‌کنند. اگر مدیریت آن شرکت توانمند باشد قیمت هر سهم همین طور بالا می‌رود و حتی ممکن است به ۲۰ دلار یا بیشتر هم برسد. بعضی وقت‌ها اتفاق افتاده که سرمایه ۲۵۰۰۰ دلاری اولیه ما از همین طریق در کمتر از یک سال، میلیونی شده است.

اگر بدانید که چه کاری انجام می‌دهید انجام این قبیل کارها ریسک محسوب نمی‌شود در صورتی که اگر پولتان را همین طور الله بختکی وارد معامله کنید و آنوقت دست به دعا بر دارید آنوقت خطر کرده‌اید. دست به هر کاری که می‌زنید نکته اصلی این است که از دانش فنی آگاهی و علاقه به بازی پول و ثروت استفاده کنید تا احتمالات ناخواسته را بی‌اثر کنید و از خطر معامله کم کنید. البته خطر همیشه هست. داشتن هوش مالی است که می‌تواند احتمالات را به نفع شما تغییر دهد. به همین دلیل است که در مقایسه، ممکن است فلان معامله به نظر یکی آسان بیاید و به نظر دیگری نه. به همین خاطر است که مدام افراد را تشویق می‌کنم تا بیشتر روی آموزش امور مالی سرمایه‌گذاری کنند تا بازار بورس و املاک و بازارهای دیگر. هر چه هوشیارتر باشید شانس بیشتری برای بی‌اثر کردن عوامل خارج از کنترل دارید.

بازارهای سهامی که من شخصاً در آنها سرمایه‌گذاری می‌کنم برای بیشتر افراد خطرناکند و مطمئناً سرمایه‌گذاری در آنها را به کسی پیشنهاد نمی‌دهم. از سال ۱۹۷۹ به این طرف دست به کار معامله سهام‌های پر خطر شدم و بیشتر آن چیزی که بدست آوردم را به عنوان بدهی پرداخت کردم. اما شاید اگر شما مطالبی را که در مورد علل خطرناک بودن این سهام‌ها نوشته‌ام را دوباره بخوانید آن وقت بتوانید نقشه‌ای بریزید و بتوانید از این راه سود به جیب بزنید. همان طور که قبلاً هم گفته‌ام امتحان هیچ یک از مثال‌هایی را که برای شما زدم را پیشنهاد نمی‌کنم فقط سعی کردم تا نشان بدهم که انجام فلان کار چقدر می‌تواند راحت و ممکن باشد. من دست به انجام معاملات کوچکی می‌زنم با این وجود برای یک شخص با درآمد متوسط درآمد جانبی ۱۰۰۰۰۰ دلار در سال درآمد خوبی است که بدست آوردنش چندان هم سخت نیست. بسته به وضع بازار و بسته به اینکه شما چقدر با هوش باشید ظرف ۵ تا ۱۰ سال می‌توانید در بدست آوردن اینگونه درآمدها ماهر بشوید. اگر مخارج زندگی‌تان را در حد معقول نگه دارید درآمد جانبی ۱۰۰۰۰۰ دلار در سال صرف نظر از آنکه شما شاغل باشید یا نه درآمد چشمگیری است. می‌توانید به انتخاب خودتان همچنان سخت کار کنید یا اینکه مدتی وقت صرف کنید تا یاد بگیرید چطور از سیستم مالیات دولتی به نفع خودتان استفاده کنید و نه بر عکس.

من اساس کارم را روی املاک گذاشته‌ام. من به این دلیل به بازار املاک علاقمندم که این بازار ثابت است و تغییرات در آن به آهستگی اتفاق می‌افتد. سعی می‌کنم این زیر بنا را حفظ کنم. گردش سرمایه‌ای که از معاملات املاک بدست می‌آورم آهنگ تقریباً ثابتی دارد و اگر مدیریت خوبی بر آن اعمال شود شانس زیادی هست که ارزش گردش سرمایه بالا هم برود. نکته مثبتی که در انتخاب بازار املاک به عنوان زیر بنای کار وجود دارد این است که می‌توانم در سایر سرمایه‌گذاری‌هایی که انجام می‌دهم دست به خطر پذیری بیشتری بزنم. اگر در بازار سهام سود زیاد نصیبم شود ابتدا مالیات بر ارزش افزوده سرمایه‌ام را می‌پردازم و سپس سودی که برایم باقی مانده است را در بازار املاک مجدداً سرمایه‌گذاری می‌کنم و به این ترتیب باز هم زیر بنای دارایی‌هایم را محکم‌تر می‌کنم.

آخرین نکته در مورد املاک را به شما می‌گویم. من به سراسر کشورهای جهان سفر کرده‌ام و به افراد آموزش سرمایه‌گذاری داده‌ام. در همه شهرهای مختلفی که بوده‌ام، ندیدم که مردم بگویند این جا خریدن ملک ارزان، ممکن نیست. من که همچنین چیزی را ندیده‌ام. حتی در نیویورک و تورنتو یا در حومه شهرها معاملات ارزان و به صرفه‌ای هستند که بسیاری از افراد متوجهشان نمی‌شوند. در سنگاپور که در حال حاضر قیمت املاک در آن بسیار بالا رفته است هنوز هم می‌توان با کمی رانندگی و دور شدن از

مرکز شهر موارد ارزانی برای معامله پیدا کرد. بنابراین هر وقت می‌شنوم که کسی می‌گوید "اینجا نمی‌شود ملک ارزان پیدا کرد" جمله‌اش را تصحیح می‌کنم و می‌گویم "هنوز نمی‌دانم چطور می‌شود اینجا ملک ارزان پیدا کرد".

فرصت‌های بزرگ را نمی‌توان با چشم دید بلکه باید با استفاده از فکرتان آنها را پیدا کنید. اگر بسیاری از افراد پولدار نمی‌شوند به خاطر این است که به لحاظ مالی آموزش ندیده‌اند تا فرصت‌هایی را که دقیقاً جلوی چشمانشان است ببینند. بسیاری از من می‌پرسند "چگونه باید شروع کرد؟"

"من در فصل آخر ده گام را برایتان توضیح می‌دهم که خودم برای رهاسازی مالی‌ام آنها را در پیش گرفتم. یادتان باشد که در راه کسب موفقیت ثروت همیشه باید به شما خوش بگذرد. پول درآوردن فقط یک بازی است. بعضی وقت‌ها می‌برید و بعضی وقت‌ها یاد می‌گیرید. در هر صورت به شما خوش می‌گذرد. خیلی از افراد چون بیشتر از باختن می‌ترسند هرگز برنده نمی‌شوند. مدرسه هم به همین دلیل به نظرم احمقانه می‌آمد. در مدرسه به بچه‌ها یاد می‌دهند که اشتباه کردن بد است و اگر اشتباه کنی به خاطرش تنبیه می‌شوی. با این وجود انسان با اشتباه کردن است که یاد می‌گیرد. با زمین خوردن راه رفتن را یاد می‌گیریم. اگر هیچ وقت زمین نمی‌خوردیم که هرگز راه رفتن را یاد نمی‌گرفتیم. دوچرخه سواری کردن هم همین طور است. هنوز هم روی

زانوهای من جای زخم مانده اما امروزه می‌توانم بدون اینکه نیازی به فکر کردن داشته باشم دوچرخه برانم. ثروتمند شدن هم همین طور است. متأسفانه دلیل اصلی که افراد زیادی ثروتمند نمی‌شوند این است که آنها از ضرر کردن می‌ترسند. آنهایی که برنده می‌شوند ترسی از باخت ندارند اما بازنده‌ها چرا. شکست بخشی از موفقیت است. آنهایی که از شکست خوردن امتناع می‌کنند از موفقیت هم امتناع می‌کنند.

نگاه من به پول مثل بازی تنیس است. وقتی تنیس بازی می‌کنم با تمام قدرتم بازی می‌کنم. اشتباه می‌کنم و آنها را تصحیح می‌کنم باز هم اشتباه می‌کنم و تصحیح‌شان می‌کنم و بازی‌ام بهتر می‌شود. اگر بازی را ببازم به طرف تور می‌روم و دست رقیبم را می‌فشارم لبخندی می‌زنم و می‌گویم "شنبه هفته بعد می‌بینمت". دو نوع سرمایه‌گذار وجود دارد:

۱. دسته اول که بیشتر افراد را هم شامل می‌شود آنهایی هستند که طرف سرمایه گذارهای حاضر و آماده می‌روند. آنها افرادی هستند که با خرده فروشی‌هایی مانند بنگاه معاملات املاک یا دلال سهام یا برنامه‌ریزی مالی تماس می‌گیرند و آنها برایشان دست به خرید می‌زنند. مثلاً برایشان در شرکت‌های سرمایه‌گذاری یا موسسه‌های امانی سرمایه‌گذاری می‌کنند یا اوراق قرضه و سهام برایشان می‌خرند. به نظرشان این روش سرمایه‌گذاری مطمئن و تر و تمیز و ساده است. این کار شبیه این است که

خریداری به فروشگاه کامپیوتر برود و یک دستگاه کامپیوتر را از قفسه انتخاب کند و بخرد.

۲. نوع دوم سرمایه گذارها آنهایی هستند که سرمایه گذاری می‌سازند. این افراد معمولاً اجزای یک معامله را سوار هم می‌کنند و کارشان بیشتر شبیه آنهایی است که قطعات یک کامپیوتر را می‌خرند و آنها را در کنار هم می‌چینند. این کار شبیه شخصی سازی کامپیوتر است. من نمی‌دانم برای سوار کردن قطعات یک کامپیوتر از کجا باید شروع کرد اما می‌دانم اجزای یک فرصت مالی را چگونه باید چطور کنار هم قرار داد یا افرادی را می‌شناسم که می‌دانند چگونه باید این کار را کرد. احتمالاً نوع دوم سرمایه گذارها حرفه‌ای هستند. شاید بعضی وقت‌ها سال‌ها طول بکشد تا بتوان یاد گرفت که چگونه باید اجزای فرصتی را کنار هم چید. گاهی وقت‌ها هم اصلاً نمی‌توان اجزای فرصت‌ها را با هم جور کرد. پدر پولدارم تشویق می‌کرد که من از نوع دوم سرمایه گذارها باشم. یادگیری کنار هم چیدن اجزای فرصت‌ها بسیار مهم است زیرا موفقیت‌های بزرگ به همین عامل بستگی دارد و حتی بعضی وقت‌ها اگر اوضاع در جهت خلاف خواسته ما پیش برود از همین ناحیه بزرگترین ضررها هم ممکن است متوجه شما شود. اگر می‌خواهید از دسته دوم سرمایه گذارها باشید بایستی سه مهارت اصلی را در خودتان پرورش بدهید.

این مهارت‌ها علاوه بر آنهایی هستند که برای کسب هوش مالی بایستی داشته باشد:

۱. مهارت یافتن فرصت‌هایی که دیگران متوجهش نمی‌شوند. شما فرصتی را که دیگران با چشم‌شان نمی‌بینند با استفاده از فکرتان تشخیص می‌دهید. به عنوان نمونه یکی از دوستان خانه قدیمی و کلنگی‌ای را خریده بود که آدم می‌ترسید به آن نگاه کند. همه ما از این خرید او تعجب کرده بودیم نکته‌ای که وی در مورد این خانه می‌دانست و ما نمی‌دانستیم این بود که خانه به علاوه ۴ قطعه زمین دیگر فروخته می‌شد. وی با مراجعه به شرکت مالک خانه متوجه این موضوع شده بود. وی آنرا خراب کرد و ۵ قطعه زمین را به قیمت سه برابر کل قیمتی که برای خرد داده بود فروخت. وی در ازای دو ماه کار ۷۵۰۰۰ دلار گیر آورد. اگر چه این مقدار مبلغ زیادی نیست اما مطمئناً از متوسط حقوق ماهانه بیشتر است به علاوه بدست آوردنش از نظر فنی هم کار مشکلی نیست.

۲. مهارت فراهم کردن پول: یک فرد متوسط الحال صرفاً به بانک مراجعه می‌کند تا پول فراهم کند. یک فرد سرمایه‌گذار از نوع دوم بایستی بداند چطور پول جمع کند. برای این کار راه‌های بسیاری هم هست که نیازی به بانک ندارد. در شروع کارم یاد گرفتم که چگونه بدون کمک گرفتن از بانک خانه بخرم. این وسط خانه‌هایی که

می‌خریدم مهم نبودند بلکه یاد گرفتن مهارت فراهم آوردن پول تجربه‌ای بود که نمی‌شد قیمتی رویش گذاشت.

خیلی وقت‌ها پیش می‌آید که از افراد مختلفی این را می‌شنوم که " بانک به من وام نمی‌دهد " " من پول برای خرید فلان چیز ندارم ". اگر می‌خواهید سرمایه‌گذاری از نوع دوم باشید بایستی یاد بگیرید که چطور همان کاری را بیشتر افراد از انجامش امتناع می‌کنند انجام بدهید. بسیاری از افراد به بهانه کمبود پول از انجام معامله امتناع می‌کنند. اگر شما بتوانید به این مشکل غلبه کنید نسبت به میلیون‌ها نفر دیگر که نسبت به این کار مهارتی ندارند جلوتر هستید.

بارها شده است که من سهام یک ساختمان آپارتمانی را بدون اینکه یک پنی در بانک داشته باشم خریده‌ام. یک بار ساختمان آپارتمانی به قیمت ۱,۲ میلیون دلار خریدم. کاری که انجام دادم به آن "قولنامه نویسی" گفته می‌شود و در آن فقط یک قرار داد بین فروشنده و خریدار منعقد می‌شود. پس از نوشتن قرار داد ۱۰۰۰۰۰ دلار پیش پرداخت اولیه را تهیه کردم و سپس ۹۰ روز مهلت گرفتم تا باقی مبلغ خانه را بدهم. چرا این کار را کردم؟

خوب چون می‌دانستم که آن ملک ۲ میلیون دلار می‌ارزد. باقی پول را تهیه نکردم. بلکه آن شخصی که ۱۰۰۰۰۰ دلار پیش پرداخت را به من قرض داد برای پیدا کردن این معامله به من ۵۰۰۰۰ دلار دستمزد داد و جای من را گرفت. و من هم به راه خودم رفتم. کل زمانی که صرف این معامله کردم ۳ روز بود. باز هم تاکید می‌کنم دانسته‌هایتان بیشتر از چیزهایی که می‌خرید ارزشمند هستند. سرمایه‌گذاری به معنای خرید نیست بلکه بیشتر به دانسته‌های فرد مربوط می‌شود.

۳. مهارت سازماندهی افراد باهوش: آدم باهوش کسی است که یا با کسی که با هوش‌تر از خودش است کار می‌کند یا وی را استخدام می‌کند تا برایش کار کند. وقتی لازم باشد با کسی مشورت کنید از طرف مشورتتان مطمئن شوید.

چیزهایی که باید یاد بگیرد خیلی زیادند اما پاداشی که در ازایشان می‌گیرید نجومی است. اگر نمی‌خواهید این مهارت‌ها را یاد بگیرید آنوقت پیشنهاد می‌کنم از سرمایه‌گذاران نوع اول باشید. بزرگترین خطری که تهدیدتان می‌کند چیزهایی هست که نمی‌دانید. خطر همیشه هست پس به جای اینکه از رویارویی با آن اجتناب کنید مدیریتش کنید.

فصل ۷

درس ششم: کار کنید تا یاد بگیرید، برای پول کار نکنید

سال ۱۹۹۵ با روزنامه‌ای در سنگاپور مصاحبه کردم. مصاحبه گر که خانمی جوان بود سروقت آمد و مصاحبه را شروع کردیم. ما در حالی که در لابی هتلی لوکس نشسته بودیم و آرام آرام قهوه می‌نوشیدیم در مورد هدف من از مسافرت به سنگاپور حرف زدیم. قرار بود که من و زیگ زیگلار با هم در آن مصاحبه شرکت کنیم و تقسیم کار داشته باشیم. وی در مورد انگیزه و من در مورد "رازهای افراد ثروتمند" حرف می‌زد. خانم مصاحبه گر گفت "من دوست دارم یک روز مثل شما نویسنده‌ای موفق شوم". من قبلاً تعدادی از مقالاتی را که وی برای روزنامه نوشته بود دیده بودم و تحت تاثیر قرار گرفته بودم. سبک نگارش وی کاملاً شسته و رفته و روان بود و مقالاتش توجه خوانندگان را جذب می‌کرد. من در جواب گفتم "شما سبک نگارستان عالی است. پس چه چیزی مانع دستیابی‌تان به این هدف است؟"

وی با صدای آرام گفت: " هر کار می‌کنم به جایی نمی‌رسم. همه می‌گویند که رمان‌های من محشرند اما هیچ اتفاقی نمی‌افتد. به خاطر همین ترجیح می‌دهم با روزنامه‌ها کار کنم تا حداقل از عهده‌ی پرداخت قبض‌های ماهیانه‌ام بر بیایم. شما هیچ پیشنهادی برای من ندارید؟"

من با زرنگی گفتم " بله که دارم یکی از دوستانم در همین سنگاپور مدرسه‌ای را اداره می‌کند که افراد را برای فروش آماده می‌کند. وی برای بسیاری از شرکتهای معتبر سنگاپور دوره‌های آموزش فروش برگزار می‌کند و من فکر می‌کنم اگر در یکی از دوره‌های او شرکت کنید کارتان پیشرفت قابل ملاحظه‌ای خواهد کرد " او خشکش زد و گفت " یعنی شما می‌گویید من بروم و دوره فروشنده‌ی بینم؟ " من سرم را به علامت بله تکان دادم.

"شما که جدی نمی‌گویید؟"

من باز هم سرم را تکان دادم و گفتم " مگر چه اشکالی دارد؟ " داشتم عقب‌نشینی می‌کردم چون او از گفته من اصلاً خوشش نیامده و ناراحت شده بود. با خودم گفتم کاش اصلاً پیشنهادی به او نمی‌دادم. در تلاش برای مفید واقع شدن به حال او از پیشنهادم دفاع کردم.

مصاحبه ما دیگر تمام شده بود. وی در حالی که داشت با عصبانیت کیفش را جمع می‌کرد گفت " من فوق لیسانس ادبیات انگلیسی دارم چرا باید بروم مدرسه که فروشنده‌گی یاد بگیرم؟ من در کار خودم حرفه‌ای هستم اگر دانشگاه رفتم برای این بوده که حرفه‌ای یاد بگیرم که مجبور نباشم فروشنده‌گی کنم. من از فروشنده‌هایی که پول برایشان فقط مهم است متنفرم پس چرا باید آموزش فروشنده‌گی ببینم؟"

روی میزی که برایمان قهوه سرو می‌کردند یک کپی از یکی از کتاب‌های پرفروش من قرار داشت که قبلاً نوشته بودم. آن را به علاوه یادداشت‌هایی که وی در طول مصاحبه با شتاب نوشته بود برداشتم و در حالی که به یادداشت‌هایش اشاره می‌کردم گفتم " این‌ها را می‌بینی؟"

وی در حالی که به آنها نگاه می‌کرد و سر در گم شده بود گفت " چی؟"

باز هم به یادداشت‌هایش اشاره کردم. وی در دفترچه یادداشت‌هایش این جمله را نوشته بود " رابرت کیوساکی نویسنده کتاب‌های پرفروش ". گفتم " می‌بینی نوشته نویسنده کتاب‌های پرفروش نه نویسنده بهترین کتاب‌ها "

چشم‌های او ناگهان گرد شد.

گفتم " من نگارشم افتضاح است. شما نگارستان عالی است. من به مدرسه فروش رفته‌ام. شما مدرک فوق لیسانس دارید. اگر این دو مهارت را با هم ادغام کنید آنوقت هم "نویسنده پر فروش ترین کتاب و هم نویسنده‌ی بهترین کتاب " می‌شوید. خشم از نگاه او شعله می‌کشید و گفت " من هیچ وقت ارزش خودم را آنقدر پایین نمی‌آورم که فروشندگی یاد بگیرم. آدمهایی مثل شما حتی نمی‌توانند در مورد بیزنس یک مطلب درست و حسابی بنویسند. من یک نویسنده حرفه‌ای هستم و شما یک فروشنده‌اید. این منصفانه نیست!"

او در حالیکه باقی یادداشت‌هایش را جا گذاشت با عجله به طرف در بزرگ شیشه‌ای هتل و به سمت صبح بارانی آنروز سنگاپور رفت.

حداقل صبح روز بعد مقاله‌ای مورد پسند و منصفانه در مورد من تحویل روزنامه داده بود. دنیا پر است از آدمهای باهوش با استعداد، تحصیل کرده و با ذوق آنها را هر روز ملاقات می‌کنیم. آنها همه جا هستند.

چند روز پیش ماشینم خوب کار نمی‌کرد. آنرا به مکانیکی بردم و مکانیک جوانی که آنجا بود در عرض چند دقیقه ماشینم را تعمیر کرد. او توانست فقط با گوش دادن به موتور اشکالش را بفهمد من که از این همه مهارت متحیر شده بودم.

حقیقت غم انگیزی که وجود دارد این است که داشتن استعداد عالی برای

موفقیت کافی نیست.

من از اینکه مدام می‌بینم چه طور افراد کمتر مستعد پول در می‌آورند متحیر می‌شوم. یک بار شنیدم کمتر از ۵٪ آمریکایی‌ها سالی بیشتر از ۱۰۰۰۰۰ دلار درآمد دارند. در حالی که من آدمهای باهوش و تحصیل کرده زیادی را ملاقات کرده‌ام که سالی کمتر از ۲۰۰۰۰ دلار درآمد دارند. یک بار یک مشاور امور مالی که در تجارت تجهیزات پزشکی تخصص داشت به من گفت که بسیاری از دکترها، دندانپزشکان و کایروپراکتیست‌ها (متخصصین امر ماساژ و جابه‌جایی ستون فقرات در آمریکا) از نظر مالی در مضیقه مالی هستند.

در صورتی که من تا آن موقع فکر می‌کردم این افراد به محض اینکه فارغ التحصیل شوند پول از هر طرف به سویشان روانه می‌شود. همین مشاور امور مالی به من گفت که این افراد فاقد یکی از مهارت‌های لازم برای کسب ثروت عظیم هستند.

معنای گفته این فرد آن است که بسیاری از افراد لازم است تنها یک مهارت دیگر را کسب کنند تا پس از آن بتوانند درآمدی هنگفت بدست بیاورند. من قبلاً هم گفته‌ام که هوش مال، ترکیبی از مهارت درحوزه‌هایی مانند حساب و کتاب ریاضی،

سرمایه‌گذاری، بازاریابی و سر درآوردن از قانون است. وقتی این ۴ مهارت تکنیکی را با هم ترکیب کنید پول ساختن از پول آسان می‌شود. وقتی بحث بر سر پول می‌شود تنها مهارتی که بیشتر افراد بلد هستند فقط سخت کار کردن است.

یک نمونه سنتی از فقدان ترکیب این ۴ مهارت را می‌توان همان خانم نویسنده جوان که برای روزنامه کار می‌کرد مثال زد. اگر با پشتکار سعی می‌کرد مهارت‌های بازاریابی و فروش را هم یاد بگیرد آنوقت درآمدها به طرز خیره‌کننده‌ای بالا می‌رفت. اگر من به جای او بودم در دوره‌های آموزش تبلیغات محصولات دارای حق کپی رایت و فروش شرکت می‌کردم. آنوقت به جای اینکه برای یک روزنامه کار کنم دنبال کار کردن در یک آژانس تبلیغاتی می‌گشتم.

حتی اگر و برای مدتی هم درآمد کسب نمی‌کرد اما حداقل یاد می‌گرفت چطور باید با استفاده از "راه‌های میان‌بری" که در تبلیغات موفق استفاده می‌شوند با افراد ارتباط برقرار کرد. به علاوه اوقاتش را صرف یادگیری در مورد اصول روابط عمومی می‌کرد که مهارت مهمی است.

او یاد می‌گرفت که چطور با استفاده از تبلیغات مجانی میلیون‌ها دلار کسب کند. آنوقت فرصت داشت تا شب‌ها و آخر هفته‌ها رمانش را بنویسد و وقتی تمامش می‌کرد

راحت‌تر می‌توانست آنرا بفروشد. بنابراین ظرف مدتی کوتاه "نویسنده‌ای پر فروش" می‌شد.

وقتی اولین کتاب خودم را به نام «اگر می‌خواهید شاد و ثروتمند باشید دانشگاه نروید» را نوشتم ناشر پیشنهاد کرد عنوان کتاب را به "آموزش مسائل اقتصادی" تبدیل کنم. به وی گفتم که در صورت انجام این کار صرفاً دو نسخه از کتابم فروش خواهد رفت. یکی را باید به خانواده‌ام بدهم و یکی را هم به بهترین دوستم. مشکل این است که آنوقت آنها انتظار دارند مجانی کتاب را به آنها بدهم.

اگر عنوان خیره‌کننده "اگر می‌خواهید شاد و ثروتمند باشید به دانشگاه نروید" را انتخاب کردم به این دلیل بوده است که می‌دانستم توجه عده بسیاری را به خود جلب می‌کند.

من طرفدار تحصیلات عالی هستم و به اصلاحات در نظام آموزشی معتقدم. در غیر اینصورت چه لزومی داشت که روی تغییر دادن سیستم آموزشی قدیمی کشور تأکید کنم؟

بنابراین عنوانی را انتخاب کردم که اسم و اثر من را در رادیو و تلویزیون مطرح کند. چون دوست دارم آدم جنجالی‌ای باشم. خیلی‌ها فکر می‌کردند من عاقلم را از دست داده‌ام اما کتابم همین طور فروخت و فروخت.

سال ۱۹۶۹ که از آکادمی مرچنت مرین امریکا فارغ التحصیل شدم پدر پولدارم خوشحال شد. شرکت استاندارد اوایل کالیفرنیا مرا برای کار در ناوگان تانکرهای نفتی استخدام کرد. من معاون سوم ناخدای کشتی بودم و گرچه در مقایسه با هم کلاسی‌های دیگر حقوقم پایین بود اما به عنوان حقوقی که برای اولین کار واقعی‌ام پس از فارغ التحصیلی می‌گرفتم خوب بود.

پایه حقوق من ۴۲۰۰۰ دلار در سال بود که اضافه کاری هم شامل‌اش می‌شد و من بایستی ۷ ماه در سال کار می‌کردم و ۵ ماه مرخصی داشتم. اگر می‌خواستم می‌توانستم به جای گذراندن آن ۵ ماه در تعطیلات همراه یکی از کشتی‌های شرکتی وابسته به استاندارد اوایل برای ماموریت به ویتنام بروم و حقوقم را به همین سادگی دو برابر کنم. من آینده کاری بسیار موفقی در برابرم داشتم اما ۶ ماه بعد از کار در شرکت استعفا دادم و برای یاد گرفتن پرواز به نیروی دریایی ملحق شدم. پدر تحصیل کرده‌ام از این تصمیم به شدت ناراحت شد اما پدر پولدارم مرا تشویق کرد.

در دانشگاه و محل کار "تخصص داشتن" در کار مورد قبول عده زیادی از افراد است. منظور این است که آنها فکر می‌کنند برای درآوردن پول بیشتر یا ترفیع گرفتن بایستی در کارتان متخصص بشوید. به همین خاطر است که پزشکان عمومی پس از اتمام دروسشان سریع به دنبال گرفتن تخصص در زمینه ارتوپدی یا بیماری‌های کودکان می‌روند.

حسابدارها، معماران، وکلا، خلبانان و دیگران هم همین طور هستند. پدر تحصیل کرده من هم به همین عقیده معمول باور داشت و به همین خاطر هم پس از اینکه بالاخره به مدرک دکترای دست پیدا کرد از شوق می‌لرزید. وی اغلب می‌گفت که سیستم آموزشی به دانش آموزانی پاداش می‌دهد که در مورد چیزهایی که کمتر در موردش می‌دانند مطالعه بیشتری می‌کنند.

توصیه‌ی پدر پولدارم دقیقاً برعکس پدر پولدارم بود. وی می‌گفت "خیلی چیزها هست که تو باید در موردشان حداقل‌هایی را بدانی". به همین خاطر من سال‌ها در قسمت‌های مختلف شرکت او کار کردم. برای مدتی در دپارتمان حسابرسی شرکت او کار کردم. گرچه احتمالاً هیچ‌گاه قرار نبود که من حسابدار بشوم اما او از من می‌خواست در تماس مستقیم با کار، چیزهایی یاد بگیرم.

پدر پولدارم می‌دانست که من "اصطلاحات" خاص هر بخش را یاد می‌گیرم و می‌توانم بفهمم که در کار چه چیزهایی مهم هست و چه چیزهایی نه. علاوه بر آن من به عنوان کمک راننده اتوبوس و کارگر ساختمانی هم کار کردم و در بخش‌های رزرواسیون و فروش و بازاریابی هم فعالیت کردم.

او آموزش دهنده من و مایک شده بود و به همین خاطر هم اصرار می‌کرد که ما در ملاقات‌هایی که او با کارگزاران بانکی، وکلا، حسابداران و کارگزاران بورس داشت شرکت کنیم. او می‌خواست که ما در مورد هر یک از جنبه‌های امپراطوری‌اش حداقل‌هایی را بدانیم.

وقتی کار پر درآمدی که در استاندارد اوایل داشتم را ول کردم من و پدرم رابطه صمیمانه‌ای داشتیم. او از این تصمیم من متحیر مانده بود. وی نمی‌توانست دلیل استعفای من از کاری را که حقوق بالایی داشت مزایایش عالی بود مرخصی طولانی مدت به کارمندان می‌داد و شانس ترفیع فرد در آن زیاد بود را متوجه بشود.

یک روز عصر که از من پرسید "چرا از کارت استعفا دادی؟" هر چقدر تلاش کردم نتوانستم برایش توضیح بدهم. منطق من مورد قبول او واقع نمی‌شد و در واقع مشکل

این بود که من از منطق پدر پولدارم پیروی می‌کردم. برای پدر تحصیلکرده‌ام امنیت شغلی همه چیز محسوب می‌شد و برای پدر پولدارم یادگیری مهمترین چیز بود.

پدر تحصیلکرده‌ام فکر می‌کرد من به دانشگاه رفته‌ام تا افسر کشتی بشوم. پدر پولدارم می‌دانست که اگر این کار را کرده‌ام برای مطالعه در مورد تجارت بین الملل بوده است. بنابراین موقعی که دانشجو بودم مسئولیت محموله‌های کشتی و هدایت کشتی‌های باری بزرگ تانکرهای نفت کش و کشتی‌های مسافربری را به شرق دور و اقیانوس آرام جنوبی بر عهده داشتم.

تاکید پدر پولدارم روی این مسئله بود که من به جای هدایت کشتی‌ها به اروپا در اقیانوس آرام بمانم زیرا وی می‌دانست "قدرت‌های نوظهور اقتصادی" نه در اروپا بلکه در آسیا هستند.

در حالیکه بسیاری از همکلاسی‌هایم از جمله مایک در خوابگاه‌های دانشجویی مهمانی می‌گرفتند من به مطالعه روی تجارت اقوام انواع کسب و کارها و فرهنگ‌های مختلف در کشورهایمانند ژاپن، تایوان، تایلند، سنگاپور، هنگ کنگ، ویتنام، کره و فیلیپین می‌پرداختم. البته من هم اهل مهمانی رفتن بودم اما نه در خوابگاه دانشجویی، من خیلی سریع بزرگ شدم.

پدر تحصیلکرده‌ام واقعاً متوجه دلیل تصمیم من برای استعفا از کارم و ملحق شدنم به نیروی دریایی نبود. گرچه دلیل کارم را به او علاقه‌مندی‌ام به یادگیری پرواز اعلام کردم اما آنچه واقعاً می‌خواستم یاد بگیرم رهبری نیروها بود. پدر پولدارم برایم گفته بود که سخت‌ترین قسمت اداره یک شرکت، مدیریت افراد است.

پدر پولدارم سه سال در ارتش خدمت کرده بود در حالی که پدر خودم از خدمت معاف شده بود. پدر پولدارم ارزش یادگیری رهبری افراد زیر دست را در شرایط خطیر به من گوشزد کرده بود. اوبه من گفت: چیز بعدی که باید یادگیری رهبری افراد است. اگر در میدان جنگ عقب بمانی تیر می‌خوری. در دنیای تجارت هم همین طور است.

سال ۱۹۷۳ وقتی از ویتنام برگشتم گرچه عاشق پرواز بودم اما از این کار استعفا دادم و در شرکت زیراکس کار پیدا کردم. به یک دلیل به این شرکت ملحق شدم که آن هم ربطی به مزایای دریافتی از شرکت نداشت. من یک آدم خجالتی بودم و فروش اجناس به نظرم وحشتناک‌ترین کار دنیا می‌آمد. شرکت زیراکس یکی از بهترین برنامه‌های آموزش فروشنده‌گی را در ایالات متحده دارد.

پدر پولدارم به من و کارم افتخار می کرد و پدر خودم شرمنده بود. وی که فردی درس خوانده بود فروشنده گی را کاری دون پایه می دانست. اما من ۴ سال برای زیراکس کار کردم تا اینکه توانستم بر ترس خودم از در زدن و جواب رد شنیدن غلبه کنم. همین که توانستم جزو یکی از ۵ فروشنده اول شرکت بشوم دوباره استعفا دادم و دنبال کاری دیگر گشتم. و دوبار یک شغل عالی را در شرکتی برجسته رها کردم.

سال ۱۹۷۷ اولین شرکت خودم را راه اندازی کردم. پدر پولدارم من و مایک را برای مدیریت شرکت از قبل آموزش داده بود. پس حالا بایستی خودم یاد می گرفتم که شرکت تاسیس کنم و آنرا اداره کنم.

اولین محصولی که شرکت تولید کرد کیف پولهایی از جنس نایلون و والکرو بود که در شرق دور ساخته می شود و با کشتی به انباری در نیویورک نزدیک همان جای که من دانشگاه رفته بودم منتقل می شد. آموزش رسمی من تمام شده بود و حالا وقت بود که از دانسته هایم استفاده کنم و آنها را آزمایش کنم. اگر در کارم شکست می خوردم ورشکست می شدم.

پدر پولدارم فکر می کرد ورشکستگی تا قبل از ۳۰ سالگی خوب است و نصیحت می کرد که اگر این اتفاق تا قبل از ۳۰ سالگی بیفتد " وقت داری که جبران کنی ". شب جشن

تولد ۳۰ سالگی ام اولین محموله محصولات شرکت من گُره را به مقصد نیویورک ترک کرد.

امروزه هنوز هم در سطح بین المللی تجارت می‌کنم و همان طوری که پدر پولدارم تشویق می‌کرد همچنان به دنبال " قدرت‌های نوظهور اقتصادی " می‌گردم. امروزه شرکت سرمایه‌گذاری من در آمریکای جنوبی، نروژ، روسیه و آسیا سرمایه‌گذاری می‌کند. جمله‌ای کلیشه‌ای هست که می‌گوید کلمه شغل سر نام کلمه‌های عبارت "همیشه ورشکسته." است.

متأسفانه باید بگویم که این جمله در مورد میلیون‌ها نفر از افراد مصداق دارد. چون سیستم آموزشی، داشتن هوش مالی را چیز مهمی نمی‌داند بنابراین بسیاری از شاغلان " در حد درآمدشان " زندگی می‌کنند. آنها کار می‌کنند تا بتوانند قبوض ماهیانه‌شان را پردازند.

یک تئوری مدیریتی دیگری هم هست که می‌گوید " افراد شاغل به سختی کار می‌کنند تا اخراج نشوند و کارفرماها هم فقط به اندازه‌ای پرداخت می‌کنند که کارمندان یا کارگران هوس استعفا به سرشان نزنند." اگر نمودار پرداخت حقوق بسیاری از شرکت‌ها را در نظر بگیرد آنوقت متوجه حقایقی از لابه‌لای این نمودارها می‌شوید.

نتیجه نهایی آن مقایسه این است که می‌بینید بسیاری از شاغلان هرگز در کارشان پیشرفتی نمی‌کنند. آنها همان کاری را انجام می‌دهند که به آنها یاد داده‌اند یعنی "شغل مطمئن پیدا کن." بسیاری از شاغلان برای دریافت حقوق و مزایا کار می‌کنند که این در کوتاه مدت به نفعشان است اما در کوتاه مدت نتایج خسارت باری برایشان خواهد داشت. به جای انجام چنین کاری من به جوانان توصیه می‌کنم که بیشتر برای یادگیری، دنبال کار بگردند و نه به دنبال کسب درآمد.

نگاهی به مسیری بیندازید که در آینده می‌خواهید طی کنید و مهارت‌هایی که باید کسب کنید را قبل از اینکه حرفه خاصی را انتخاب کنید یاد بگیرید تا در دام "چرخه دورانی" نیفتید.

همین که افراد در روند همیشگی پرداخت قبوض ماهیانه‌شان گیر می‌کند دیگر مانند همستری خواهند شد که روی استوانه فلزی مدام دارد دور خود می‌چرخد. گرچه پاهای کوچک و پشمالو همستر به سرعت می‌دود و استوانه هم با شتاب می‌چرخد اما فردا که دوباره صبح می‌شود باز هم باید به تکرار پا زدن پردازد و این کار را مدام انجام دهد.

در فیلم جری مگ گوایر که تام کروز در آن به ایفای نقش پرداخته است دیالوگ‌های یک خطی و ارزشمند زیادی می‌شود پیدا کرد که احتمالاً جمله " پول را نشانم بده " به یادماندنی‌ترین آنهاست. اما در این میان به نظر من یک جمله از سایرین صادقانه‌تر است. این جمله در آن صحنه‌ای که تام کروز دارد شرکت محل کارش را ترک می‌کند گفته می‌شود. در آن صحنه او اخراج شده است و از سایر کارگران می‌پرسد " کی حاضره با من بیاد؟ " و همه ساکت و بی حرکت ایستاده‌اند. فقط یک از زن‌ها می‌گوید: من دلم می‌خواست می‌آمدم اما قراره که سه ماه دیگه ترفیع بگیرم "

احتمالاً همین یک جمله صادقانه‌ترین دیالوگ کل فیلم است.

این از همان نوع جملات است که افراد آنرا برای توجیه ادامه دادنشان به انجام کار فعلی با هدف پرداخت قبوض و صورت حساب‌هایشان به کار می‌برند. من می‌دانم که پدر تحصیلکرده‌ام هر سال چشم انتظار افزایش حقوق‌اش بود و هر سال هم از این بابت ناامید می‌شد.

سوالی که من از اغلب افراد دارم آن است که " این همه فعالیت روزانه چه سودی برای شما دارد؟ " من نمی‌دانم اگر افراد هم مانند آن همستر کوچک دقت می‌کردند

آیا آنوقت متوجه نتیجه کاری که می‌کنند می‌شدند؟ آیا متوجه می‌شدند که به این ترتیب چه آینده‌ای در انتظارشان است؟

سیریل بریکفیلد رییس سابق اجرایی اتحادیه بازنشستگان ایالات متحده در گزارشی که ارائه کرده است گفته "پرداخت مقرری‌های بازنشستگی در وضعیت بحرانی به سر می‌برد. اول از همه آنکه ۵۰ درصد از نیروی کار حال حاضر کشور مشمول هیچ گونه مستمری قرار نمی‌گیرند که این خودش مایه بسی نگرانی است. به علاوه ۷۵ الی ۸۰ درصد از ۵۰ درصد باقی مانده هم مستمرهای ناچیز از ۵۰ تا ۱۵۰ یا ۳۰۰ دلار در ماه می‌گیرند که اصلا ارزشی ندارد"

کریگ اس کارپل در کتاب خودش به نام "افسانه بازنشستگی" می‌نویسد "من از ادارات مرکزی یک شرکت معتبر ملی بازدید کردم که در زمینه مشاوره در امور بازنشستگی فعالیت می‌کند و با یکی از مدیران عامل آنجا که تخصص‌اش در طراحی برنامه‌های بازنشستگی عالی و بی نظیر برای مدیران عالی‌رتبه است صحبت کردم "وقتی از این خانم پرسیدم که "افرادی که صاحب بیزنس شخصی نیستند چه چشم اندازی از درآمد بازنشستگی در انتظارشان است؟

وی با لبخندی حاکی از اعتماد به نفس گفت "گلوله سربی" از او پرسیدم "منظورتان از گلوله سربی چیست؟"

او شانه‌هایش را بالا انداخت و گفت "وقتی متولدان دهه انفجار جمعیت بفهمند که در دوران کهنسالی پول کافی برای پرداخت هزینه‌های زندگیشان ندارند خوب می‌توانند با شلیک یکی از این گلوله‌های سربی به مغزشان آنرا متلاشی کنند". در ادامه مطلب کتاب کارپل به بررسی تفاوت‌های موجود میان مزایای بازنشستگی قدیمی و طرح جدید ۴۰۱ کی پرداخته است که خطرپذیری بالاتر دارد.

تصویر آینده با توجه به این طرح‌ها برای بسیاری از افراد دلپذیر نخواهد بود. تازه این فقط در مورد بازنشستگی است. وقتی هزینه‌های درمانی و مراقبت‌های طولانی مدت در خانه‌های سالمندان را اضافه کنید تصویر آینده حتی وهم‌انگیزتر هم می‌شود. وی در کتاب سال ۱۹۹۵ خودش به این اشاره کرده است که هزینه‌های خانه سالمندان از ۳۰۰۰۰ دلار در سال به ۱۲۵۰۰۰ دلار افزایش یافته است.

سال ۱۹۹۵ وی به یکی از این خانه‌های سالمندان تمیز اما فاقد تجملات در محل خودشان رفته بود و قیمت سالیانه اقامت در آنجا را ۸۸ هزار دلار یافته بود.

همین حالا در بسیاری از بیمارستان‌های کشورهایی که بیمه پزشکی همگانی در آنها رواج دارد بایستی تصمیمات سختی از قبیل " اولویت درمان با چه کسی است؟ " گرفته شود. مبنای این تصمیم‌گیری‌ها صرفاً بر اساس رفاه مالی و سن شخص بیمار است. اگر بیماری در سنین بالا قرار داشته باشد آنوقت خدمات پزشکی را غالباً به بیماران جوان‌تر ارائه می‌دهند و بیمار مسن و بخت برگشته را در نوبت بعدی قرار می‌دهند. بنابراین همان طور که پولدارها می‌توانند از تحصیلات بهتری برخوردار شوند باز هم پولدارها هستند که شانس زنده ماندن دارند در حالیکه آنهایی که پول کمتری دارند خواهند مرد.

بنابراین من متعجب هستم که آیا افراد شاغل اصلاً نگاهی به آینده‌شان انداخته‌اند یا تا ماه بعدی و دریافت حقوق، آن ماه را می‌بینند؟ و هیچ وقت از خودشان نمی‌پرسند که قرار است با این وضعیت به کجا برسند؟

وقتی با بزرگسالانی که مشتاق پول در آوردن بیشتر هستند هم حرف می‌زنم یک پیشنهاد به همه آنها می‌دهم . به آنها پیشنهاد می‌کنم که دورنمای زندگیشان را در نظر بگیرند. به آنها پیشنهاد می‌کنم که به جای اینکه صرفاً برای کسب پول و داشتن امنیت مالی کار کنند (که البته مهم هم هستند) کار دومی هم برای خودشان پیدا کنند که مهارت دومی یاد بگیرند.

اغلب اوقات هم اگر افراد مایل باشند مهارت‌های فروش را یاد بگیرند به آنها توصیه می‌کنم به شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای که به آنها شرکت‌های بازاریابی چند سطحی هم گفته می‌شود رجوع کنند. بعضی از این قبیل شرکت‌ها برنامه‌های آموزشی عالی‌ای دارند که به افراد کمک می‌کند که بر ترسشان از شکست و طرد شدن که دلایل اصلی ناکام بیشتر افراد هستند غلبه کنند. در بلند مدت ارزش آموزش از پول بیشتر خواهد بود.

وقتی چنین پیشنهادی را ارایه می‌کنم غالباً در جواب افراد می‌گویند " این کار خیلی پر زحمت است " یا " من فقط دوست دارم همان کاری را بکنم که به آن علاقه دارم " وقتی افراد می‌گویند " این کار خیلی پر زحمت است به آنها می‌گویم " پس ترجیح می‌دهید تمام زندگی‌تان کار کنید و نصف درآمدتان را هم مالیات بدهید؟ " وقتی هم می‌گویند " من فقط دوست دارم همان کاری را بکنم که به آن علاقه دارم ". می‌گویم " من هم دوست ندارم باشگاه بروم اما می‌روم چون می‌خواهم احساس بهتری داشته باشم و طولانی‌تر زندگی کنم ".

متأسفانه این ضرب المثل که می‌گوید " ترک عادت موجب مرض است حقیقت دارد". تا وقتی که فردی به سازگاری با تغییرات عادت نداشته باشد تغییر دادن این عادت برایش سخت می‌شود.

برای آن‌دسته از شما خوانندگان که احتمالاً با ایده کار کردن برای یادگیری چیزهای جدید مخالفید من این مژده را می‌دهم که " زندگی شباهت‌های بسیاری با رفتن به باشگاه ورزشی دارد.

مشکل‌ترین قسمت آن تصمیم گرفتن در مورد رفتن به باشگاه است. وقتی این مرحله را پشت سر بگذارید دیگر بقیه‌اش آسان است. خیلی وقت‌ها بوده که من از رفتن به باشگاه ترس داشتم اما وقتی رفتم و شروع کردم به تمرین کردن آنوقت خوشم آمده است . همیشه بعد از اتمام ساعت ورزش از این که خودم را به رفتن متقاعد کرده‌ام راضی هستم".

اگر هنوز هم تمایل ندارید چیزهای جدیدی یاد بگیرید به جایش سعی کنید در رشته خودتان متخصص بشوید و اطمینان حاصل کنید جایی که برایش کار می‌کنید عضو اتحادیه صنفی باشد. چون اتحادیه‌های صنفی وظیفه‌شان حمایت از متخصصان است.

پدر خودم پس از اینکه با فرماندار ایالت درگیر شد رییس اتحادیه معلمان هاوایی شد. وی به من می‌گفت که این کار سخت‌ترین شغلی است که تا آنروز داشته است. از طرف دیگر پدر پولدارم تمام عمرش را صرف این کرد تا از پیوستن شرکت‌هایش به اتحادیه‌های صنفی جلوگیری کند. وی در این کار موفق بود. اگرچه اتحادیه‌ها فشار زیادی وارد می‌آوردند اما وی همیشه موفق می‌شد آنها را عقب براند.

من شخصاً در این میان طرف هیچ کدام از این گرایش‌ها را نمی‌گیرم چون می‌دانم هر دو در جامعه مورد نیازند و هر دو هم فوایدی دارند. اگر می‌خواهید همان راهی را بروید که سیستم آموزشی پیشنهاد می‌کند پس در کارتان تخصص پیدا کنید و دنبال حمایت اتحادیه صنفی بروید.

به عنوان نمونه اگر خود من به شغل سابقم یعنی خلبانی ادامه داده بودم آنوقت دنبال شرکتی می‌گشتم که عضو اتحادیه صنفی خلبانان باشد. چرا؟

چون زندگی‌ام را صرف یادگیری مهارتی کرده بودم که صرفاً در یک صنعت بیشتر به کار نمی‌آید. اگر قرار بود در صنعت مربوط به تخصصم کاری پیدا نکنم آنوقت مهارت‌هایم آنقدر که باید به درد کار کردن در صنعتی دیگر نمی‌خورد.

یک خلبان ارشد که کارش را از دست داده باشد با ۱۰۰۰۰۰ ساعت پرواز سنگین که سالی ۱۵۰۰۰۰ دلار درآمد داشته است در پیدا کردن کار و تدریس در دانشگاه که حقوقی مشابه کار سابقاش داشته باشد با مشکل مواجه می‌شود. مهارت‌هایی که فرد در یک حرفه صنعتی به دست آورده لزوماً در صنعت دیگر کار آمد نیستند چون مهارت‌هایی که خلبانان به واسطه داشتن‌شان از صنعت هوایی حقوق دریافت می‌کنند در سیستم‌های دیگر مثلاً سیستم آموزشی چندان ارزشی ندارد.

این موضوع حتی در مورد پزشکان هم صدق می‌کند. با تمام تغییراتی که در علم پزشکی بوجود آمده بسیاری از متخصصان هنوز هم نیازمند این هستند که خودشان را با سازمان‌های پزشکی‌ای مانند اچ‌ام او HMO (سازمان نظام پزشکی) هماهنگ کنند. معلمان مدارس که قطعاً باید عضو اتحادیه صنفی بشوند.

امروزه در ایالات متحده اتحادیه صنفی معلمان بزرگترین و ثروتمندترین اتحادیه است. NEA یا اتحادیه ملی آموزش از قدرت تاثیرگذاری بالایی بر سیاست‌های دولت برخوردار است. معلم‌ها هم به حمایت اتحادیه نیاز دارند زیرا مهارت‌های آن‌ها هم خارج از حیطه آموزش، در صنایع دیگر چندان ارزشی ندارد. بنابراین قاعده کلی این است " اول در حرفه‌تان کاملاً متخصص شوید بعد اتحادیه تشکیل دهید ". این کار عاقلانه است.

وقتی از شاگردان کلاس‌هایم می‌پرسم " چند نفر از شما می‌توانید همبرگرهایی خوشمزه‌تر از ری کلارک (مؤسس و مدیر مک‌دونالد) بپزید؟ تقریباً همه دستشان را بالا می‌گیرند. بعد می‌گویم " خوب پس اگر بیشتر شما می‌توانید همبرگرهایی خوشمزه‌تر بپزید پس چطور است که آقای ری کلارک نسبت به شما پول بیشتری در می‌آورد؟ " جواب واضح است: ری و شرکتش از نظر سیستم تجاری، عالی عمل می‌کند. دلیل اینکه چرا این همه آدم با استعداد فقیر هستند این است که آنها همه استعدادشان را صرف ساختن همبرگر بهتر می‌کنند و تقریباً هیچ چیز یا خیلی کم در مورد سیستم‌های تجاری می‌دانند.

یکی از دوستانم که در هاوایی است هنرمند بزرگی است. او پول زیادی در می‌آورد. یک روز وکیل مادر به او تلفن کرد و گفت مادرش ۳۵۰۰۰ دلار برایش ارث گذاشته است. تمام مبلغی که از دارایی‌های مادر او مانده بود پس از کسر سهم دولت و وکیل همین قدر بود. وی به سرعت فرصتی به چنگ آورد که با استفاده از مقداری از همین پول دست به تبلیغات بزند و کسب و کار خودش را رونق بدهد. دو ماه بعد اولین آگهی ۴ رنگه تمام صفحه‌اش را در مجله‌ای چاپ کرد که مخاطبانش افراد بسیار پولدار بودند. آگهی به مدت ۳ ماه چاپ شد.

وی هیچ سودی از چاپ آگهی نگرفت و تمام ارثیه‌اش را هم صرف آن کرد. حالا او قصد کرده که مجله مذکور را به خاطر وارونه جلوه دادن حقایق مورد تعقیب قضایی قرار بدهد. این دوستم نمونه‌ای از همان افرادی است که فقط می‌توانند همبرگر را خوب بپزند اما از بیزنس چیزی نمی‌دانند.

وقتی از او پرسیدم "خوب چه تجربه‌ای از این کار گیت آمد؟" او گفت "کسانی که کار تبلیغاتی می‌کنند یه مشت کلاه بردارند" بعد از او پرسیدم تمایل دارد تا یک دوره آموزش فروش و یک دوره آموزش بازاریابی مستقیم بگذرانند؟ وی گفت "نه وقتش را دارم و نه می‌خواهم پولم را هدر بدهم". دنیا پر از آدمهای مستعد و فقیر است.

اغلب آن افراد یا فقیرند یا از نظر مالی در مضیقه‌اند یا کمتر از آنچه لیاقتش را دارند پول می‌گیرند و این همه نه به خاطر چیزهایی هست که می‌دانند بلکه به خاطر چیزهایی هست که نمی‌دانند.

آنها مهارتشان را در پخت همبرگر به حد کمال می‌رسانند تا اینکه بخواهند در فروش و تحویل همبرگر ماهر شوند. شاید شاید آقای ری بهترین همبرگر را نپزد اما در فروش

و تحویل یک همبرگر معمولی بهترین است. پدر بی پولم از من می‌خواست در حرفه‌ام تخصص پیدا کنم.

برداشت او این بود که از این طریق پول بیشتری در می‌آورم. حتی بعد از اینکه فرماندار هاوایی به او گفت دیگر نمی‌تواند در مشاغل دولتی کار کند باز هم وی مرا تشویق می‌کرد که متخصص بشوم. پس از آن بود که پدرم ریاست اتحادیه معلمان را به عهده گرفت و به نفع مزایا و حمایت‌های بیشتر برای این قشر ماهر و تحصیلکرده مبارزه کرد. گرچه ما خیلی با هم بحث می‌کردیم اما پدرم هرگز قانع نشد که تخصص بیش از حد، عامل تاسیس اتحادیه‌های صنفی شده است.

وی هرگز قبول نکرد که هر چه یک نفر تخصص بیشتری در کارش کسب کند همین تخصص بیشتر دست و پایش را می‌بندد. پدر پولدارم توصیه می‌کرد که من و مایک خودمان را برای هدایت شرکت در آینده آماده کنیم. بسیاری از شرکت‌ها هم همین کار را می‌کنند. آنها در دانشگاه‌های بیزنس جستجو می‌کنند و یک دانشجوی مستعد و جوان پیدا می‌کنند و وی را آموزش می‌دهند تا روزی هدایت شرکت را به عهده بگیرد.

فصل ۸

غلبه بر موانع پیروزی

افراد پس از آنکه مطالعه کردند و از نظر مالی با سواد شدند باز هم ممکن است سر راهشان با موانعی مواجه شوند که از دستیابی‌شان به استقلال مالی جلوگیری می‌کند. پنج دلیل مهم وجود دارد که چرا افراد با سواد از نظر مالی باز هم نمی‌توانند مقدار دارایی‌های ستون دارایی‌هایشان را افزایش بدهند، ستون‌های دارایی‌ای که می‌توانند مبالغ در گردش هنگامی برای آنها به ارمغان بیاورند.

ستون دارایی‌هایی که به آنها امکان داشتن زندگی‌ای را بدهد که همیشه آرزویش را داشته‌اند (به جای اینکه زندگی‌ای داشته باشند که در آن، تمام وقت برای پرداخت هزینه‌های قبوض و صورت حساب‌ها کار کنند).

پنج دلیل عمده عبارتند از:

۱- ترس

۲- بدبینی

۳- تنبلی

۴- عادات بد

۵- تکبر

دلیل شماره ۱: غلبه بر ترس از دست دادن پول است. من هرگز شخصی را ملاقات نکرده‌ام که بابت از دست دادن پولش خوشحال باشد و در تمام سال‌های زندگی‌ام نیز هرگز ثروتمندی را ندیدم که حتی برای یکبار هم شده پولش را از دست نداده باشد. اما در عوض افراد بی پول بی شماری را دیده‌ام که در زندگی‌شان حتی یک ده سنتی هم از دست نداده‌اند. آنها به این می‌گویند سرمایه‌گذاری. ترس از دست دادن پول واقعیت است و همه حتی ثروتمندان هم آنرا دارند.

اما مشکل اصلی ترس نیست بلکه مواجهه شما با ترس است که مشکل آفرین می‌شود. طرز برخورد شما با از دست دادن پول است که مهم است. شکل مواجهه شما با شکست است که می‌تواند در زندگی‌تان تفاوت ایجاد کند. این موضوع هم نه فقط در رابطه با پول بلکه در مورد هر چیزی در زندگی مصداق دارد. تفاوت عمده میان ثروتمندان و افراد بی پول همین طرز مواجهه آنها با ترس از دست دادن پول است.

طبیعی است که وقتی پای پول وسط می‌آید آدم بترسد و شجاعتش را از دست بدهد. باز هم با این حال می‌توان پولدار شد. همه ما در فلان مورد قهرمانیم و در فلان مورد دیگر ترسویم. همسر دوست من، پرستار اتاق فوریت‌های ویژه است.

او وقتی خون می‌بیند سریع دست به کار می‌شود اما وقتی حرف از سرمایه‌گذاری می‌شود وی فرار می‌کند. من وقتی خون می‌بینم فرار نمی‌کنم بلکه غش می‌کنم. پدر پولدارم ترس‌هایی که درباره پول وجود دارد را می‌شناخت. وی می‌گفت: بعضی‌ها از مار می‌ترسند. بعضی‌ها هم از امکان از دست دادن پول می‌ترسند. هر دو تای این‌ها ترس است. راه حل که وی برای غلبه بر این ترس ارائه می‌داد این قطعه شعر کوچک بود: اگر از خطر متنفری و نگران، سریع تر دست به کار شو."

بانک‌ها هم به همین دلیل به افراد توصیه می‌کنند پس انداز کردن را از سنین کم، عادت خودشان کنند. اگر از سنین پایین شروع کنید ثروتمند شدن آسان است. من نمی‌خواهم در مورد این موضوع الان بحث کنم اما بین شخصی که از ۲۰ سالگی دست به پس انداز می‌زند با کسی که از ۳۰ سالگی شروع می‌کند تفاوت زیادی هست. تفاوتی که بسیار چشم گیر است.

می‌دانیم که یکی از عجایب جهان "بهره مرکب" است. گفته می‌شود که معامله جزیره منهن یکی از بزرگترین معاملات تمام تاریخ بوده است. نیویورک را در مقابل زلم زیمبوهایی که ۲۴ دلار بیشتر نمی‌ارزیدند فروختند. با این وجود اگر آن ۲۴ دلار جایی سرمایه‌گذاری می‌شد با ۸ درصد سود سالیانه آن ۲۴ دلار در سال ۱۹۹۵ بیشتر از ۲۸ تریلیون دلار می‌ارزید و منهن را می‌شد با اضافه پولی که برای خرید بیشتر قسمت‌های لوس آنجلس صرف شده بود دوباره خرید. مخصوصاً با در نظر گرفتن قیمت املاک در سال ۱۹۹۵.

همسایه من در یک از شرکت‌های بزرگ کامپیوتری کار می‌کند. او ۲۵ سال سابقه کار دارد. ظرف ۵ سال آینده وی در حالی بازنشسته می‌شود که ۴ میلیون دلار در طرح بازنشستگی ۴۰۱ کی خود پس انداز دارد. وی قسمت اعظم پس‌اندازش را در شرکت‌های سرمایه‌گذاری سودآور خوابانده است و بعداً قرار است آن را تبدیل به اوراق قرضه و بهادار دولتی کند. وقتی بازنشسته بشود تازه ۵۵ سال دارد و گردش سرمایه اش در سال ۳۰۰۰۰۰ دلار خواهد بود که از حقوقش هم بیشتر است.

پس می‌بینید که حتی اگر هم از ضرر کردن یا خطر کردن بترسید باز هم می‌شود پولدار شد اما حتماً باید از سنین جوانی شروع کنید و برای بازنشستگی‌تان از همان موقع طرحی بریزید و باید برنامه ریز مالی‌ای را استخدام کنید که به کارش اطمینان داشته

باشید تا قبل از انجام هر نوع سرمایه‌گذاری راهنمایی‌تان کند. اما اگر وقت زیادی تا بازنشستگی‌تان نمانده یا می‌خواهید زود بازنشسته شوید چه؟ آنوقت چطور با ترس از دست دادن پول کنار می‌آید؟

پدر بی پول من که هیچ کاری نکرد و صرفاً از بحث در مورد این موارد هم خودداری می‌کرد. اما پدر پولدارم به من توصیه می‌کرد مثل یک تگزاسی به قضیه نگاه کنم. وی می‌گفت "من عاشق تگزاس و آدمهایش هستم. در تگزاس همه چیز بزرگ است. اگر تگزاسی‌ها در چیزی برنده بشوند حتماً پیروزیشان بزرگ است. اگر هم ببازند باز هم شکست شان بزرگ است"

از او پرسیدم "یعنی آنها از باختن خوششان می‌آید؟"

وی گفت "من منظورم این نبود. هیچ کس از باخت خوشش نمیاید. تو به من یک بازنده خوشحال نشان بده تا من برای تو یک نفر را پیدا کنم که حاضر باشد ببازد. منظور من دیدگاه تگزاسی‌ها نسبت به خطر پاداش و شکست است. منظورم مواجهه آنها با زندگی است."

آنها بزرگ زندگی می‌کنند و مثل بسیاری از دور و بری‌های ما نیستند که وقتی حرف پول وسط می‌آید مثل سوسک رفتار می‌کنند. سوسک‌ها از این که کسی نور رویشان

بیندازد می ترسند. آنها اگر فروشنده خواربارفروشی یک چهارم پولشان را کم بدهد شیون و زاری می کنند". پدر پولدار به توضیحاتش این گونه ادامه داد:

" آنچه که من بیشتر از هر چیزی می پسندم دیدگاه تگزاسی هاست. آنها وقتی می برند افتخار می کنند و وقتی می بازند لاف می زنند. آنها ضرب المثلی دارند که می گوید: " اگر قرار است ورشکست بشوی باید ورشکستگی ات بزرگ باشد و نباید اقرار کنی که سر یک پنی ورشکست شده ای. " بسیاری از افرادی که دور و بر ما هستند آنقدر از ضرر کردن می ترسند که یک پنی هم حاضر نیستند از دست بدهند. " او مدام به من و مایک می گفت که دلیل اصلی عدم موفقیت در امور مالی این است که بسیاری از افراد بیش از حد محتاطانه جلو می روند.

وی می گفت آنها آنقدر از ضرر کردن می ترسند که دست آخر هم ضرر می کنند. فرن تارکنتون که زمانی بازیکن بزرگی در خط حمله در لیگ آن اف ال بود همین جمله پدر پولدار را به این شکل بیان کرده است " برنده شدن یعنی ترسی از باخت نداشتن ". من در زندگی شخصی خودم متوجه شده ام که پیروزی به دنبال شکست می آید. من قبل از اینکه بالاخره دوچرخه سواری را یاد بگیرم، قبلش بارها زمین خوردم. هرگز گلف بازی را ندیده ام که تا به حال توپی را هدر نداده باشد.

هرگز افراد عاشقی را ندیده‌ام مگر اینکه قلبشان حداقل یک بار شکسته باشد. و هرگز پولداری را ندیده‌ام که هیچ‌وقت پولی از دست نداده باشد.

پس دلیل اینکه چرا بسیاری از افراد موفقیت مالی‌ای کسب نکرده‌اند این است که درد از دست دادن پول برای آنها بسیار بیشتر از لذت بردن از ثروت است. یک ضرب المثل دیگر تگزاسی می‌گوید " همه می‌خواهند به بهشت بروند اما هیچ کس دوست ندارد بمیرد. " خیلی از افراد آرزو دارند که پولدار شوند اما از امکان از دست دادن پول و همه دارند. بنابراین هیچ‌وقت پولدار نمی‌شوند.

پدر پولدار داستان مسافرت‌های خود را به تگزاس برای من و مایک تعریف می‌کرد و می‌گفت " اگر واقعاً می‌خواهید دیدگاه مواجهه درست با خطر ضرر و شکست را یاد بگیرید به سن آنتونیو بروید و از آلامو بازدید کنید. آلامو داستانی در مورد افراد شجاعی است که با وجود آنکه می‌دانستند هیچ شانس در برابر حملات دشمنان نداشتند اما تصمیم گرفتند بجنگند. آنها تصمیم گرفتند به جای تسلیم شدن بمیرند. اگر چه این داستان از نظر نظامی شکست تراژیک و بزرگی محسوب می‌شود اما داستانی الهام بخش است که ارزش دانستن دارد.

تگزاسی‌ها به زبان خودمانی شکست خوردند و باختند. پس تگزاسی‌ها چگونه با شکست روبرو می‌شوند؟ در این جور مواقع آنها هنوز هم فریاد می‌زنند " آلامو را یادتان باشد !"

من و مایک این داستان را بارها شنیده بودیم. پدر پولدار هر وقت در شرف انجام دادن معامله‌ای بزرگ بود و عصبی می‌شد این داستان را تعریف می‌کرد. همیشه وقتی همه تلاش را به کار گرفته بود و به بن بست خورده بود این داستان را تعریف می‌کرد. هر وقت می‌ترسید اشتباه کند یا پولش را از دست بدهد این داستان را تعریف می‌کرد. این داستان به او نیرو می‌داد زیرا یادش می‌انداخت که همیشه می‌تواند شکست مالی را به پیروزی تبدیل کند.

من می‌دانستم که شکست صرفاً او را قوی‌تر و باهوش‌تر می‌کند. این تازه همه ماجرا نبود! وی اصلاً دوست داشت که ضرر کند. او خودش را می‌شناخت و می‌دانست چگونه باید با ضرر و زیان کنار بیاید. وی ضرر و زیان را می‌پذیرفت و آنرا تبدیل به پیروزی می‌کرد. همین بود که عامل موفقیت او و باخت دیگران بود. اینطوری وی شجاعت عبور کردن از محل‌هایی را که دیگران پشت اش متوقف می‌شدند پیدا می‌کرد.

وی می‌گفت " به خاطر همین است که من تگزاسی‌ها را دوست دارم. آنها شکست بزرگشان را تبدیل به جاذبه‌ای توریستی کردند که سالانه میلیون‌ها دلار برایشان به ارمغان می‌آورد ". اما احتمالاً با ارزش‌ترین چیزهایی که من از وی شنیدم به این شرح است: تگزاسی‌ها روی شکست‌هایشان را ماست مالی نمی‌کنند بلکه از آنها الهام می‌گیرند. آنها شکست شان را می‌پذیرند و کاری می‌کنند که دیگران برایشان هورا بکشند. شکست به تگزاسی‌ها انگیزه می‌دهد تا برنده بشوند. اما آن فرمول برای همه آنهایی که بخواهند ببرند کاربرد دارد.

همانطور که گفتم زمین خوردنم از روی دوچرخه بخشی از دوچرخه سواری یاد گرفتم بود. من یادم می‌آید که زمین خوردن‌ها صرفاً سبب می‌شد در راه یادگیری دوچرخه سواری مصمم تر بشوم نه برعکس. قبلاً هم گفتم که هرگز با گلف بازی ملاقات نکردم که تا بحال توپی را هدر نداده باشد.

کسانی که می‌خواهند گلف باز واقعی باشند برایشان هدر دادن یک توپ یا باختن در یک تورنمنت فقط عاملی است که تشویقشان می‌کند تا بهتر باشند بیشتر تمرین و مطالعه کنند. به این ترتیب آنها بهتر می‌شوند. برای برندگان باختن، منبع الهام است و برای بازندگان، مغلوب کننده است.

جان دی راکفلر گفته است "همیشه سعی می‌کنم هر مصیبتی را به یک فرصت تبدیل کنم."

من که یک ژاپنی آمریکایی هستم می‌توانم این را بگویم که برخلاف نظر عده بسیاری که اعتقاد دارند پرل‌هاربر ۳ نتیجه اشتباه آمریکایی‌ها بوده است من معتقدم این حمله اشتباه ژاپنی‌ها بود. در فیلم تورا تورا تام یک آدمیرال محزون ژاپنی را نشان میداد که به زیر دستانش که برای سلامتی او می‌کشند می‌گوید "من از این متاسفم که ما غول خفته‌ای را بیدار کردیم". بعد از این جریان "پرل‌هاربر یادتان باشد" تبدیل به شعار گروه‌های مختلف شد. عبرت گرفتن از این جریان باعث شد یکی از بزرگترین شکست‌های آمریکا به عاملی برای موفقیت تبدیل شود. این شکست بزرگ به آمریکا قدرت داد و پس از آن خیلی سریع تبدیل به قدرتی در سطح جهان شد.

شکست به برندگان انگیزه می‌دهد و بازنده‌ها را مغلوب می‌کند. این بزرگترین راز برنده‌هاست که بازنده‌ها نمی‌دانند. بزرگترین راز آن است که شکست برای آنها مقدمه پیروزی است. بنابراین آنها از باختن نمی‌ترسند. باز هم نقل قول فرن تارکنتون را تکرار می‌کنم: برنده شدن یعنی ترسی از باختن نداشتن!"

افرادی مانند او از باخت نمی‌ترسند زیرا خودشان را می‌شناسند. آنها از باختن متنفرند و می‌دانند باخت صرفاً به آنها انگیزه می‌دهد تا بهتر عمل کنند. بین متنفر بودن از باخت و ترسیدن از آن تفاوت زیادی هست. بسیاری از افراد آنقدر از امکان از دست دادن پول می‌ترسند که دست‌آخر هم پولشان را از دست می‌دهند. آنها سر یک پنی ورشکست می‌شوند. از نظر مالی زندگیشان را محتاطانه و جمع و جور پیش می‌برند. آنها ممکن است ماشین و خانه بزرگ بخرند اما سرمایه‌گذاری بزرگی انجام نمی‌دهند. دلیل اصلی این که ۹۰ درصد از جمعیت دچار مشکل هستند این است که آنها طوری بازی نمی‌کنند که ببرند بلکه برعکس.

آنها سراغ برنامه‌ریز مالی یا حسابدار یا کارگزار سهام می‌روند و اوراق بهادار تعدیل شده می‌خرند. مقدار عمده پول نقدشان را به خرید گواهی سپرده و تهیه اوراق قرضه کم بازده اختصاص می‌دهند. یا آنها در شرکت‌های سرمایه‌گذاری ای می‌خوابانند که بدین وسیله بتوانند آنها در میان مجموعه‌ای از این شرکت‌ها برای خرید و فروش استفاده کنند و چند تا سهام فردی هم می‌خرند. این نوع سرمایه‌گذاری گرچه امن و معقولانه است اما صاحبش را برنده نمی‌کند. این نوع سرمایه‌گذاری را کسی انجام می‌دهد که برای ضرر نکردن بازی می‌کند.

منظور مرا اشتباه متوجه نشوید. احتمالاً آن نوع سرمایه‌گذاری نسبت به سرمایه‌گذاری که ۷۰ درصد از افراد می‌کنند بهتر است اما همین امر باعث ترس آدم می‌شود. چون انجام سرمایه‌گذاری محتاطانه در اوراق بهادار خیلی بهتر از آن است که فرد دست روی دست بگذارد. برای کسی که دوست دارد محتاطانه پیش برود آن نوع سرمایه‌گذاری بسیار مطلوب است.

اما آرام و آهسته جلو رفتن و محتاطانه سرمایه‌گذاری کردن روشی نیست که سرمایه‌گذاران موفق، از آن تبعیت کنند. اگر پول کمی دارید و می‌خواهید پولدار بشوید ابتدا لازم است که اهل خطر کردن باشید نه اینکه محتاطانه رفتار کنید. شما به هر شخص موفق‌تری که نگاه کنید می‌بینید که آنها از همان ابتدای کارشان احتیاط را کنار گذاشته‌اند.

افرادی که در سرمایه‌گذاری‌شان محافظه‌کاری می‌کنند به هیچ‌جا نمی‌رسند.

آنها در یک محل در جا می‌زنند. برای پیشرفت کردن ابتدا بایستی شجاعانه پیش بروید. جای دوری نرویم به مراحل که صرف یاد گرفتن راه رفتن طی کردید نگاه کنید.

توماس ادیسون و بیل گیتس محتاط نبودند بلکه اهل خطر کردن بوده اند. دونالد ترامپ و جورج سوروس هم اهل خطر کردن هستند. جورج پاتون تانکهایش را جدا جدا و دور از هم در میدان نبرد مستقر نکرد بلکه آنها را در یک خط جمع کرد و مستقیم به نقاط ضعف جبهه آلمان‌ها شلیک کرد. در مقابل فرانسوی‌ها در جبهه مازیون محتاطانه رفتار کردند و می‌دانید که نتیجه چه شد.

اگر به هر نحوی آرزوی پولدار شدن دارید بایستی اهل خطر کردن باشید.

یک عالمه از تخم مرغ‌هایتان را در یک سبد بگذارید. کاری که افراد فقیر و طبقه متوسط می‌کنند یعنی چندتایی تخم مرغ را در چندین سبد پخش می‌کنند انجام ندهید. اگر از ضرر کردن متنفرید پس آنوقت محتاطانه جلو بروید. اگر فکر می‌کنید ضرر کردن تلاش‌هایتان را هدر می‌دهد پس محتاطانه رفتار کنید. سراغ سرمایه‌گذاریهای محتاطانه بروید.

اگر سن‌تان از ۲۵ سال بیشتر است و از خطر کردن می‌ترسید پس رفتارتان را تغییر ندهید. محتاطانه جلو بروید اما از سنین کم کار را شروع کنید. از همان سنین جوانی سرمایه جمع کردن‌تان را شروع کنید چون انجام این کار در سنین بالاتر بسیار وقت گیر است.

اما اگر دوست دارید آزاد باشید و از چرخه دورانی بیرون بیایید اولین سوالی که باید به آن جواب بدهید این است که "چطور باید با شکست کنار بیایم؟" اگر شکست به شما انگیزه پیروزی می‌دهد شاید باید دست به کار شوید. اما اگر شکست شما را ضعیف می‌کند و دادتان را در می‌آورد - مثل بچه بد اخلاقی‌هایی که هر وقت اوضاع مساعدشان نیست به وکیلشان زنگ می‌زنند تا ادعانامه برایشان تنظیم کند - پس محافظه کار باشید. همین کار فعلی‌تان را حفظ کنید یا سراغ خرید اوراق قرضه یا سرمایه‌گذاری در شرکت‌های سرمایه‌گذاری بروید. اما یادتان باشد در این میان این ابزارهای سرمایه‌گذاری هم علی‌رغم امنیت ظاهری شان خطرناک است.

اگر من این همه در این مورد حرف می‌زنم و از تگزاسی‌ها و فرن تارکنتون مثال می‌آورم به خاطر این است که افزایش سرمایه در ستون دارایی کاری آسان است. واقعاً برای انجام آن کار استعداد زیاد لازم نیست.

لازم نیست سواد بالایی داشته باشید. دانستن ریاضیات کلاس پنجم کافی است اما برای تحکیم ستون دارایی‌هایتان احتیاج به نبوغ زیاد دارید و برای انجامش باید شجاعت به خرج بدهید و صبور باشید و دید گاه مناسبی در مواجهه با شکست داشته باشید. بازنده‌ها سعی می‌کنند از شکست دوری کنند. شکست هم همان چیزی است که می‌تواند بازنده‌ها را به برنده تبدیل کند. "آلامو یادتان نرود".

دلیل شماره ۲: غلبه بر بدبینی است. بیشتر ما داستان آن "جوجه کوچولو" را شنیده ایم که دور طویله می‌دوید و داد می‌زد "آسمان دارد خراب می‌شود" و به این ترتیب از حادثه‌ای قریب الوقوع خبر می‌داد. همه ما کسانی را می‌شناسیم که چنین اخلاقی را دارند. اما همه ما یکی از این "جوجه کوچولوها" را داریم. همانطور که قبلاً گفتم آدم بدبین در واقع مانند جوجه کوچولوی داستان عمل می‌کند. همه ما موقعی که ترس و تردید بر دلمان سایه می‌اندازد یک جورهایی ترسو می‌شویم.

همه ما تردیدهایی مانند "من با هوش نیستم" "من آنقدرها که باید ماهر نیستم" یا "فلانی و فلانی از من بهترند" داریم. این تردیدها غالباً ما را فلج می‌کنند. در مواقعی که تردید داریم مدام از خودمان می‌پرسیم "اگر؟". مثلاً اگر همین که من سرمایه‌گذاری کردم وضع اقتصادی به هم بریزد چه می‌شود؟ یا اگر من اختیار اوضاع را از دست بدهم و نتوانم پول را به موقع بر گردانم چه می‌شود؟

اگر اوضاع آنطوری که من پیش بینی کرده‌ام پیش نرود چه می‌شود؟ ممکن است گاهی وقتها دوستان و عزیزانمان بدون اینکه ما چیزی بگوییم عدم موفقیت‌مان را یادمان بیاندازند.

غالب آنها می‌گویند "چرا فکر کردی می‌توانی این کار را انجام بدهی؟" یا "اگر این فکری که می‌گویی اینقدر خوب است چرا کس دیگری انجامش نمی‌دهد؟" یا "فلان چیز هیچ وقت به نتیجه نمی‌رسد و تو خودت هم نمی‌دانی چه می‌گویی". بیشتر اوقات این جملات حاکی از تردید آنقدر بر روی ما اثر می‌گذارند که ما از عمل کردن باز می‌مانیم. آن موقع ته دلمان حس بدی پیدا می‌کنیم. دیگر پیشرفتی نمی‌کنیم و گاهی شب‌ها خوابمان نمی‌برد.

به همین دلیل به آن کارهایی فکر می‌کنیم که ضرری ندارند ادامه می‌دهیم و فرصت‌ها همین طور از کنارمان می‌گذرند. ما در حالیکه مسخ و بی‌حرکت شده ایم و شاهد گذران زندگی مان هستیم. همه ما و شاید بعضی‌ها بیشتر از دیگران چنین احساسی را در زندگی‌مان تجربه کرده‌ام. پیتز لینچ که چهره موفق شرکت سرمایه‌گذاری فیدلیتی ماژلان است به هشدارهایی که ما در سرمان می‌شنویم می‌گوید "قیل و قال".

"قیل و قال" یا در سرمان ایجاد می‌شود یا از محیط خارج یعنی از طریق دوستان اعضای خانواده همکاران یا رسانه‌های جمعی در ذهن ما رسوخ پیدا می‌کند. لینچ در ادامه مطلبش از دهه ۵۰ یاد می‌کند که در آن اخبار تهدید جنگ هسته‌ای آنقدر در میان مردم شایع شده بود که مردم اقدام به ساخت پناهگاه و ذخیره آب و غذا می‌کردند.

اگر مردم در آن زمان به جای صرف پولشان برای ساخت پناهگاه آنها به روشی عاقلانه در بازار سرمایه گذاری می کردند آنوقت به احتمال زیاد امروزه از نظر مالی مستقل شده بودند.

چند سال پیش که شورشها در لس آنجلس بالا گرفت آمار فروش اسلحه در سراسر کشور هم بالا رفت. اگر کسی به خاطر مصرف گوشت نیخته همبرگر در ایالت واشنگتن فوت کند می بینیم که اداره بهداشت آریزونا به همه رستورانها ابلاغ می کند که گوشت همبرگر را خوب بپزند. می بینیم که در تلویزیون ملی آگهی فلان شرکت داروسازی پخش می شود که در آن افراد مریض و سرماخورده را نشان می دهند. آگهی در ماه فوریه پخش می شود و هم آمار سرماخوردگی بالا می رود و هم فروش داروهای آنها.

اگر خیلی از افراد بی پولند به این دلیل است که وقتی نوبت به سرمایه گذاری می رسد دنیای ذهنی شان پر از جوجه کوچولوهایی می شود که به اطراف می دوند و داد می زنند آسمان دارد خراب می شود. اینها تاثیر خودشان را می گذارند زیرا همه ما تا حدودی ترسو هستیم. برای آنکه به شایعات و بدبینیها اجازه ندهید که بر روی ترس و تردیدهای شما اثر بگذارند غالباً باید شجاعت زیادی به خرج بدهید. سال ۱۹۹۲ یکی از دوستانم به نام ریچارد از بوستون برای دیدن من و همسرم به فونیکس آمد.

وی از دانستن در مورد سرمایه‌گذاری‌هایی که ما در بازار املاک و سهام کرده بودیم تحت تاثیر قرار گرفت. آن موقع قیمت املاک در فونیکس پایین بود. ما دو روز وقت صرف کردیم تا به او فرصت عالی معامله‌هایی را نشان بدهیم که می‌دانستیم برای افزایش گردش سرمایه و سرمایه بسیار ارزشمند هستند.

من و همسرم کارگزار در امور املاک نیستیم بلکه صرفاً سرمایه‌گذاریم. بعد از آن که در ناحیه‌ای تفریحی ملک مناسبی را پیدا کردیم با کارگزار تماس گرفتیم و دوستم همان روز بعد از ظهر آنرا خرید. قیمت آن ملک ۲ اتاق خوابه فقط ۴۲۰۰۰ دلار بود و خانه‌های مشابه آنرا به قیمت ۶۵۰۰۰ دلار هم فروختند. دوستم معامله با صرفه‌ای را پیدا کرده بود. وی که هیجان زده بود پس از خرید خانه به بوستون بازگشت. دو هفته بعد کارگزار بنگاه مسکن تماس گرفت و گفت دوستم معامله را پس‌زده است. من سریع به او زنگ زدم تا دلیل این کارش را بفهمم. وی گفت که با همسایه‌اش صحبت کرده است و وی به او گفته است که معامله بدی را انجام داده است و پول زیادی را برای خرید پرداخت کرده است. از وی پرسیدم که آیا همسایه‌اش سرمایه‌گذار است؟ وی گفت نه. وقتی از او پرسیدم که چرا به حرف وی گوش داده است وی حالت دفاعی گرفت و گفت که می‌خواهد منتظر وضعیت بازار بماند.

وضع بازار املاک فونیکس تغییر کرد و در سال ۱۹۹۴ آن خانه کوچک را می‌شد ماهی ۱۰۰۰ دلار اجاره داد و در فصل پر مسافرت زمستان ۲۵۰۰۰ دلار می‌شد از آن بدست آورد. سال ۱۹۹۵ آن خانه ارزشی معادل با ۹۵۰۰۰ دلار داشت. تنها کافی بود که ریچارد ۵۰۰۰ دلار جلو بگذارد و به این ترتیب گام اول را برای رهایی از چرخه دورانی بردارد. حتی امروزه هم وی هنوز به جایی نرسیده است. معاملات خوب هنوز هم در فونیکس پیدا می‌شوند فقط کافی است شما یک کم حواستان را جمع کنید. کاری که ریچارد کرد برای من عجیب نبود. به این می‌گویند "پشیمانی خریدار" و همه ما هم ممکن است به آن دچار شویم. همین نوع شک و شبهه‌ها هستند که ما را فلج می‌کنند. اینگونه است که جوجه کوچولو برنده می‌شود و فردی شانس رهایی خودش را از دست می‌دهد.

یک مثال دیگر می‌توانم برایتان بزنم که خودم انجام دادم. بخش کوچکی از دارایی‌هایم را عوض اینکه روی CD یا گواهی سپرده ۴ سرمایه‌گذاری کنم برداشتم و روی گواهی گروهی مالیاتی سرمایه‌گذاری کردم. این طوری سالیانه ۱۶ درصد روی پولم می‌آمد که نسبت به ۵ درصد بهره‌ای که بانک می‌داد ارجحیت داشت. این نوع گواهی‌های مالیاتی توسط بنگاه‌های مسکن تضمین شده است و تحت قوانین ایالت بود که به اجرا در می‌آید که باز هم شرایطش از بسیاری از بانک‌ها بهتر است. در واقع فرمولی که روش

خریداری آنهاست باعث امن بودنشان می‌شود. آنها نقد نمی‌شوند. بنابراین من آنها را همانند گواهی‌های سپرده ۲ تا ۷ ساله در نظر می‌گیرم. تقریباً همیشه وقتی این موضوع را به دیگرانی که پولشان را روی گواهی سپرده گذاشته‌اند گفته‌ام آنها به من خاطر نشان کرده‌اند که کارم خطرناک بوده است و نباید اینگونه سرمایه‌گذاری کنم.

هر وقت از آنها می‌پرسم که منبع اطلاعاتی شان کجا بوده است آنها می‌گویند فلان دوست یا فلان مجله سرمایه‌گذاری. آنها خودشان هرگز چنین سرمایه‌گذاری‌ای را نکرده‌اند و به هر کس دیگری هم که می‌خواهد سرمایه‌گذاری کند می‌گویند که انجامش ندهد. کم‌ترین بهره‌ای که من بدست می‌آورم ۱۶ درصد است با این حال آنهایی که سرشار از شک و تردید هستند به ۵ درصد قانع شده‌اند. تردید داشتن، بهای گزافی را به آدم تحمیل می‌کند.

منظورم این است که همین دسته شک‌ها و بدبینی‌هاست که باعث بی‌پول ماندن عده زیادی شده است و آنها را وادار می‌کند که محتاطانه جلو بروند. دنیا منتظر است تا شما دنبال ثروتمند شدن راه بیفتید. صرفاً ترس و تردیدهای یک نفر است که باعث فقیر ماندن او می‌شود. همان طوری که گفتم بیرون آمدن از چرخه دورانی به لحاظ فنی کار ساده‌ای است.

نیاز به داشتن تحصیلات بالایی برای انجام این کار ندارید اما بسیاری از افراد به دلیل تردید داشتنشان است که از راه باز می‌مانند. پدر پولدار می‌گفت افراد بدبین هرگز موفق نمی‌شوند. یکی از دیگر جملات مورد علاقه او این بود که: تردیدهای بی اساس و ترس هست که عامل بدبین شدن یک نفر است.

بدبین‌ها به انتقاد می‌پردازند و آدم‌های موفق به جایش تحلیل می‌کنند. پدر پولدار می‌گفت که انتقاد به جای باز کردن چشم آدم، آنرا کور می‌کند. تحلیل به افراد موفق امکان دیدن چیزهایی را می‌دهد که منتقدان نمی‌بینند و به علاوه می‌توانند فرصت‌هایی را ببینند که دیگران آنها را از دست می‌دهند. پیدا کردن همین چیزهایی که دیگران از آنها غفلت می‌کنند است که کلید موفقیت است.

املاک و مستغلات ابزار سرمایه‌گذاری نیرومندی برای افرادی است که به دنبال استقلال مالی هستند. در واقع ابزار سرمایه‌گذاری بی‌همتایی است. البته درست است که هر موقع من از املاک و مستغلات به عنوان ابزار برای ثروتمند شدن یاد می‌کنم دیگران می‌گویند " من دوست ندارم دنبال تعمیر توالت بیفتم".

این همان چیزی است که دیوید لینچ اسمش را " قیل و قال " گذاشته است. پدر پولدارم به آن حرف‌های بدبینانه می‌گفت. بدبین کسی است که به جای بررسی و

تحلیل انتقاد می‌کند. کسی است که اجازه می‌دهد ترس و تردیدهایش ذهنش را از کار بیاندازد و چشمش را کور کند."

بنابراین وقتی شخصی می‌گوید "من دوست ندارم توالت تعمیر کنم" دلم می‌خواهد این جوری جوابش را بدهد و بگویم "چرا فکر می‌کنی من ممکن است از این کار خوشم بیاید. انگار که آنها می‌گویند توالت مهم تر از چیزی است که می‌خواهند. من برایشان از رها شدن از چرخه دورانی حرف می‌زنم و آنها حواسشان به توالت است. این همان الگوی فکر است که بسیاری از افراد دارند و عامل فقیر نگه داشته شدنشان است. آنها به جای تحلیل و بررسی انتقاد می‌کنند. پدر پولدار می‌گفت "نمی‌خواهم‌ها کلید موفقیت هستند."

از آنجا که من دوست ندارم توالت تمیز کنم دنبال مدیر املاکی می‌گردم که تعمیر توالت را بلد باشد. با پیدا کردن مدیر املاکی که در کارش وارد باشد و به مدیریت منازل و آپارتمان‌هایم پردازد خوب گردش سرمایه من بالا می‌رود. به علاوه با استخدام چنین فردی از آنجا که مجبور نیستم شخصاً دنبال تعمیر توالت بروم وقت دارم تا املاک بیشتری بخرم. در بازار املاک کار کردن با مدیر املاکی کارآمد کلید دستیابی به موفقیت است.

برای من پیدا کردن مدیر املاک خوب از پیدا کردن املاک خوب و مرغوب هم مهم تر است. معمولاً اینچنین مدیری زودتر از آژانس‌های املاک از وجود موارد با ارزش برای معامله باخبر می‌شوند و به این ترتیب این افراد از این نظر با ارزشتر هم می‌شوند. پدر پدر پولدار از گفتن " نمی‌خواهم‌ها کلید موفقیت‌ات هستند " چنین منظوری داشت. من هم از آنجایی که نمی‌خواهم توالی تعمیر کنم دنبال راه‌هایی هستم که از آن طریق بتوانم املاک بیشتری معامله کنم و شانس‌رهای خودم را از چرخه دورانی افزایش بدهم. افرادی که دائماً می‌گویند " دوست ندارم توالی تعمیر کنم " غالباً خودشان را از فوایدی که استفاده از این ابزار نیرومند سرمایه‌گذاری دارد (منظور رهایی از چرخه دورانی است) محروم می‌کنند. برایشان توالی از آزادی اقتصادی مهم تر است.

از اکثر افرادی که در بازار سهام هستند می‌شنوم که می‌گویند " نمی‌خواهم پولم را از دست بدهم ". خوب چه چیزی باعث شده که آنها فکر کنند من یا هر کس دیگری از ضرر کردن خوشمان می‌آید؟ آنها پول کسب نمی‌کنند چون می‌خواهند پولی از دست نداده باشند. آنها به جای تحلیل و بررسی ذهنشان را از فکر کردن به ابزار مهم سرمایه‌گذاری که بازار سهام باشد بر حذر می‌دارند. دسامبر سال ۱۹۹۶ من به همراه یکی از دوستانم از کنار پمپ بنزین محلهمان رد می‌شدیم.

او نگاهی کرد و دید که قیمت نفت افزایش پیدا کرده است. دوست من از جمله همان افراد نگران یا "جوجه کوچولوها" هست. به نظر او همیشه امکانش هست که آسمان بر سر یکی آوار بشود و همیشه هم سر خودش خراب می‌شود.

وقتی برگشتیم خانه وی تمامی آمار و ارقامی را که حاکی از بالا رفتن قیمت نفت طی چندین سال آینده بود به من نشان داد. آمار و ارقامی که من حتی با وجود اینکه خودم عمده سهام یک شرکت نفتی را در اختیار داشتم هنوز ندیده بودم. پس از کسب این اطلاعات سریع دست به کار جستجو و پیدا کردن شرکت نفتی دیگری شدم که فعلاً ارزش سهام چندانی در بازار نداشته باشد و مشغول پیدا کردن ذخایر نفتی باشد. کارگزار سهامی که با او کار می‌کردم از یافتن شرکت جدید هیجان زده شده بود و من ۱۵۰۰۰ قطعه سهام آن شرکت را هر یک به مبلغ ۶۵ سنت خریدم.

در فوریه سال ۱۹۹۷ من و همین دوستم دوباره گذرمان به همین پمپ بنزین افتاد و همان طوری که انتظار می‌رفت قیمت هر گالن بنزین ۱۵ درصدی بالا رفته بود. دوباره "جوجه کوچولو" نگران شد و شروع کرد به شکایت کردن. من لبخند زدم چون در ژانویه ۱۹۹۷ آن شرکت نفتی توانست به نفت برسد و آن ۱۵۰۰۰ سهم از زمانی که برای بار اول دوستم آمار را به من نشان داد ارزششان به بیش از سه دلار به ازای هر سهم بالغ شده بود و اگر آنچه دوست من می‌گوید درست باشد قیمت‌ها باز هم بالا

خواهد رفت. جوجه کوچولوهایی که در وجود افراد است باعث می‌شود تا به جای اینکه آنها دست به ارزیابی شرایط بزنند فکر کردن را متوقف کنند. اگر بیشتر افراد می‌دانستند که کاربرد فرمان " ایست " در بازار بورس چیست آنوقت تعداد کسانی که برای برنده شدن دست به سرمایه‌گذاری می‌زنند نسبت به آنهایی که برای ضرر نکردن سرمایه‌گذاری می‌کنند بیشتر می‌شد. " ایست " صرفاً یک دستور کامپیوتری است که در صورت پایین افتادن ارزش سهام به صورت خود کار اقدام به فروختن سهام شما می‌کند و به این ترتیب ضرر را به حداقل می‌رساند و سود فرد را به حداکثر. برای آنهایی که از ضرر کردن واهمه دارند " ایست " یک ابزار عالی است.

بنابراین هر وقت از افراد می‌شنوم که روی " آنچه نمی‌خواهند " مصر هستند تا آنچه که می‌خواهند متوجه می‌شوم آن بالا در مغزشان، سر و صدای جوجه حتماً بلند است. جوجه کوچولو کنترل فکرشان را بدست گرفته و داد می‌زند " دنیا دارد رو سرت خراب می‌شود توالت هم باید تعمیر شود ".

بنابراین افراد از چیزهایی که نمی‌خواهند اجتناب می‌کنند اما بهای سنگین برای آن کار می‌پردازند. ممکن است که هرگز آنچه می‌خواهند را در زندگی بدست نیاورند. پدر پولدار به من یاد داد که با جوجه کوچولوی درونم چگونه مواجه بشوم. وی گفت " همان کاری را بکن که کلنل ساندرز کرد.

وی در ۶۶ سالگی بیزنس اش را از دست داد و برای ادامه زندگی فقط به چکی که از تامین اجتماعی می‌گرفت متکی شد. پولی که می‌گرفت کافی نبود بنابراین وی دوره افتاد و خرید دستور پخت جوجه سوخاری اش را به این و آن پیشنهاد کرد. وی ۱۰۰۹ بار جواب رد شنید تا بالاخره یک نفر پیدا شد و دستورش را از او خرید و وی درست در سنی که اکثر مردم دست از تلاش می‌کشند مولتی میلیونر شد. پدر پولدار در مورد هارلن سندرز می‌گفت " او مرد شجاع و استواری بود".

بنابراین وقتی تردید دارید و مقداری می‌ترسید همان کار را بکنید که کلنل با جوجه کوچولوی درونش کرد. وی آنرا پخت.

دلیل شماره ۳. تنبلی. معمولاً افرادی که سرشان شلوغ است تنبل‌ترین افراد هستند. همه ما در مورد بیزنس من‌هایی شنیده ایم که سخت برای پول درآوردن کار می‌کنند. آنها به سختی کار می‌کنند تا نیازهای خانواده را به خوبی برطرف کنند. آنها ساعت‌های طولانی در دفترشان کار می‌کنند و آخر هفته‌ها هم کارشان را به خانه می‌آورند تا انجام بدهند. این افراد یک روز که به خانه می‌آیند با جای خالی اعضا روبرو می‌شوند. همسرشان به همراه فرزندان‌شان خانه را ترک کرده‌اند. آنها می‌دانستند که با همسر خودشان مشکلاتی داشته‌اند اما به جای اینکه بر روی تقویت روابط شان کار کنند ترجیح داده‌اند تا خودشان را با کارشان مشغول کنند.

آنها در حالی که ناامید و دلشکسته‌اند در کارشان هم پس‌رفت پیدا می‌کنند و کارشان را از دست می‌دهند. امروزه من با افرادی مواجه می‌شوم که سرشان شلوغ تر از آن است که به پولدار شدن فکر کنند. افرادی هم هستند که سرشان شلوغ تر از آنی است که به سلامتی شان بها بدهند. دلیل هم یکسان است. آنها سرشان شلوغ است و خودشان را مشغول می‌کنند تا از مواجه شدن با آنچه دوست ندارند اجتناب کنند. لازم هم نیست که کسی به آنها چیزی بگوید. آنها خودشان دلیل کارشان را به خوبی می‌دانند. در واقع اگر دلیل را یادشان بیندازی غالباً با ناراحتی و عصبانیت جوابتان را می‌دهند.

اگر سر کارشان گرفتار نباشند سرشان گرم بچه‌هاست. اگر هم آن طور نباشد غالباً سرگرم تماشای تلویزیون، ماهیگیری، گلف بازی کردن یا خرید کردن هستند. با این وجود در اعماق وجودشان می‌دانند که دارند از یک چیزی اجتناب می‌کنند. تنبلی به بهانه این که سرم شلوغ است.

پس دواي تنبلي چیست؟ پاسخ این است یک کم طماع باشید.

خیلی از ما با این تصور بزرگ شدیم که آزمندی و آرزومندی را چیزهای بدی بدانیم. مادر من عادت دارشت که بگوید " آدمهای طماع آدمهای بدی هستند." با این وجود

همه ما در وجودمان شوق داشتن چیزهای بهتر، قشنگ‌تر، جدیدتر یا مهیج‌تری را داریم. به همین دلیل والدین برای اینکه راهی برای کنترل حس آزمندی در کودکان پیدا کنند به روش‌های سرکوب‌گرانه متوسل می‌شوند تا حس مزبور را با القای گناه بودنش از بین ببرند.

در همین رابطه یکی از جملات مورد علاقه مادرم این بود " تو فقط به فکر خودت هستی مگر نمی‌دانی خواهر و برادر هم داری؟" یا مثلاً جمله مورد علاقه پدرم این بود " می‌خواهی برات چی بخرم؟" " فکر می‌کنی ما تو پول غلت می‌زنیم" " فکر می‌کنی پول علف خرسه؟" " تو که می‌دونی ما آدمهای پولداری نیستیم". خود این کلمات به اندازه آن حس گناهی که وجود مرا فرا می‌گرفت چندان مهم نبودند.

برعکس جملات بالا هم وجود داشت که احساس گناه را به شکلی دیگر منتقل می‌کرد " من از زندگی‌ام مایه می‌گذارم تا این را برایت بخرم. اگر فلان چیز را دارم برایت می‌خرم به خاطر این است که خودم در بچگی شانس داشتنش را نداشتم".

من یک همسایه دارم که آس و پاس است اما نمی‌تواند ماشینش را در گاراژ پارک کند. زیرا در گاراژ وی پر از اسباب‌بازی‌هایی هست که برای بچه‌هایش خریده است. بچه‌های لوس و نر او هر چه که اراده کنند وی برایشان می‌خرد. او می‌گوید "

نمی‌خواهم آنها عقده‌ای بار بیایند." در عوض برای دوران دانشگاه بچه‌ها و باز نشستگی خودش هیچ پولی کنار نگذاشته است. وی جدیداً در صندوق پستی اش کارت اعتباری جدیدی پیدا کرد و بچه‌ها را برای تفریح به لاس‌وگاس برده است. او با فداکاری کامل گفت " این کار را به خاطر بچه‌ها می‌کنم "

پدر پولدار جمله " من برای فلان چیز پول ندارم را ممنوع کرده بود "

در خانه والدین خودم مدام این جمله را می‌شنیدم. به جای گفتن این، پدر پولدار از فرزندان می‌خواست که بگویند " چطور می‌توانم هزینه خرید فلان چیز را در بیاورم؟ " به نظر او جمله " من پول برای خرید فلان چیز ندارم " ذهن آدم را از کار می‌انداخت و آنوقت فرد دیگر نمی‌توانست فکری کند. در حالیکه بر عکس جمله چطور می‌توانم هزینه خرید فلان چیز را در بیاورم؟ ذهن آدم را باز می‌کرد و وادارش می‌کرد دنبال پاسخ بگردد.

اما مهم تر از دلایل بالا وی تصور می‌کرد جمله " من پول برای خرید فلان چیز ندارم " یک دروغ است که روح آدم حقیقت نداشتن اش را می‌داند. وی می‌گفت " روح آدم خیلی خیلی قدرتمند است و می‌داند که از عهده انجام هر کاری برمی‌آید " با داشتن ذهنی تنبل که می‌گوید " من پول برای خرید فلان چیز ندارم " درون آدم‌ها نبردی به

پا می‌شود. چون روح آدم از این جمله عصبانی می‌شود و ذهن تنبل در مقابل می‌خواهد از دروغ خودش دفاع کند. روح آدم داد می‌زند " یالا پاشو بریم باشگاه ورزش کنیم " اما ذهن تنبل می‌گوید " اما من خسته‌ام امروز خیلی کارم سنگین بود ". یا اینکه روح آدم می‌گوید " من از بی پولی خسته‌ام . بیا برویم پولدار شویم ".

در جواب ذهن تنبل می‌گوید " آدمهای پولدار حریص‌اند. به علاوه کی حوصله این همه دردسر را دارد ". "این کار خطرناک است شاید پولم را از دست بدهم. من دارم همان طوری که باید سخت کار می‌کنم. به هر حال کلی کارهای دیگر دارم که باید انجامشان بدهم. بین امشب چقدر کار روی سرم ریخته. ریسم خواسته که فردا تمامشان را تحویل بدهم. "

جمله " من پول برای خرید فلان چیز ندارم " هم با خودش ناراحتی به همراه می‌آورد. حس ناامیدی‌ای به همراه می‌آورد که در نهایت منجر به دلسردی و غالباً افسردگی فرد می‌شود. " بی‌علاقگی " هم مسئله‌ای دیگر است. اما در مقابل ، جمله " چطور می‌توانم هزینه خرید فلان چیز را در بیاوم؟ " درها را به روی چیزهای ممکن و شور و هیجان و رویاهای فرد باز می‌کند.

به همین دلیل پدر پولدارم خودش را زیاد درگیر چیزهایی که می‌خواستی بخری نمی‌کرد بلکه جمله " چطور می‌توانم هزینه خرید فلان چیز را در بیاورم؟ " به نظرش باعث قوی تر شدن ذهن و پویا تر شدن روح می‌شود.

بنابراین وی خیلی به ندرت به من و مایک چیزی می‌داد. به جایش می‌پرسید " چطور می‌توانید هزینه خرید فلان چیز را در بیاورید؟ " این سوال شامل هزینه دانشگاهمان هم می‌شد که خودمان پرداختش می‌کردیم. وی از ما می‌خواست که در مورد روش بدست آوردن چیزی که می‌خواستیم چیز یاد بگیریم نه فقط خود هدف.

مشکلی که امروزه به نظر من می‌رسد این است که میلیون‌ها نفر از اینکه خواستار داشتن چیزهایی بهتر در زندگی‌شان باشند احساس گناه می‌کنند که این هم حاصل تعلیماتی است که در دوران کودکی به آنها داده شده است. بیشتر افراد ناآگاهانه اینگونه شرطی شده‌اند که بگویند " نمی‌توانی فلان چیز را داشته باشی " یا " تو هیچوقت پولی برای خرید فلان چیز نخواهی داشت ".

موقعی که خودم تصمیم گرفتم از چرخه دورانی بیرون بیایم اولین مرحله کار را با این سوال آغاز کردم " چطور می‌توانم کاری بکنم که بدون اینکه شاغل باشم پول در بیاورم؟ " سپس ذهنم به دنبال راه حل‌ها و پاسخ‌های ممکن گشت. سخت‌ترین قسمت

کارم مبارزه با اعتقادات کهنه و پوسیده والدینم بود که می‌گفتند " ما از پس خرید فلان چیز بر نمی‌آییم " یا "آنقدر به فکر خودت نباش " یا " چرا تو به فکر بقیه نیستی؟" و جملاتی از این دست که ابداع شده بودند تا حس گناه را به من القا کنند تا بدینوسیله حس زیاده‌خواهی خودم را سرکوب کنم.

بنابراین چگونه می‌توانید از پس تنبلی بر بیایید؟ جواب کمی ارزشمند بودن است. در برنامه ایستگاه رادیویی WII-FM که اسمش " برای من چه فایده‌ای دارد؟" است ، یک نفر از شنوندگان می‌پرسد " اگر من سالم زیبا و جذاب باشم چه فایده‌ای به حالم دارد؟ یا " اگر دیگر مجبور نباشم سر کار بروم زندگی‌ام چطور خواهد بود؟" یا "اگر همه آن پولی را که لازم دارم در اختیارم باشد با آن چه کار می‌کنم؟" بدون اینکه آدم یک مقدار زیاده‌خواه و طماع باشد شوق داشتن چیزهای بهتر و پیشرفت به وجود نمی‌آید. اگر جهان در حال پیشرفت است به خاطر این است که همه آرزوی داشتن چیزهای بهتر را دارند.

اختراعات جدید ساخته می‌شوند زیرا ما آرزوی چیزهای بهتر را داریم. اگر به دانشگاه می‌روم و درس می‌خوانیم به خاطر این است که آرزوی داشتن چیزهای بهتری را داریم. پس هر وقت متوجه شدید که دارید از انجام هر کاری که می‌دانید باید انجامش

دهید اجتناب می‌کنید آنوقت کافی است از خودتان بپرسید " آن کار چه نفعی برایم دارد؟ " یک کم طماع باشید این بهترین علاج تنبلی است.

در عین حال حرص زیاد هم مثل هر چیز دیگری که افراط در آن خوب نیست مضر است. اما یادتان باشد که مایکل داگلاس در فیلم " وال استریت " چه می‌گفت. وی می‌گفت طمع چیز خوبی است. پدر پولدار همین مسئله را طور دیگری می‌گفت. " گناه از حرص بهتر است. به خاطر آن که گناه روح انسان را تباه می‌کند. " و به نظر من روزولت این نکته را به خوبی بیان کرده است "همان کاری را انجام بدهید که در قلبتان تاییدش می‌کنید. چون دیگران به هر حال از شما انتقاد خواهند کرد زیرا شما چه فلان کار را انجام بدهید یا نه، دیگران همیشه از آن کار انتقاد می‌کنند."

دلیل شماره ۴. عادات. زندگی ما بیش از آنکه انعکاسی از آموزش‌ها و تعلیمی باشد که دیده ایم منعکس کننده عادات ما است. پس از تماشای فیلم کنعان که آرنولد شوارتزنگر در آن به ایفای نقش پرداخته است یکی از دوستانم گفت " کاش من هم بدنم مثل آرنولد بود " بیشتر افراد حاضر در جمع هم سرشان را به علامت توافق تکان دادند.

یکی دیگر از دوستانم گفت " من شنیدم که او قبلاً خیلی هم لاغر مردنی بوده است ".
یکی دیگر اضافه کرد " آره من هم این را شنیده‌ام. من شنیده‌ام که او تقریباً هر روز
در باشگاه تمرین می‌کند."

"آره من شرط می‌بندم همین طور است. باید هم این کار را بکند."

فرد بدبینی که در گروه‌مان بود گفت " نه بابا. من شرط می‌بندم از اولش هم بدن او
عضلانی بوده است. حالا دیگر حرف زدن از آرنولد را کنار بگذاریم و نوشیدنی بخوریم
!"

این خاطره مثالی بود که ببینید عادات چگونه روی رفتار ما اثر می‌گذارند. یاد می‌آید
که از پدر پولدارم در مورد عادات پولدارها پرسیدم. وی مثل همیشه به جای این که
جواب را صاف و پوست کنده در دست من بگذارد از من خواست که از طریق مثال
به جوابم برسم.

وی پرسید " پدرت چه موقع قبض‌ها یش را پرداخت می‌کند؟"

گفتم " اول هر ماه "

وی گفت " چیزی هم اضافه برایش می‌ماند؟"

گفتم " خیلی کم."

وی گفت " دلیل اصلی گرفتاری پدرت هم همین است. او عادت‌های بدی دارد"
"پدرت به همه جز خودش اول از همه پول می‌دهد. آنوقت اگر چیزی از پولش باقی
مانده باشد سهمی برای خودش هم بر می‌دارد "

گفتم " اغلب هم چیزی برایش نمی‌ماند. اما باید قبض‌ها را پرداخت کند. مگر نه؟
یعنی شما می‌گویید بهای قبض‌ها را نپردازد؟"

پدر پولدار گفت " البته که این را نمی‌گویم. من خودم اعتقاد دارم که باید قبض‌هایم
را سر موقع پرداخت کنم. اما اول از همه حتی قبل از اینکه سهم دولت را بدهم پول
خودم را برمی‌دارم "

پرسیدم "اگر پول کافی نداشته باشید آنوقت چه کار می‌کنید؟"

وی گفت " باز هم همین کار را می‌کنم. حتی اگر کمبود پول داشته باشم باز هم سهم
خودم را اول بر می‌دارم. برای من ستون دارایی‌هایم مهم تر است تا دولت."

گفتم " ولی مگر دولت یقه شما را نمی‌گیرد؟"

پدر پولدار گفت " چرا اگر من قبض‌هایم را تسویه نکنم این کار را می‌کند. بین من نگفتم که نباید هزینه قبض‌ها را بدهیم. بلکه گفتم اگر پول نداشته باشم باز هم به خودم اول پول می‌دهم "

گفتم " اما شما چطور این کار را می‌کنید؟ "

وی گفت " چطورش مهم نیست مهم این است که چرا این کار را می‌کنم؟ "
"خوب چرا؟ "

پدر پولدار گفت " به خاطر انگیزه. فکر می‌کنی اگر من پولی نداشته باشم که بدهم چه کسی بیشتر شاکی می‌شود من یا طلبکارها؟ " خوب جوابش معلوم بود. بنابراین گفتم "مطمئناً طلبکارها بیشتر از شما شاکی می‌شوند. اگر ما به خودتان پولی ندهید که شاکی نمی‌شوید. "

و گفت " پس حالا دیدی. اگر ابتدا به خودم پول بدهم فشاری که برای پرداخت مالیات و طلب دیگران رویم است مرا واردار می‌کند تا دنبال پول درآوردن از راه‌های دیگر باشم. بعد هم فشاری که برای پرداخت مالیات و طلب دیگران رویم است انگیزه من برای این کار است.

من در کنار شغل اصلی‌ام کارهای دیگر هم کرده‌ام. شرکت‌های دیگر راه انداخته‌ام. در بازار سهام دست به معامله زده‌ام. هر کاری کرده‌ام تا طلبکارها سرم داد نزنند. این فشار باعث شد سخت تر کار کنم. وادارم می‌کند بیشتر فکر کنم و روی هم رفته وقتی حرف پول وسط می‌آید زیرکانه‌تر رفتار کنم و فعال‌تر باشم. اگر آخر سر به خودم پول پرداخت می‌کردم در آنصورت فشاری احساس نمی‌کردم اما ورشکست می‌شدم".

پرسیدم "پس انگیزه شما از ترسی که از دولت دارید یا سایر اشخاصی که به آنها بدهکارید نشأت می‌گردد؟"

وی گفت "آره درست گفتی. بین ماموران جمع‌آوری قبوض دولتی، آدم‌های گردن کلفتی هستند. یعنی تمام ماموران جمع‌آوری قبوض آدم‌های گردن کلفتی هستند. خیلی از افراد خودشان را تسلیم این افراد می‌کنند. آنها مدام به ماموران پول می‌دهند و هرگز به خودشان چیزی پرداخت نمی‌کنند. تو داستان آن آدم ضعیف بنیه ۹۶ پوندی را می‌دانی که در موقع مبارزه رقبایش خاک به صورتش می‌پاشیدند؟"

گفتم: من همیشه همین آگهی مربوط به وزنه‌برداری و بدنسازی را در کتاب‌های کمیک می‌بینم "

گفت "خوب. خیلی از افراد به گردن کلفت‌ها اجازه می‌دهند که به صورتشان خاک بپاشند. من تصمیم گرفتم از ترسی که از این‌ها داشتم برای قوی‌تر کردن خودم استفاده کنم. دیگران به دلیل ترس ضعیف‌تر می‌شوند.

اینکه خودم را وادار کنم که به راه‌های جدیدتری برای کسب درآمد فکر کنم مانند رفتن به باشگاه بدنسازی است. هر چه بیشتر روی ماهیچه‌های پولسازی ذهنی‌ام کار کنم آنها قوی‌تر می‌شوند. حالا دیگر از ماموران گردن کلفت نمی‌ترسم "

از حرف‌های پدر پولدار خوشم آمد و گفتم " پس اگر اول سهم خودم را بپردازم از نظر مالی و جسمی و ذهنی قوی می‌شوم ". وی به علامت تایید سرش را تکان داد.

گفتم " و اگر به خودم چیزی ندهم یا آخر از همه به خودم پول بدهم ضعیف می‌شوم. پس اگر روسا مدیران ماموران مالیات ماموران جمع‌آوری قبوض و صاحب خانه‌ها افرادی هستند که تمام مدت سعی می‌کنند مرا عقب برانند دلیلش این است که من عادت‌های مالی بدی دارم " پدر پولدار سرش را به علامت تایید تکان داد و گفت " درست مثل آن آدم ضعیف بنیه ۹۶ پوندی.

دلیل شماره ۵. تکبر. تکبر ترکیبی از خود پرستی و جهالت است. پدر پولدار می گفت "چیزهایی که من می دانم باعث می شوند پول در بیاورم. چیزهایی هم که نمی دانم باعث می شوند ضرر کنم. من هر موقع به دانسته هایم مغرور شده ام پولم را از دست داده ام. چون وقتی احساس تکبر کرده ام واقعاً باور داشته ام که آنچه نمی دانم مهم نیست. من متوجه شده ام که بسیاری از افراد از تکبر به عنوان سرپوشی برای پنهان کردن جهالت شان استفاده می کنند.

معمولاً وقتی دارم در مورد صورت حساب های مالی با حسابدارها و یا حتی سایر سرمایه گذاری ها حرف می زنم این اتفاق می افتد. افراد سعی می کنند در مدت گفتگو با مبالغه و گزاف گویی در مورد روش سرمایه گذاری خودشان حرف بزنند.

این جور مواقع برای من واضح است که طرف خودش هم نمی داند راجع به چه چیزی دارد حرف می زند. نه اینکه آنها دروغ بگویند بلکه حقیقت را نمی گویند.

در دنیای پول و سرمایه گذاری افراد زیادی هستند که از موضوع مورد بحث شان چیزی را نمی دانند. خیلی ها که در آن صنعت حضور دارند مثل فروشندگهای ماشین های دست دوم سعی در بازار گرمی دارند.

اگر خودتان می‌دانید که از فلان موضوع بی اطلاع هستید دنبال یک متخصص در آن زمینه بگردید یا کتابی پیدا کنید که در مورد آن نوشته شده باشد تا بدین وسیله از آن سر در بیاورد.

فصل ۹

شروع کار

کاش می‌توانستم بگویم که بدست آوردن ثروت برایم کار آسانی بوده است. اما در واقع اینگونه نبوده است. بنابراین در پاسخ به سوال اینکه باید از کجا شروع کنم من روند فکری‌ای را که خودم هر روز آن را به کار می‌گیریم به شما پیشنهاد می‌دهم. پیدا کردن معاملات خوب واقعاً کار آسانی است. به شما قول می‌دهم که مثل دوچرخه سواری آسان است. بالاخره بعد از یک کم تلو تلو خوردن موفق می‌شوید. البته وقتی بحث بر سر پول باشد مرحله‌ای که عبور از آن مشکل است تصمیم‌گیری در مورد از سر گذراندن تلو تلو خوردن‌هاست.

برای پیدا کردن معامله‌ای میلیون دلاری یا همین فرصت ناب که در عمر یک بار دست می‌دهد لازم است که از هوش مالی استفاده کنیم. من اعتقاد دارم که تمام افراد در وجودشان از نبوغ مالی بهرمنند هستند. مشکل این است که نبوغ ما به خواب رفته است و یک نفر باید بیدارش کند. دلیل خواب بودن این نبوغ آموزش‌های فرهنگی ماست که به ما گفته است عشق به پول ریشه همه بدی‌هاست. در واقع این عقاید کهنه ما تشویقمان می‌کند که حرفه‌ای یاد بگیریم تا برای بدست آوردن پول کار کنیم اما بر

عکس‌اش را به ما یاد نداده است. این تفکرات به ما یاد داده است که بروی آینده مان از نظر مالی نگران نباشیم چون شرکتی که برایش کار می‌کنیم یا دولت پس از بازنشستگی و رفع نیازهای مالی را به عهده می‌گیرد. در واقع این فرزندان ما هستند که در همین نظام آموزشی تعلیم می‌بینید و باید جور ما را بکشند. در این نظام آموزشی پیام هنوز هم همان پیام قدیمی است که می‌گوید سخت کار کنید پول بدست آورید و خرجش کنید وقتی هم کم آوردید همیشه می‌توانید از دیگران قرض بگیرید.

متأسفانه ۹۰ درصد از جمعیت کشورهای غربی به ایده بالا معتقد هستند چون پیدا کردن کار و کار کردن برای پول به نظر آنها، آسان‌ترین راه است. اگر شما نمی‌خواهید یکی از این اشخاص باشید من مطالعه ده مرحله زیر را به شما پیشنهاد می‌کنم تا بدین ترتیب بتوانید نبوغ مالی‌تان را بیدار کنید. من صرفاً همان مراحل را ارائه می‌کنم که خودم شخصاً دنبال کرده‌ام و به نتیجه رسیده‌ام. اگر بخواهید بعضی از آنها را به کار بگیرید عالی است. اگر نمی‌خواهید پس مراحل ابداعی خودتان را طراحی کنید. نبوغ مالی‌تان به اندازه کافی هوشمند است تا فهرست دلخواه خودش را ارائه بدهد.

موقعی که در پرو بودم معدنچی ۴۵ ساله‌ای را ملاقات کردم و از او پرسیدم چگونه از پیدا کردن معدن طلا اطمینان حاصل می‌کند؟ وی گفت طلا همه جا هست اما بسیاری از مردم چون تعلیم ندیده‌اند آنرا پیدا نمی‌کنند.

به نظر من این گفته درست است. من می‌توانم روزی ۴ تا ۵ تا معامله درست و حسابی پیدا کنم در حالیکه یک فرد متوسط الحال ممکن است بیرون برود اما هیچ معامله‌ای به چشمش نخورد حتی اگر هر دوی ما در یک منطقه به دنبال مورد معامله بگردیم. دلیل موفق نشدن این افراد این است که آنها از زمان برای پرورش نبوغ مالی‌شان استفاده نکرده‌اند.

من ۱۰ مرحله زیر را به شما پیشنهاد می‌دهم تا با دنبال کردنشان بتوانید قدرت‌های خدادادی خودتان را شکوفا کنید. قدرت‌هایی که فقط شما کنترل آنها را در دست دارید:

۱. نیازمند دلیلی قویتر از واقعیت موجود هستیم: این همان قدرت روح است. اگر از بیشتر افراد بپرسید که آیا دوست دارند پولدار باشند و از نظر مالی مستقل بشوند آنها پاسخ‌شان بله است. اما آنوقتی که واقعیت حاضر جلوی چشمشان می‌آید جاده ثروتمند شدن به نظرشان بسیار طولانی می‌آید و پر از فراز و نشیب است. در صورتیکه صرفاً برای کسب درآمد کار کنید و باقی کارها را به کارگزارتان بسپارید راحت تر خواهید بود. یک بار با دختر جوانی برخورد کردم که آرزو داشت عضو تیم شنای المپیک ایالات متحده بشود. در واقع برای دستیابی به این آرزو او باید صبح‌ها ساعت ۴ بیدار می‌شد و تا قبل از رفتن به مدرسه ۳ ساعت شنا می‌کرد. وی دیگر نمی‌توانست

همراه دوستانش به میهمانی‌های شنبه شب‌ها برود به علاوه باید درسش را هم می‌خواند و مثل دیگران نمرات بالایی می‌گرفت.

وقتی از او پرسیدم دلیلی که او را وادار به انجام چنین فداکاری برای رسیدن به آرزوی فوق بشری‌اش کرده است چیست؟ وی گفت من این کار را به خاطر خودم و کسانی که دوستشان دارم انجام می‌دهم. عشق است که به من قدرت غلبه بر سختی‌ها و انجام فداکاری می‌دهد.

یک دلیل یا یک هدف ترکیبی از خواسته‌ها و نخواست‌هاست. وقتی افراد از دلیل من برای ثروتمند شدن می‌پرسند می‌توانم بگویم دلیلش ترکیبی از خواسته‌ها و ناخواست‌های عمیق است که ریشه در احساس من دارند.

چند تا از این دلایل را برایتان می‌گویم. اول از همه از نخواست‌ها شروع می‌کنم که دلیل خواسته‌ها هستند. من نمی‌خواهم تمام عمرم را کار کنم. من آرزومند داشتن چیزهایی که والدینم دوستدارش بودند یعنی امنیت شغلی و خانه‌ای در حومه شهر نیستم. من نمی‌خواهم کارمند باشم. من از اینکه پدرم همیشه به خاطر اینکه در محل کار سرش شلوغ بود و نمی‌توانست به دیدن مسابقات فوتبال من بیاید ناراحت بودم. از این متنفر بودم که با وجود سختکوش بودن پدر من، دولت پس از مرگش قسمت

اعظم حاصل کار کرد یک عمر او را برای خودش برداشت. پدرم حتی نتوانست آن چیزهایی را که آنقدر سخت برایشان کار کرده بود برای ما به ارث بگذارد. در حالیکه پولدارها این کار را نمی‌کنند و اگر سخت کار می‌کنند حاصل آن را برای فرزندانشان می‌گذارند.

۲. حالا خواسته‌ها: من می‌خواهم که به سراسر کشورهای جهان سفر کنم و سبکی از زندگی را داشته باشم که خودم دوست دارم. دوست دارم این کارها را موقعی انجام بدهم که هنوز جوانم و دوست دارم آزاد باشم. می‌خواهم کنترل وقت و زندگی‌ام به دست خودم باشد. می‌خواهم که پول برایم کار کند.

این‌ها به نظر من همان دلایل عمیق و احساسی هستند. شما نظرتان چیست؟ اگر به نظرتان این دسته از احساسات درونی‌تان به اندازه‌ای که باید قوی و دید نیستند آنوقت واقعیت جاده‌ای که در برابر شماست از دلایل شما بزرگتر و قویتر است. خیلی از اوقات پیش آمده است که من پولی از دست داده باشم یا مجبور به عقب‌نشینی شده باشم اما همین دلایل عمیق احساسی که در وجودم ریشه دارند به من کمک کرده‌اند تا دوباره بایستم و به پیش بروم. دوست داشتم قبل از رسیدن به ۴۰ سالگی از نظر مالی مستقل شده باشم اما این کار تا ۴۷ سالگی‌ام طول کشید و من در این مدت تجربیات زیادی کسب کردم.

همان‌طور که قبلاً هم گفتم کاش می‌توانستم ادعا کنم که ثروتمند شدن آسان است اما اینگونه نبود. البته این کار در عین حال مشکل هم نیست. بدون داشتن دلیل یا هدفی قوی هر کاری در زندگی انجامش سخت می‌شود.

اگر دلیل قوی‌ای ندارید ادامه مطالعه این کتاب کار بیهوده‌ای است. چون به نظرتان می‌رسد که هنوز کارهای زیادی هست که باید انجام دهید.

۳. من همگام با زمانه انتخاب می‌کنم: این همان قدرت انتخاب داشتن است. به همین دلیل است که مردم دوست دارند در کشوری آزاد زندگی کنند. زیرا افراد خواستار داشتن قدرت انتخاب هستند.

از لحاظ مالی با هر یک دلاری که بدست می‌آورید می‌توانید انتخاب کنید که در آینده ثروتمند فقیر یا جزو طبقه متوسط جامعه باشید. عادت‌هایی که در رابطه با هزینه کردن پولمان داریم بازتابی از شخصیت واقعی خود ما هستند. فقرا عادت‌های فقیرانه‌ای هم در زمینه هزینه کردن پول دارند.

وقتی کودک بودم از جمله مزایایی که داشتم امکان انجام بازی مونوپولی بود. هیچ کس به من نگفته بود که بازی مونوپولی مخصوص بچه‌هاست بنابراین در بزرگسالی هم آنرا انجام می‌دادم. به علاوه پدر پولداری داشتم که تفاوت بین بدهی و دارایی را برایم

مشخص کرده بود. بنابراین از مدت‌ها پیش وقتی بچه بودم تصمیم گرفتم پولدار بشوم و می‌دانستم که صرفاً کافی است که بدانم چطور باید دارایی جمع کنم. بهترین دوستم مایک هم اگر چه ستون دارایی‌هایش را از پدرش به ارث برده بود اما این دلیل نمی‌شد که نخواهد دنبال یادگیری برود. بسیاری از خانواده‌های ثروتمند، ثروتشان یک نسل بیشتر دوام نمی‌آورد دلیلش هم این است که کسی را تربیت نکرده‌اند که نگهبان خوبی برای دارایی‌شان باشد.

بسیاری از افراد خودشان تصمیم می‌گیرند که ثروتمند نباشند. به نظر ۹۰ درصد افراد جامعه، ثروتمند شدن به معنی تحمل دردهای طاقت فرساست. به همین دلیل هم، جمله من علاقه‌ای به پول ندارم ورد زبانشان است یا مثلاً می‌گویند من هیچ وقت پولدار نمی‌شوم، لازم نیست نگران باشم چون هنوز جوان هستم، همچنین که کمی پول درآوردم آنوقت در مورد آینده‌ام فکر می‌کنم، مخارج زندگی به عهده همسر/شوهرم است.

اشکالی که این جملات دارند این است که با گفتن این جملات امکان دو چیز از فرد سلب می‌شود: ابتدا وقت است که با ارزش‌ترین دارایی فرد است و بعدی هم فرصت یادگیری است. پول نداشتن نباید به تنهایی دلیلی برای عدم یادگیری باشد. اما به هر حال هر یک از ما روزانه تصمیم می‌گیریم که با وقتمان چکار کنیم با پولمان چه کار

کنیم و چه مطالبی را مطالعه کنیم. قدرت انتخاب داشتن به همین معنا است. همه ما هم حق انتخاب داریم. من خودم انتخاب کردم که پولدار باشم و هر روز هم این انتخاب را تجربه می‌کنم.

اول روی آموزش دیدن تمرکز کنید. واقعیت‌اش را بخواهید تنها دارایی‌ای که همه از آن بر خوردارند مغزشان است که نیرومندترین ابزاری است که می‌توانند روی آن تسلط داشته باشند. همانطور که قبلاً هم در مورد قدرت انتخاب صحبت کردم هر یک از ما می‌تواند انتخاب کند که چه موضوعی را مطالعه کند. مثلاً شما می‌توانید تمام روزتان را پای شبکه تلویزیونی MTV بنشینید یا مجلات تخصصی گلف بخوانید یا به کلاس سفالگری بروید یا دوره برنامه‌ریزی مالی بگذرانید. انتخاب با شماست. بسیاری از افراد هستند که قبل از آنکه به یادگیری در مورد سرمایه‌گذاری بپردازند سراغ سرمایه‌گذاری کردن می‌روند.

اخيراً منزل یکی از آشنایان ما که خانم ثروتمندی هم هست، مورد دستبرد دزدان قرار گرفت. دزدها تلویزیون و دستگاه ویدئوی او را برده بودند اما به کتاب‌هایی که وی مطالعه می‌کند دست نزده بودند. خوب همه ما حق انتخاب داریم. ۹۰ درصد از جمعیت جامعه ما دستگاه تلویزیون می‌خرند و فقط ۱۰ درصد از آنها کتاب‌هایی که در مورد بیزنس نوشته می‌شوند یا نوارهایی که در مورد سرمایه‌گذاری هستند را تهیه می‌کنند.

خوب می‌پرسید من چه کار می‌کنم؟ خوب من در سمینارها شرکت می‌کنم. وقتی سمینارها حداقل ۲ روزه باشند بیشتر هم خوشم می‌آید چون می‌توانم خودم را در موضوع مطرح شده غرق کنم. سال ۱۹۷۳ یک روز داشتم تلویزیون نگاه می‌کردم که یک آگهی آن وسطها پخش شد که در مورد سمیناری ۳ روزه با موضوع خرید بدون پیش پرداخت اولیه بود. من برای ورودی سمینار ۳۸۵ دلار پرداخت کردم. گذراندن آن دوره حداقل ۲ میلیون دلار برایم سود داشته است. اما مهم تر از آن از یک عمر کار کردن خلاص شده‌ام. من سالی حداقل به ۲ مورد از این دوره‌ها برخوردار می‌کنم.

من عاشق نوارهای صوتی هستم. دلیلش هم این است که می‌توانم هر جا که خواستم نوار را برگردانم. یک بار داشتم به یکی از نوارهای صوتی پیتربلینچ گوش می‌دادم و او چیزی گفت که من کاملاً مخالفش بودم. اما به جای اینکه بخوام مغرور شوم و به انتقاد از او پردازم آن تکه ۵ دقیقه‌ای از صحبت او را حداقل ۲۰ بار مجدداً به عقب برگرداندم و گوش دادم. شاید هم بیشتر. اما ناگهان وقتی از حالت تعصبی خودم دست برداشتم دلیل گفته او را فهمیدم. مثل معجزه بود. احساس کردم پنجره‌ای برایم به سمت ذهن یکی از بزرگترین سرمایه‌گذاران معاصر باز شده است. آن موقع توانستم دسترسی عمیقی به منابع عظیم تجربیات و مطالعات او بدست بیاورم.

نتیجه‌ای که در پایان می‌خواهم بگیرم این است که من هنوز روش قدیمی فکر خودم را دارم بعلاوه روشی که پیتز لینچ برای نگریستن به فلان مشکل یا شرایط دارد. در واقع از دو نوع تفکر بهره می‌گیریم و یک راه بیشتر برای تحلیل مشکل دارم که نمی‌توان روی آن قیمتی گذاشت. مثلاً غالب اوقات با خودم می‌گویم پتر لینچ، وارن بافت یا دونالد ترامپ یا جورج سوروس چگونه با این مشکل روبرو می‌شوند؟ تنها راه دسترسی به قدرت عظیم ذهنی این افراد این است که به اندازه کافی متواضع باشم تا گفته‌هایشان را بخوانم یا به حرف‌های آنها گوش بدهم. افرادی که متکبر یا منتقد هستند غالباً کسانی هستند که عزت نفس‌شان پایین است و از ریسک‌پذیری می‌ترسند. می‌بینید اگر نکته جدیدی یاد بگیرید غالباً لازم است که اشتباهی مرتکب بشوید تا کاملاً بخواهید آن را یاد بگیرید.

اگر تا این جای کتاب را خوانده‌اید پس مشکل تکبر را ندارید. افراد متکبر به ندرت مطالعه می‌کنند یا نوارهای صوتی می‌خرند. خوب اصلاً چرا باید این کار را بکنند؟ آنها خودشان را مرکز عالم می‌دانند.

افراد باهوش زیادی هستند که در هنگام مواجه شدن با ایده جدیدی که بر خلاف روش فکری خودشان است مخالفت می‌کنند یا از عقیده قدیمی‌شان دفاع می‌کنند. در این موارد به اصطلاح هوش آنها که با تکبر ترکیب می‌شود نتیجه‌ای جز جهالت ندارد.

تمام ما افرادی را می‌شناسیم که از تحصیلات عالی برخوردارند یا فکر می‌کنند باهوش هستند اما ترازنامه‌شان چیز دیگری را نشان می‌دهد. کسی که واقعاً باهوش باشد از ایده‌های جدید استقبال می‌کند زیرا ایده‌های جدید می‌تواند به ایده‌های قبلی‌شان اضافه شود. گوش دادن از حرف زدن بسیار مهم‌تر است. اگر اینگونه نبود که خدا دو گوش و فقط یک دهان به آدم نمی‌داد. بسیاری از افراد با دهانشان فکر می‌کنند به جای اینکه گوش بدهند تا ایده‌ها و افکار بالقوه جدید را جذب کنند. آنها به جای سوال پرسیدن جر و بحث می‌کنند.

من به ثروتمند شدن به عنوان روندی زمان‌بر و طولانی نگاه می‌کنم. من علاقه‌ای به ذهنیت سریع پولدار شدن که بسیاری از افراد شرکت کننده در مسابقات بخت‌آزمایی یا قمار بازها به آن اعتقاد دارند ندارم. ممکن است یک زمانی معاملات سهام انجام بدهم و یک موقعی هم از آن دست بکشم اما در هر حال همیشه در حال یادگیری هستم. اگر می‌خواهید خلبانی بکنید به شما پیشنهاد می‌دهم که اول دوره آموزش پرواز را بگذرانید. من از افرادی که سهام ملک می‌خرند اما هرگز روی بزرگترین دارایی‌شان یعنی ذهنشان سرمایه‌گذاری نمی‌کنند متعجب می‌شوم. خریدن یک یا دو تا خانه به این معنا نیست که شما دیگر در معاملات املاک استاد شده‌اید.

۴. دوستانتان را با دقت انتخاب کنید: این همان قدرت حاصل از تشریک مساعی است. اول لازم است این را بگوییم که من دوستانم را با توجه به وضعیت مالی‌شان انتخاب نمی‌کنم. من در میان دوستانم اشخاصی هستم که فقر را به عنوان سرنوشت خودشان پذیرفته‌اند. همچنین دوستانی دارم که سالی میلیون‌ها دلار درآمد دارند. من از هر دو گروه آنها آگاهانه مطالبی یاد می‌گیرم.

البته باید اعتراف کنم بعضی از افراد را هم صرفاً به دلیل ثروتمند بودنشان انتخاب کرده‌ام. اما من دنبال پول آنها نبوده‌ام بلکه می‌خواستم از دانسته‌های آنها استفاده کنم. در برخی از موارد این افراد پولدار دوستان عزیزم شده‌اند و در برخی موارد هم نه.

حالا که به این جای بحث رسیدیم دوست دارم تفاوتی را یادآوری کنم. چیزی که من متوجه شده‌ام این است که دوستان پولدارم در مورد پول حرف می‌زنند. منظورم این نیست که خودستایی کنند بلکه منظورم این است که آنها به این موضوع علاقه‌مندند. بنابراین من از آنها یاد می‌گیرم و آنها هم از من یاد می‌گیرند. اندسته از دوستانم که می‌دانم گرفتاری‌های مالی زیادی دارند علاقه‌مند نیستند که در مورد پول بیزنس یا سرمایه‌گذاری حرفی هم بزنند. اغلب فکر می‌کنند حرف زدن در این مورد بی‌ادبی است یا کار عاقلانه‌ای نیست. به این ترتیب من از دوستانی که مشکلات مالی دارند هم یاد می‌گیرم. از آنها یاد می‌گیرم که چه کارهایی را نباید انجام داد.

من چندین دوست دارم که ظرف مدت کوتاهی توانسته‌اند پولدار شوند و صدها میلیون دلار درآمد داشته باشند. سه تن از آنها هم نکاتی مشابه آنچه برایتان گفتم را برای من بازگو کرده‌اند: اندسته ازدوستان‌شان که بی پول هستند هر گز نزد آنها نیامده‌اند تا آنها در مورد چگونگی پول درآوردن‌شان بپرسند. اما در مقابل همیشه می‌آیند تا وام بگیرند یا تقاضای شغل از آنها داشته باشند یا هر دویشان را با هم بخواهند.

هشدار: به حرف افراد فقیر یا ترسو گوش ندهید. من چنین دوستانی دارم و بسیار هم آنها را دوست دارم اما آنها همان جوجه کوچولوها هستند. وقتی بحث بر سر پول باشد مخصوصاً اگر پای سرمایه‌گذاری وسط بیاید به نظر آنها "همیشه آسمان ممکن است روی سرشان خراب شود". آنها همیشه می‌توانند دلیلی برای درست از آب در نیامدن فلان چیز بتراشند.

مشکل این است که افراد به صحبت‌های آنها گوش می‌دهند. اما آن‌هایی هم که چشم بسته به حرف‌های ناامید کننده این افراد گوش می‌کنند هم از قماش همان جوجه کوچولوها هستند. به قول آن ضرب‌المثل قدیمی که می‌گوید " کند هم جنس با هم جنس پرواز ".

اگر شبکه CNBC را تماشا کنید (که منبعی با ارزش از اطلاعات مربوط به سرمایه‌گذاری است) می‌توانید از برنامه میزگرد متخصصان این شبکه کلی استفاده کنید. یکی از متخصصان عقیده دارد که وضع بازار خوب است و دیگری وضعیت آنرا بحرانی می‌داند. اگر با هوش باشید به حرف هر دوی این افراد گوش می‌کنید. بایستی ذهنتان را آماده پذیرش نقطه نظرات با ارزش هر دوی این افراد بکنید. متأسفانه غالب فقرا فقط به حرف‌های جوجه کوچولو گوش می‌کنند.

من دوستان صمیمی بسیاری داشته‌ام که سعی کرده‌اند مرا از سرمایه‌گذاری یا انجام فلان معامله منصرف کنند. چند سال پیش یکی از دوستانم به خاطر بدست آوردن گواهی سپرده‌گذاری ۶ درصدی بسیار هیجان زده شده بود. من به او گفتم که از دولت مرکزی شخصاً ۱۶ درصد سود می‌گیریم. وی روز بعد مقاله‌ای برایم فرستاده بود که در آن توضیح داده بود سرمایه‌گذاری من به چه دلیلی خطرناک است. من سال‌هاست که سود ۱۶ درصدی دریافت می‌کنم و وی همچنان ۶ درصد سود می‌گیرد.

بایستی بگویم که یکی از سخت‌ترین جنبه‌های تولید ثروت روراست بودن فرد با خودش و هم‌رنگ جماعت به پیش نرفتن اوست. زیرا معمولاً در بازار این توده‌ها هستند که دیرتر از همه خبردار می‌شوند و قربانی می‌شوند. در بسیاری از موارد اگر معامله بزرگی در جریان باشد آنها بسیار دیر می‌رسند. دنبال معاملات جدید بگردید. آن

موقعی که من موج سواری می کردم ضرب‌المثلی بود همیشه موج دیگری هم در راه هست. معمولاً افرادی که عجله می‌کنند و دیر هنگام به موج می‌رسند کسانی هستند که از دور مسابقه حذف می‌شوند.

سرمایه‌گذاران با هوش کسانی هستند که برای خرید و فروش در بازار منتظر زمان معینی نمی‌مانند. اگر آنها یک موج را از دست بدهند دنبال موج دیگری می‌گردند و خودشان را برای رسیدن آن آماده می‌کنند. دلیل اینکه چرا انجام این کار از نظر بسیاری از سرمایه‌گذارها سخت است این است که خرید چیزی که در بازار برایش تقاضایی وجود ندارد به نظرشان ترسناک می‌آید. سرمایه‌گذار ترسو مانند گوسفندی است که هم پای گله پیش می‌رود. ممکن است که سرمایه‌گذاری عاقل سودش را از معامله‌ای بدست آورده باشد و به جلو برود اما سرمایه‌گذار ترسو همچنان اسیر حرص خودش بماند. سرمایه‌گذاران با هوش هنگامی وارد عمل می‌شوند که مورد سرمایه‌گذاری‌شان در بازار چندان محبوبیتی نداشته باشد. آنها می‌دانند همان لحظه که خریدشان را انجام می‌دهند سود کرده‌اند و نباید منتظر فروش بمانند. آنها صبورانه انتظار می‌کشند اما همان طور که گفتم برای انجام معامله زمان خاصی را در نظر نمی‌گیرند. بلکه مانند موج سواری هستند که منتظر موج بعدی می‌مانند.

در واقع این نوع معاملات در دسته‌بندی معاملات بین خودی جای می‌گیرند. بعضی از انواع آنها قانونی و بعضی هم غیر قانونی هستند اما به هر حال انجام می‌شوند. تفاوت در این نوع معاملات بسته به میزان نزدیکی فرد سرمایه‌گذار به منبع اطلاعاتی‌اش در بازار است. اگر دوستان پولداری داشته باشید که به مرکز منبع اطلاعاتی بازار نزدیک باشند یعنی همان جایی که پولسازی در آنجا صورت می‌گیرد آنوقت می‌توانید از اطلاعاتشان استفاده کنید. معاملات بر پایه اطلاعات است که شکل می‌گیرد. اگر می‌خواهید در مورد زمان وقوع معامله‌ای بزرگ در بازار مطلع شوید یا قبل و بعد از بحران مالی‌ای که در بازار روی می‌دهد خودتان را از مهلکه بیرون بکشید می‌توانید از اطلاعات این دسته افراد استفاده کنید. منظورم این نیست که کار غیر قانونی انجام بدهید بلکه هر چه زودتر این موارد را بدانید آنوقت شانس سود کردن‌تان بالاتر می‌رود و خطری که تهدیدتان می‌کند کمتر می‌شود، هوش مالی یعنی همین.

۵. در یک فرمول مهارت پیدا کنید و سپس دنبال یادگیری فرمولی دیگر بروید:

این همان قدرت یادگیری سریع است. هر ثانوی برای پخت نان از دستورالعمل خاص پیروی می‌کند حتی اگر دستور مزبور ساخته و پرداخته ذهن خودش باشد. این قضیه در مورد پول در آوردن هم صدق می‌کند به همین خاطر است که در اصطلاح به پول مایه هم می‌گویند.

من می‌خواهم از یکی از گفته‌های مصطلح استفاده کنم و بگویم که شما همان شغلی را برمی‌گزینید که در موردش مطالعه می‌کنید. به بیان دیگر می‌خواهم بگویم باید در مورد چیزهایی که مطالعه می‌کنید و یادشان می‌گیرید دقت داشته باشید. زیرا ذهن شما آنقدر قوی است که هر چه در آن جا بدهید در زندگی شما نمود پیدا می‌کند. به عنوان نمونه اگر آشنایی مطالعه کنید به احتمال زیاد آشنای می‌شوید و دوست دارید آشنایی کنید. اگر دیگر دوست نداشته باشید که آشنایی کنید آنوقت باید حرفه دیگری را مطالعه کنید. مثلاً فرض کنید که می‌خواهید معلم مدرسه بشوید. اگر تدریس خوانده باشید غالباً مدرس می‌شوید و غیره. موضوعات مورد مطالعه‌تان را هوشمندانه انتخاب کنید.

وقتی بحث بر سر پول باشد غالباً توده‌های مردم فرمول پایه‌ای را به کار می‌برند که در مدرسه یاد گرفته‌اند. فرمول مزبور از این قرار است " برای پول در آوردن کار کن ". فرمولی که من شخصاً آن را در دنیا شایع می‌بینم به این صورت است که هر روز میلیون‌ها نفر از افراد از خواب بر می‌خیزند و می‌روند سر کار تا پول بدست بیاورند و صورت حساب‌هایشان را پردازند و دست چک‌شان را میزان می‌کنند. یک سری سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌خرند و باز برمی‌گردند سر کار. این همان فرمول پایه یا دستور العمل تهیه، مایه آنهاست.

اگر از انجام کاری که می‌کنید خسته‌اید یا از بابت آن به‌اندازه کافی پول در نمی‌آورید کافی است فرمول پول در آوردنتان را عوض کنید.

سال‌ها پیش که ۲۶ ساله بودم در کلاس هفتگی‌ای با عنوان چگونه ملک مرهونه (گرو گذاشته شده) خریدار کنیم شرکت کردم. در آن کلاس فرمولی یاد گرفتم. قدم بعدی‌ای که باید برمی‌داشتم این بود که از خودم پایداری و استقامت نشان بدهم تا مطلبی که یاد گرفته بودم را عملاً پیاده کنم. بسیاری از افراد در همین نقطه است که متوقف می‌شوند. به مدت ۳ سال در حالی که برای زیراکس کار می‌کردم وقت آزاد خودم را به مهارت پیدا کردن در خرید املاک مرهونه اختصاص داده بودم. با استفاده از این فرمول چندین میلیون دلار در آوردم. اما امروزه این نحوه پول در آوردن به کندی جواب می‌دهد و دیگر بکر نیست.

بنابراین بعد از اینکه در این فرمول مهارت پیدا کردم دنبال یادگیری فرمول‌های دیگر رفتم. بسیاری از اطلاعاتی را که سر کلاس‌های مختلف یاد گرفته بودم مستقیماً به کار نبردم. اما همیشه چیزهای جدیدی یاد می‌گرفتم.

من در کلاس‌هایی که مخصوص تجارِخِیارِ ۵ کالا تشکیل میشدند و کلاس‌هایی که در مود دلال‌های فرصت طلب بازار بر گزار می‌شدند شرکت می‌کردم. من پا را از حد

خودم فراتر گذاشته بودم. در این کلاس‌هایی که نام بردم، افرادی بودند که مدرک دکترا در فیزیک هسته‌ای و علوم فضایی داشتند. با این حال من توانستم مطالب زیادی یاد بگیرم که باعث شدند سرمایه‌گذاری‌هایم در سهام واملاک سود بیشتری برایم به ارمغان بیاورد. بسیاری از دانشگاه‌ها و دانش‌سراها دوره‌هایی در مورد برنامه‌ریزی مالی و خرید سرمایه‌گذاری‌های سنتی برگزار می‌کنند. شرکت در این نوع کلاس‌ها برای شروع بسیار عالی است.

بنابراین من همیشه دنبال فرمول سریع‌تر برای رسیدن به جواب می‌گردم. به همین دلیل است که درآمد روزانه من بر مبنای تقریباً ثابت بیشتر از درآمدی است که بسیاری از افراد در کل عمرشان بدست می‌آورند.

یک نکته فرعی دیگر از این قرار است: در این دنیایی که به سرعت در حال تغییر و تحول است دیگر نمی‌توانید به چیزهایی که می‌دانید اتکا کنید چون غالباً دانسته‌های شما کهنه و قدیمی هستند. مهم این است که چقدر سریع یاد بگیرید. این مهارت است که نمی‌توان قیمتی روی آن گذاشت. در واقع آن چیزی که قیمتی ندارد یافتن فرمول‌های جدیدتر برای پول در آوردن است. سخت‌تر کار کردن برای بدست آوردن پول بیشتر، فرمولی متعلق به عهد عتیق است.

۶. اول به خودتان پول بدهید. این همان قدرت خویشتن داری است. اگر شما نمی‌توانید بر خودتان تسلط داشته باشید پس سراغ پولدار شدن نروید. آنوقت مثلاً بایستی ابتدا در نیروی دریایی عضو شوید یا به عضویت یک تشکیلات مذهبی در بیایید تا بتوانید خویشتن داری را یاد بگیرید. معنی ندارد که بخواهید سرمایه‌گذاری کنید و پولدار شوید و بعد ناگهان همه داشته‌هایتان را از دست بدهید.

همین فقدان خویشتن داری است که باعث می‌شود بسیاری از برندگان مسابقات قرعه‌کشی پس از آنکه میلیون‌ها دلار بدست آوردند به سرعت ورشکست بشوند. باز هم فقدان خویشتن داری است که سبب می‌شود آنهایی که حقوقشان بالا می‌رود سریع بروند و ماشین بخرند یا به تعطیلات بروند.

گفتن اینکه کدام یک از ده مرحله‌ای که برایتان نام بردم مهم‌تر است مشکل است. اما از میان تمامی این مراحل، همین مرحله خویشتن داری سخت‌ترین مرحله برای مهارت یافتن است. مخصوصاً اگر خویشتن داری جزئی از وجودتان نباشد. من حتی می‌خواهم به خودم جرات بدهم و ادعا کنم که فقدان خویشتن داری فردی است که دلیل اولیه تقسیم بندی افراد به ثروتمند فقیر و متوسط است.

به بیان ساده می‌توان گفت افرادی که عزت نفسشان پایین است و تحمل کمی در برابر فشارهای مالی دارند هرگز نمی‌توانند پولدار شوند. همان طوری که گفتم یکی از درس‌هایی که از پدر پولدار گرفتم عنوانش "به این سو و آن سو کشاندن فرد توسط زندگی" بود. زندگی می‌تواند یک نفر را اسیر ناملایمات خودش کند و این امر نه به دلیل قلدری دیگر افراد در مقابل آن فرد است بلکه به دلیل فقدان اراده و کنترل درونی در وجود فرد اتفاق می‌افتد. افرادی که از فقدان شکیبایی درونی رنج می‌برند غالباً قربانی آن دسته‌ای می‌شوند که خویششان دار هستند.

من در کلاس‌های کارآفرینی که تدریس می‌کنم مدام به افراد یادآوری می‌کنم که توجهشان را به محصول سرویس یا وسیله‌ای که به افراد ارائه می‌دهند متمرکز نکنند بلکه به شکوفایی مهارت‌های مدیریتی‌شان پردازند.

سه تا از مهمترین مهارت‌های مدیریتی که برای شروع بیزنس‌تان نیاز دارید به این

شرح هستند:

۱. مدیریت گردش سرمایه

۲. مدیریت افراد

۳. مدیریت زمان شخصی

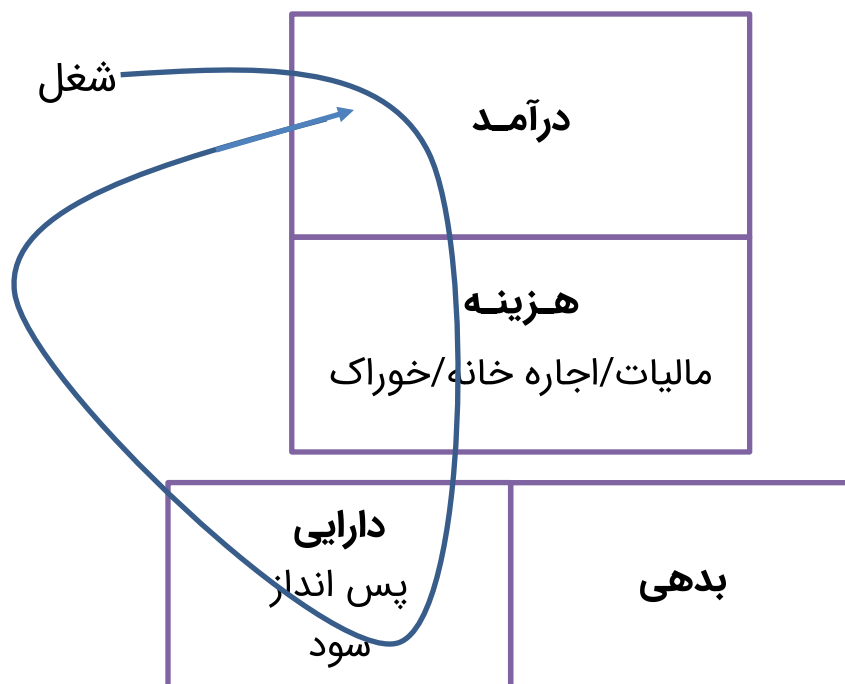
باید بگوییم که سه مهارتی که نام بردم را می‌توان به هر چیزی و نه فقط کار آفرینی تعمیم داد. این سه مهارت هم به زندگی شما به طور کلی مربوط می‌شود و هم می‌توانید به طور خاص آن‌ها را در اجزای نقش‌هایی که در خانواده بیزنس مدیریت تشکیلات خیریه در شهرتان یا به عنوان عضوی از یک ملت ایفا می‌کنید به کار بگیرید.

هر یک از این مهارت‌ها را می‌توانید با تقویت خویشتن داریتان شکوفاتر هم بکنید. من شخصاً گفته اول به خودت پرداز را شوخی تلقی نمی‌کنم.

جمله اول به خودت پول پرداز بر گرفته از کتاب **ثروتمندترین مرد بابل** نوشته جورج کلاسن است. این کتاب را میلیون‌ها نفر خریداری کرده‌اند اما با وجود این که میلیون‌ها نفر از افراد این جمله را بارها تکرار کرده‌اند و خوانده‌اند تعداد بسیار کمی از آنها از آن تبعیت می‌کنند.

همان طور که گفتم سواد مالی به شخص‌امکان خواندن و فهمیدن اعداد و ارقام را می‌دهد. شخص می‌تواند از طریق اعداد به اصل ماجرا پی ببرد. من می‌توانم با نگاه کردن به ترازنامه مالی و صورتحساب یک نفر بگویم که کسی که خودش این جمله را تکرار می‌کند واقعاً به این گفته معتقد است یا نه.

تصویر می‌تواند جای هزاران کلمه گویا باشد. پس بیایید دوباره صورت حساب مالی فردی که اول به خودش پول می‌دهد را با فردی که این کار را نمی‌کند مقایسه کنیم:



این تصاویر را بررسی کنید و ببینید آیا متوجه تفاوتی میان آنها می‌شوید؟ همان طوری که قبلاً هم گفتم بایستی دنبال گردش سرمایه بگردید که اصل ماجراست. خیلی‌ها به اعداد و ارقام نگاه می‌کنند و متوجه اصل ماجرا نمی‌شوند. اگر واقعا متوجه نیروی نهفته در گردش سرمایه بشوید آنوقت سریع به اشتباهی که در تصویر صفحه بعد وجود دارد می‌شوید یا در واقع به این دلیل پی می‌برید که چرا ۹۰ درصد افرادی که در طول

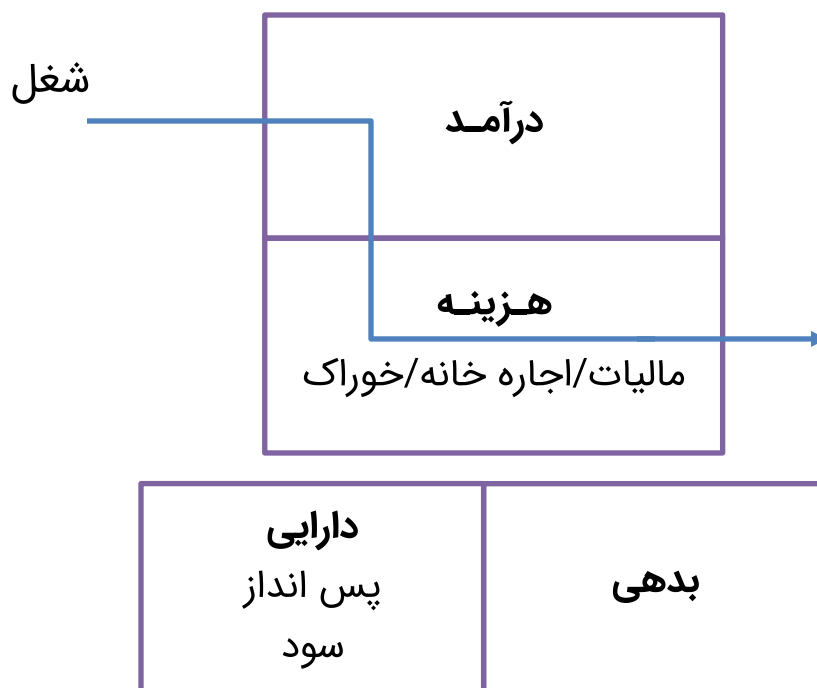
زندگی‌شان سخت کار می‌کنند باید در دوران از کار افتادگی چشم انتظار حمایت‌های دولتی و تامین اجتماعی باشند.

متوجه شدید؟ نمودار بالایی در واقع نمایانگر فردی است که اول از همه به خوش پول پرداخت می‌کند. او هر ماه قبل از اینکه هزینه‌های ماهیانه‌اش را بپردازد اول مبلغی برای خودش در ستون دارایی‌اش کنار می‌گذارد. گرچه میلیون‌ها نفر از افراد کتاب کلاس را خوانده‌اند و جمله اول به خودتان پول بدهید را دیده‌اند باز هم کاری که می‌کنند بر عکس است.

حالا فریادهای آن دسته‌ای را که معتقدند اول باید صورتحساب‌هایشان را تسویه کنند می‌شنوم و می‌توانم قیل و قال آندسته از افراد مسئولیت‌پذیری را بشنوم که صورتحسابشان را اول وقت پرداخت می‌کنند. من نمی‌گویم بی‌مسئولیت باشید و صورتحسابتان را پرداخت نکنید من فقط می‌گویم همان کاری را انجام بدهید که در کتاب به آن اشاره شده است. تصویری که در بالا مشاهده کردید نمونه‌ای از اقدام درست یک فرد است نه تصویری که در ادامه می‌آید.

بسیاری از حسابدارها، کارگزاران بانکی دفتردارهایی که من و همسر با آنها کار می‌کردیم با این نگرش اول به خودت پول بپرداز مشکل داشتند. دلیلش هم این بود

که خود این افراد متخصص همان کاری را انجام می‌دهند که بسیاری از افراد دیگر می‌کنند یعنی به خودشان آخر از همه پول می‌دهند و اول سهم دیگران را می‌دهند.



یک بار ماه‌های متوالی بود که گردش سرمایه دارایی‌هایم بسیار کمتر از میزانی بود که باید برای صورت‌حساب‌هایم می‌پرداختم. باز هم من اول سهم خودم را برمی‌داشتم. دفتردار و حسابدارم از ترس جیغشان درآمده بود. " دولت دست از سرت بر نمی‌دارد. اداره دارایی تو را به زندان می‌اندازد " با این وضعیت رتبه‌بندی اعتبار خودت را داغان می‌کنی. برق را قطع می‌کنند ". من باز هم اول به خودم پول پرداخت می‌کردم.

حتماً می‌پرسید چرا؟ چون اصلاً منظور ثروتمندترین مرد بابل هم همین بود یعنی قدرت خویشتن داری و شکیبایی یا به عبارت عامیانه تر جربزه داشتن. همان‌طور که پدر پولدارم در ماه اولی که برایش کار کردم به من یاد داد بسیاری از مردم اجازه می‌دهند مشکلات مالی بر آن‌ها غلبه پیدا کند. مثلاً به محض اینکه مامور جمع‌آوری قبوض به شما زنگ می‌زند شما سریع هزینه صورت حساب‌تان را می‌دهید.

بنابراین اول صورت حساب‌تان را پرداخت می‌کنید و به خودتان پولی نمی‌دهید. فروشنده‌ای در مغازه به شما می‌گوید هزینه را روی کارت اعتباری حساب کنید یا کارگزار املاک می‌گوید برو وام بگیر چون دولت روی وام رهن خانه به تو تخفیف مالیاتی می‌دهد. کتاب مزبور کلاً در مورد همین نوع موقعیت‌ها نوشته شده است. در مورد این که باید جربزه داشته باشید و برعکس مسیر وقایع حرکت کنید تا ثروتمند شوید. گر چه شاید شما آدم ضعیفی نباشید اما وقتی بحث به پول می‌رسد بسیاری از افراد جراتشان را از دست می‌دهند.

من نمی‌گویم بی‌مسئولیت باشید دلیل آنکه من بدهی کارت مالی یا وسایل دیگر ندارم این است که اول می‌خواهم به خودم پول پرداخت کنم. دلیل این که درآمد را کوچک می‌کنم این است که نمی‌خواهم مالیات آن را به دولت بدهم به همین دلیل است که شمایی که ویدئوی راز ثروتمندان را مشاهده کرده‌اید می‌دانید که درآمد من حاصل از

شرکتی است که در نوادا دارم و در واقع از ستون دارایی‌هایم سرچشمه می‌گیرد. اگر من برای پول کار کنم دولت درآمد را از من می‌گیرد.

من اگر چه صورت حساب‌هایم را آخر می‌پردازم اما از نظر مالی آنقدر قوی هستم که درگیر مسایل طاقت فرسای مالی نشوم. من دوست ندارم بدهی کالاهای مصرفی داشته باشم. در واقع من هم بدهی‌هایی دارم که مقدارشان از بدهی‌های ۹۹ درصد مردم بیشتر هم هست. اما من حساب آن‌ها را تسویه نمی‌کنم. بلکه دیگران یعنی مستاجران این کار را انجام می‌دهند. بنابراین در وهله اول قانون شماره ۱ را که می‌گوید اول به خودتان پول بدهید باید طوری اجرا کنید که بدهی بالا نیاورید. من اگر چه بعد از برداشتن سهم خودم صورت حساب‌هایم را می‌دهم اما طوری این روند را تنظیم کرده‌ام که فقط چند تا صورت حساب کوچک و نه چندان مهم برای تسویه کردن داشته باشم.

در وهله دوم حتی اگر هم پول برای تسویه کردن کم بیاورم باز هم اول سهم خودم را از درآمدم بر می‌دارم. من می‌گذارم که طلبکارها و حتی دولت همین طور داد بزنند. وقتی آنها خشن و بد اخلاق می‌شوند من خوشم می‌آید. چرا؟ چون به من نفع می‌رسانند. آنها به من انگیزه می‌دهند که بلند شوم و پول بیشتری برای خودم ایجاد کنم پس من ابتدا به خودم پول می‌دهم. بعد پولم را سرمایه‌گذاری می‌کنم و اجازه می‌دهم طلبکارها همین طور داد بزنند. به هر صورت من طلب آنها را نیز عموماً به

سرعت می‌دهم. من و همسرم اعتبار بسیار بالایی داریم. ما صرفاً سعی می‌کنیم خودمان را تحت فشار قرار ندهیم و از سپرده‌هایمان یا سهام نقدشده‌مان برای پرداخت بدهی‌هایمان استفاده نمی‌کنیم چون این روش‌ها از نظر مالی چندان هوشمندانه نیستند.

بنابراین پاسخ این است:

الف. خودتان را زیر بار قرض‌های بزرگ قرار ندهید که مجبور باشید بدهی حاصل از آنها را بدهید. هزینه‌هایتان را پایین بیاورید. اول از همه برای خودتان دارایی جمع کنید آنوقت بروید سراغ خرید ماشین یا خانه زیبایی که می‌خواهید. گیرافتادن در چرخه دورانی هوشمندانه نیست.

ب. هر وقت کم آوردید اهمیتی ندهید و سریع به سوی سپرده‌ها یا سرمایه گذاری‌تان هجوم نبرید. از فشاری که رویتان است برای به کار انداختن نبوغ مالی‌تان استفاده کنید تا به راه‌های جدید برای پول درآوردن برسید. آنوقت هزینه صورت حسابتان را پردازید. در این صورت هم هوش مالی‌تان را بالا برده‌اید و هم توانایی خودتان را برای پولسازی افزایش داده‌اید. بسیار پیش آمده است که در شرایط حساس مالی گیر افتاده باشم و از فکر برای خلق راه‌های درآمد بیشتر استفاده کرده باشم و در عین حال با صلابت از دارایی‌هایی که در ستون دارایی‌هایم داشته‌ام محافظت کرده‌ام

و آنها را دست نخورده نگه داشته‌ام. حسابدار من سر و صدا به راه‌انداخته بود و مدام دنبال راه‌های تامین هزینه می‌گشت اما من مثل یک سرباز وظیفه شناس از دژ دارایی‌هایم دفاع کردم.

آدم‌های فقیر عادت‌هایشان هم فقیرانه است. یکی از همین عادت‌های بد فقیرانه " غوطه ور شدن در سپرده‌ها" است. در حالی که پولدارها می‌دانند از سپرده باید فقط برای خلق پول بیشتر استفاده کرد و نباید صورت حساب‌ها را با استفاده از آن تسویه کرد.

می‌دانم که این راه حل به نظرتان خشن می‌رسد اما همان طور که گفتم اگر از درون سخت و محکم نباشید آنوقت زندگی شما را به این سو و آن سو می‌کشاند.

اگر از تحمل فشار مال خوشتان نمی‌آید پس دنبال فرمولی بگردید که به شما جواب بدهد. مثلاً یکی از فرمول‌های خوب کاستن از میزان هزینه‌ها گذاشتن پول در بانک، پرداخت مالیات بر درآمد پیش از مقداری که منصفانه است و هم‌رنگ جماعت شدن و خرید سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری است. اما در این صورت قانون اول به خودتان پول بدهید را نقض کرده‌اید.

قانون مزبور به معنی خودتان را فدا کردن یا امساک ورزیدن در امور مالی نیست. بلکه معنی‌اش این نیست که اول به خودتان پول بدهید بعد از گرسنگی بمیرید. فرض بر این است که باید از زندگی لذت ببرید. اگر به نبوغ مالی‌تان رجوع کنید می‌توانید همه نعمت‌های زندگی را بدست بیاورید. پولدار شوید و صورتحساب‌هایتان را پردازید بدون اینکه زندگی راحت را فدای آن چیزها کنید. هوش مالی هم یعنی همین.

۶. به کارگزاران حقوق خوبی بدهید. این همان قدرت بهره‌مندی از مشورت خوب است. اغلب می‌بینم که افراد تابلویی را جلوی خانه‌شان نصب می‌کنند که رویش نوشته است "فروش مستقیم" یا مثلاً در تلویزیون می‌بینم که خیلی‌ها ادعا می‌کنند کارگزار تنزیل هستند.

پدر پولدارم به من توصیه کرد که روش متفاوتی را در پیش بگیرم. وی اعتقاد داشت که باید به متخصصان زیر دست پول زیادی پرداخت کرد. من هم همین سیاست را در پیش گرفتم. امروزه حقوق زیادی به وکلا، حسابداران، کارگزاران املاک و سهامی که برایم کار می‌کنند می‌پردازم. چون اگر این قبیل افراد در کارشان حرفه‌ای باشند آنوقت خدماتشان به ثروتمند شدن شما کمک می‌کند. آنها هر چه دستمزدشان بیشتر باشد من هم پول بیشتری درمی‌آورم.

ما در عصر اطلاعات زندگی می‌کنیم. روی اطلاعات هم نمی‌توان قیمتی گذاشت. کارگزار خوب کسی است که علاوه بر این که به ما اطلاعات می‌دهد در طول زمان از فرصت‌ها استفاده کند و چیزهای جدیدی هم به شما یاد بدهد. من چند کارگزار دارم که این کارها را با میل و اشتیاق برایم انجام می‌دهند. بعضی از آنها وقتی که پولم بسیار کم بود یا بی پول بودم به من آموزش می‌دادند و ما هنوز هم با هم کار می‌کنیم.

پولی که به عنوان حقوق به کارگزارهایم می‌دهم در قیاس با پولی که به واسطه اطلاعات ارایه شده از سوی آنها بدست می‌آورم بسیار ناچیز است. وقتی کارگزار املاک یا سهامم حقوق زیادی می‌گیرد خوشحال می‌شوم چون در این صورت معنی‌اش این است که من هم پول زیادی بدست آورده‌ام.

کارگزار خوب علاوه بر این پول زیادی برای شخص بدست می‌آورد در وقت او هم صرفه‌جویی می‌کند. درست مثل آن موقعی که من یک تکه زمین خالی را به قیمت ۹۰۰۰ دلار خریدم و سریع آنرا به قیمت ۲۵۰۰۰ دلار فروختم و پورشه‌ام را خریدم. کارگزار چشم و گوش شما در بازار است. آنها هر روز در بازار هستند بنابراین من مجبور نیستم به بازار بروم و ترجیح می‌دهم گلف بازی کنم.

به علاوه افرادی که خودشان خانه‌شان را می‌فرشند نباید ارزش زیادی برای وقتشان قایل شوند. چرا باید بخواهم چند دلار صرفه‌جویی کرده باشم عوض اینکه از وقت اضافه‌ام استفاده کنم و پول بیشتری در بیاورم یا زمان را با آنهایی سپری کنم که دوستشان دارم؟ چیزی که به نظرم خنده‌دار می‌آید این است که فقرا و افراد طبقه متوسط حاضر می‌شوند ۱۵ تا ۲۰ درصد به گارسون‌های رستوران حتی در صورت بد بودن سرویس انعام بدهند اما حاضر نیستند ۳ تا ۷ درصد کمیسیون به کارگزارها بدهند. آنها از انعام دادن به افراد و خارج کردن پول از ستون هزینه‌ها راضی‌اند اما حاضر نیستند به افرادی که می‌توانند به افزایش ستون دارایی‌هایشان کمک کند پولی بدهند این کار از نظر مالی هوشمندانه نیست.

همه کارگزاران یک جور نیستند. متأسفانه بیشترشان فقط فروشنده هستند. به نظر من کارگزاران املاک دیگر از همه‌شان بدترند. فروشندگان املاک گرچه به دیگران ملک می‌فروشند اما خودشان یا دارایی بسیار کمی دارند یا اصلاً صاحب ملک نیستند. بین آن کسی که خانه می‌فروشد و آن کسی که سرمایه می‌فروشد تفاوت فاحشی هست. این موضوع در مورد همه انواع کارگزاران از بورس گرفته تا اوراق قرضه شرکت‌های سرمایه‌گذاری و بیمه که خودشان را بر نامه‌ریز مالی می‌دانند یکسان است. مثل همان چیزهایی است که در قصه‌های بچه‌گانه گفته‌اند که باید یک عالمه قورباغه ۶ را ببوسی

تا از میانشان شاهزاده‌ای را پیدا کنی. این ضرب المثل را یادتان باشد که هر گردی گردو نیست.

من هر وقت با متخصصی برای استخدام مصاحبه می‌کنم اول سعی می‌کنم بفهمم وی چقدر دارایی یا سهام در اختیار دارد چند درصد از درآمدش را مالیات می‌دهد؟ این قاعده در مورد حسابدار و وکیل مسؤل رسیدگی به امور مالیاتی من هم صادق است. من حسابداری دارم که بیزنس شخصی خودش را هم اداره می‌کند. حرفه او حسابداری است اما بیزنسی که دارد املاک است. قبلاً حسابداری داشتم که بیزنس کوچکی داشت اما صاحب هیچ ملک نبود من او را عوض کردم چون علایق کار ما مشترک نبود.

کارگزاری پیدا کنید که قلباً خواستار بهترین منافع برایتان باشد. بسیای از کارگزاران هستند که می‌توانند به شما چیز یاد بدهند و می‌توانند بهترین دارایی‌ای باشند که بدست می‌آورید. اگر شما با آنها منصفانه برخورد کنید بیشتر آنها هم رفتاری منصفانه در قبال شما خواهند داشت. اگر فکر و ذکرتان این باشد که از کمیسیون آنها بزنید آنوقت چه لزومی دارد که آنها برایتان کار کنند.

همان طور که قبلاً هم گفتم یکی از مهارت‌های مدیریتی، مدیریت افراد زیردستان است. بسیاری از افراد فقط آنهایی را می‌توانند مدیریت کنند که فکر می‌کنند نسبت

به خودشان در سطح هوشی پایین تری هستند و می‌توانند رویشان کنترل داشته باشند. مثلاً مدیریت افرادی که در محل کار زیر دستشان هستند. بسیاری از مدیران متوسط همیشه متوسط باقی می‌مانند زیرا فقط می‌دانند چگونه باید با افراد کم‌هوش‌تر به نسبت خودشان رفتار کنند و آنها را هدایت کنند. مهارت حقیقی این است که بتوانید افرادی را که در برخی از عرصه‌های فنی از خودتان باهوش‌تر هستند را مدیریت کنید و حقوق خوبی به آنها پرداخت کنید. به همین دلیل است که شرکت‌ها هیئت مدیره دارند. شما هم باید هیئت مدیره داشته باشید. هوش مالی یعنی همین.

۷. مانند یک بخشنده سرخپوست باشید. این یعنی قدرت بدست آوردن چیزی در برابر دادن هیچ چیز. وقتی اولین بار سفید پوستان پای به خاک ایالات متحده گذاشتند از رسوم فرهنگی که میان برخی سرخپوست‌های بومی شایع بود متعجب شدند. مثلاً اگر یک مهاجر سردش بود این دسته افراد به او پتو می‌دادند. مهاجران که فکر می‌کردند پتو به عنوان هدیه به آنها داده شده است وقتی سرخپوست مزبور تقاضای بر گرداندنش را می‌کرد بهشان برمی‌خورد.

سرخپوستان هم وقتی می‌دیدند مهاجران قصد پس دادن پتو را ندارند ناراحت می‌شدند. اصطلاح بخشنده سرخپوست هم از همین جا نشأت گرفته است. یعنی از یک سوء تفاهم فرهنگی.

در ستون دارایی‌ها مهم است که برای کسب ثروت همانند سرخپوستی بخشنده باشید. سوال اولی که یک سرمایه‌گذار خبره از خودش می‌پرسد این است " چقدر طول می‌کشد تا اصل سرمایه‌ام را بدست بیاورم؟ به علاوه این نوع سرمایه‌گذارها علاقه‌مند هستند که بدانند چه چیزی مجاناً گیرشان می‌آید. به همین خاطر هم باز گشت سرمایه آنقدر برایشان مهم است.

به عنوان مثال من چند تا خیابان پایین تر از محل زندگی خودم یک آپارتمان گروپی را پیدا کردم که در شرف فروش از سوی بانک بود. بانک ۶۰۰۰۰ دلار می‌خواست و من در مناقصه ۵۰۰۰۰ دلار به آنها پیشنهاد قیمت دادم و آنها صرفاً به این دلیل قبول کردند که من همراه با پیشنهاد قیمت‌ام چک بانکی ۵۰۰۰۰ دلاری‌ای را ضمیمه کرده بودم. آنها فهمیده بودند که من واقعاً قصد خرید دارم. خیلی از سرمایه‌گذارها می‌گویند به نظرت پولی که از پیش می‌دهی زیاد نیست؟ بهتر نیست که وام بگیری؟ جواب این است که در این جور موارد نه. شرکت سرمایه‌گذاری‌ام این خانه را در فصل زمستان اجاره می‌دهد یعنی وقتی پرنده‌های مهاجر به آریزونا می‌آیند و ماهی ۲۵۰۰ دلار اجاره آن را به مدت ۴ ماه دریافت می‌کند. اجاره همین خانه در فصول دیگر سال ۱۰۰۰ دلار است. حالا صاحب این دارایی هستم که برایم گاه و بی‌گاه درآمدزایی می‌کند.

من با سهام هم همین کار را می‌کنم گاه و بی‌گاه سرمایه‌گذارم در بازار بورس به من زنگ می‌زند و پیشنهاد می‌کند که مبلغ قابل توجهی را برای خرید سهام شرکتی که وی فکر می‌کند در شرف تحول است و بر ارزش سهامش مثلاً به واسطه محصول جدیدی که می‌خواهد ارائه کند اضافه می‌شود اختصاص دهم. من به مدت ۱ هفته تا یک ماه موقعی که ارزش سهام بالا رفته است پولم را وارد معاملات بازار می‌کنم سپس آن مقدار اولیه‌ای را که به خرید سهام اختصاص داده‌ام بیرون می‌کشم چون نمی‌خواهم نگران نوسانات بازار باشم. چون سرمایه اولیه‌ام برگشته است حالا آماده است که آنرا در جای دیگری سرمایه‌گذاری کنم. پس پولم وارد معاملات بازار می‌شود و از آن خارج می‌شود و من صاحب دارایی‌ای می‌شوم که از نظر فنی داشتش مجانی است.

اگر راستش را بخواهید من هم در بسیاری از موارد پولم را از دست داده‌ام اما صرفاً با آن مقدار پولی وارد معامله می‌شوم که اگر از دستش دادم بتوانم جبران‌ش کنم. می‌توانم بگویم که از میان ۱۰ سرمایه‌گذاری‌ای که انجام می‌دهم در ۲ تا ۳ آنها موفق می‌شوم در ۵ تا ۶ تای آن موارد سود و سرمایه با هم سر به سر می‌شوند و در ۲ تا ۳ تا از این موارد هم ضرر می‌کنم اما ضررهایم را صرفاً محدود به مقدار پولی می‌کنم که در آن زمان اختصاص به معامله داده‌ام.

آنهايي که از خطر کردن متنفر هستند پولشان را در بانک می گذارند و در طولانی مدت به نظرشان سرمایه گذاری بهتر از هیچ چی است. اما مدت زیادی طول می کشد تا در این صورت بتوانید اصل سرمایه تان را برگردانید و در بسیاری از موارد در صورت پس گرفتن اصل پولتان چیزی بدست نمی آورید.

من در هر یک از سرمایه گذاری هایی که انجام می دهم امکان به دست آوردن مجانی یک چیز را در نظر می گیرم. مثلاً یک آپارتمان یا انباری کوچک، یک تکه زمین، خانه، اوراق سهام یا ساختمانی جدید. به علاوه باید خطر این سرمایه گذاری هم کم باشد. در این مورد کتاب هایی هم نوشته شده است که نمی خواهم در این جا به آن ها اشاره کنم. ری کروک (مدیر مک دونالد) فرانسیز (حق تولید انحصاری) همبرگر می فروخت نه به خاطر اینکه عاشق همبرگر بود بلکه به خاطر این که در پوشش فروش حق امتیاز به دنبال املاک مجانی می گشت.

بنابراین سرمایه گذاران عاقل باید توجهشان به چیزی فراتر از سود سرمایه شان باشد. منظورم دارایی هایی است که وقتی سرمایه تان دوباره به دستتان آمد به علاوه سرمایه چیزهای مجانی دریافت می کنید.

۸. دارایی می‌تواند برایتان تجملات به ارمغان بیاورد. این همان قدرتی است که از تمرکز کردن بر افزایش دارایی‌هایتان نصیبتان می‌شود. فرزند یکی از دوستانم عادت بد ولخرجی پیدا کرده بود. وی که تنها ۱۶ سال سن داشت به طور طبیعی خواستار داشتن اتومبیل خودش بود. بهانه‌اش هم این بود که والدین تمام دوستانش برایشان اتومبیل خریده‌اند. این بچه هم می‌خواست سراغ پس‌اندازهایش برود و آنها را به عنوان پیش پرداخت برای خرید ماشین بدهد. همین موقع بود که پدرش با من تماس گرفت و گفت فکر می‌کنی باید بگذارم خودش از پولش پیش پرداخت بدهد یا من هم مثل والدین دیگر برایش ماشین بخرم؟

که من جواب دادم شاید اگر برایش ماشین بخری در کوتاه مدت فشار رویت کم بشود اما در بلند مدت چه درسی به او داده‌ای؟ آیا می‌توانی از اشتیاق او به ماشین‌دار شدن استفاده کنی و کاری کن که او چیزی یاد بگیرد؟ ناگهان فکری به ذهن او خطور کرد و او با عجله برگشت خانه.

۲ ماه بعد مجدداً با این دوست برخورد کردم و پرسیدم چه شد پسرت ماشین خرید؟

نه نخرید من رفتم سراغش و ۳۰۰۰ دلار برای خرید ماشین به او دادم و گفتم به جای اینکه از پس‌انداز مخارج دانشگاهش استفاده کند پول من را بردارد. گفتم خوب این از بخشندگی تو بوده است.

گفت نه واقعاً. من پول را به یک شرط به او دادم. من توصیه تو را که گفته بودی از اشتیاق شدید او استفاده کنم به کار گرفتم و از انرژی او برای صاحب ماشین شدن طوری استفاده کردم که چیزی هم یاد بگیرد.

گفتم حالا شرط چه بوده است؟

وی گفت خوب ما اول بازی گردش سرمایه را بازی کردیم و در مورد استفاده عاقلانه از پول بحث و گفتگوی طولانی‌ای داشتیم. بعد من حق اشتراک مجله وال استریت را به علاوه چند تا کتاب در مورد بازار سهام به او دادم.

بعد پرسیدم چه شد نتیجه چه بود؟

من به او گفتم ۳۰۰۰ دلار مال خودش است اما نمی‌تواند از آن مستقیماً برای خرید اتومبیل استفاده کند. می‌تواند از آن برای خرید و فروش سهام استفاده کند و کارگزار سهامی برای خود پیدا کند. وقتی توانست از ۳۰۰۰ تا ۶۰۰۰ برای خودش دست و پا

کند آنوقت می‌تواند از اصل پول برای خودش ماشین بخرد و ۳۰۰۰ تای دیگر را هم برای خرج دانشگاهش کنار بگذارد.

پرسیدم خوب نتیجه چه شد؟

خوب اولش در خرید و فروش شانس آورد. بعد از چند روز هر چه بدست آورده بود را از دست داد بعد از آن واقعاً علاقه‌مند کار بورس شد. می‌توانم بگویم ۲۰۰۰ تا از دست داده است اما علاقه‌اش بیشتر شده است. وی تمامی کتاب‌هایی که برایش خریده‌ام را خوانده است و برای خواندن کتاب‌های بیشتر به کتابخانه می‌رود. با اشتیاق مجله وال استریت را می‌خواند و حواسش به شاخص‌هاست و به جای MTV بر نامه‌های CNBC را نگاه می‌کند. الان ۱۰۰۰ تا بیشتر ندارد اما علاقه و آگاهی‌اش بیشتر شده است. وی می‌داند که اگر آنرا هم از دست بدهد تا دو سال دیگر چیزی دستش نخواهد آمد. اما به نظر نمی‌رسد که توجهی داشته باشد. حتی به نظر می‌آید به خرید ماشین هم علاقه‌ای ندارد. چون بازی‌ای را پیدا کرده است که به نظرش مفرح تر هم هست.

پرسیدم اگر همه پولش را از دست بدهد چه؟

به آن هم می‌رسیم. من ترجیح می‌دهم وی همین الان همه چیزش را از دست بدهد تا اینکه به سن ما برسد و بخواهد ورشکست شود به علاوه مهم آن ۳۰۰۰ دلاری است

که من صرف تعلیمات او کرده‌ام. چیزهایی که یاد می‌گیرد یک عمر در زندگی بدرخش خواهد خورد و به نظر می‌رسد دیدگاه جدیدی به پول پیدا کرده باشد. فکر می‌کنم دیگر ولخرجی نکند.

همان طوری که در بخش اول به خودتان پول بدهید گفتم اگر فردی نتواند خویشتن‌دار باشد بهتر است که دنبال پولدار شدن نرود. چون گرچه در نظر تولید، گردش سرمایه از ستون دارایی‌ها آسان به نظر می‌رسد اما شکیبایی روحی زیادی لازم است تا پول را مدیریت کند.

بسته به وسوسه‌های بیرونی که در دنیای مصرف‌گرای امروز وجود دارد برای آدم آسان‌تر است که هر چه در می‌آورد را از ستون هزینه‌هایش به مصرف برساند. به دلیل شکیبایی روحی کم، پولی که بدست می‌آید در راه‌هایی مصرف می‌شود که کمترین ارزش را دارند. همین هم دلیل فقر و مشکلات مالی است.

من در این جا برایتان مثالی از هوش مالی در زمینه توانایی مدیریت پول را می‌زنم که ببینید چگونه می‌توان پول بیشتری درآورد.

اگر ما در شروع سال به ۱۰۰ نفر از افراد ۱۰۰۰۰ دلار بدهیم به نظر من در پایان سال:

۸۰ نفرشان چیزی دستشان نمانده است. در واقع آنها برای خودشان قرض بیشتری را تراشیده‌اند و پول را صرف پرداخت پیش خرید ماشین، یخچال، تلویزیون خانواده، ویدئو یا رفتن به تعطیلاتی جدید کرده‌اند. ۱۶ نفر آن ۱۰۰۰۰ دلار را ۵ تا ۱۰ درصد افزایش داده‌اند و ۴ نفر هم آن را به ۲۰۰۰۰ دلار یا میلیون‌ها دلار تبدیل کرده‌اند.

ما به دانشگاه می‌رویم تا حرفه‌ای یاد بگیریم و برای پول کار کنیم. به نظر من یادگیری اینکه چگونه می‌توان پول را به کار گرفت تا برایتان کار کند هم مهم است.

من هم مثل دیگران به تجملات علاقه‌مندم. تفاوت من با دیگران این است که بعضی‌ها تجملات را به قیمت زیر قرض رفتن می‌خرند. این همان تله چشم و هم چشمی با دیگران است. وقتی می‌خواستم برای خودم پورشه بخرم آسان‌ترین راه این بود که به کارگذارم در بانک زنگ بزنم و تقاضای وام کنم. به جای اینکه بخواهم توجه‌ام را به ستون بدهی‌هایم بدهم من تصمیم گرفتم روی ستون دارایی‌هایم تمرکز کنم.

همان طور که عادت‌م است از اشتیاقم به مصرف استفاده کردم تا برای سرمایه‌گذاری انگیزه پیدا کنم.

غالباً این روزها اکثر افراد کاری که می‌کنند این است که برای خرید چیزهایی که می‌خواهند پول قرض می‌کنند به جای اینکه بخواهند روی پول درآوردن فکر کنند.

انتخاب راه اول در کوتاه مدت آسان است اما در بلند مدت مشکل است. قرض گرفتن عادت بدی است که تک تک مردم و ما به طور کلی به آن دچار شده است. یادتان باشد که غالباً راه آسان در ابتدا سخت می‌شود و راهی که در ابتدا سخت به نظر می‌آید بعداً آسان می‌شود.

هر چه از سنین کمتر بتوانید خودتان و آنهایی که دوستشان دارید را آموزش بدهید تا ارباب پول باشند بهتر است. پول نیرویی قدرتمند و موثر است. متأسفانه اغلب مردم از قدرت پول بر ضدشان استفاده می‌کنند. اگر هوش مالی‌تان پایین باشد آنوقت پول می‌تواند به ما فرمانروایی کند. در آنصورت از شما هوشمندانه‌تر عمل می‌کند و اگر اینگونه باشد مجبورید تمام عمرتان را برای پول کار کنید.

اگر بخواهید ارباب پولتان باشید بایستی هوشمندانه‌تر از آن عمل کنید آنوقت پول همان کاری را می‌کند که شما به او می‌گویید. از شما تبعیت می‌کند و به جای اینکه برده پول باشید آقا و صاحب آن خواهید بود. هوش مالی یعنی همین.

۹- نیاز به قهرمان. این همان نیروی نهفته در افسانه‌هاست. وقتی خودم کودک بودم از بیلی میز هنک آرون و یوگی برای خیلی تعریف و تمجید می‌کردم. آن‌ها قهرمانان من بودند. من که آن موقع در لیگ کودکان بیس بال بازی می‌کردم فقط می‌خواستم

شبيه آنها باشم. کارت‌هايي كه از آنها داشتم را مثل گنجي براي خودم نگه‌مي‌داشتم. دلم مي‌خواست تمامي جزييات مربوط به آنها را بدانم. من آمار و ارقام بازي‌هاي آنها متوسط تعداد ضربه‌هايشان، دستمزدى كه مي‌گرفتند و چگونگي رشدشان در ورزش را مي‌دانستم. مي‌خواستم همه چيز را در مورد آنها بدانم زيرا واقعاً مي‌خواستم مثل آنها باشم.

هر موقع كه در سنين ۹ يا ۱۰ سالگي‌ام داوطلب مي‌شدم تا در بازي با چوگان ضربه بزنم يا به عنوان بازيكن خط شروع يا توپ گير بازي كنم خودم نبودم بلكه هنگ يا يوگي بودم.

روش قهرمان سازى يكي از بزرگ‌ترين راه‌هاي يادگيري است كه ما بزرگ‌ترها از آن غفلت مي‌كنيم.

ما قهرمانان مان را فراموش مي‌كنيم و به سادگي دوران كودكي مان را از ياد مي‌بريم. امروزه نوجوان‌هايي را كه در نزديكي خانه ما بسكتبال بازي مي‌كنند مي‌بينم كه ديگر اسمشان در زمين جاني كوچولو نيست. بلكه اسمشان كلايد سر چارلز يا مايكل جردن است.

کپی کردن از رفتار قهرمان‌ها یا ادای آن‌ها را در آوردن راه درست یادگیری، نیز
طریقه ثروتمند شدن است.

به همین دلیل وقتی کسی مانند او جی سیمپسون از اوج افتخار به زمین میافتد آنقدر
سر و صدا به پا می‌شود و همه تاسف می‌خورند.

این جریان از جنجال پرونده قضایی سیمپسون در دادگاه بیشتر سر و صدا می‌کند. یک
قهرمان از دست می‌رود. کسی که مردم همراه او بزرگ شده‌اند به او نگاه می‌کرده‌اند
و می‌خواسته‌اند که شبیه او باشند. یک دفعه موقعیتی پیش می‌آید که خودمان را از
شر آن فرد خلاص می‌کنیم.

حالا هم که سنم دارد بالا می‌رود قهرمان‌های جدیدی برای خودم دارم. در ورزش
گلف قهرمان‌هایی مانند پیترباکوبسون فرد کاپلز و تایگر وودز دارم. من نحوه خم
شدن آن‌ها را هنگام ضربه زدن به توپ تقلید می‌کنم و سعی می‌کنم تمامی مطالبی را
که در مورد آن‌ها نوشته شده است بخوانم. به علاوه در حوزه کاری خودم قهرمان‌هایی
را دارم مانند دونالد ترامپ، وارن بافت، پیتربلینچ، جورج سوروس و جیمز راجرز. در
سنین بزرگسالی‌ام آمار و ارقام مربوط به آن‌ها را خواهم دانست درست مانند دوران
کودکی‌ام که آمار قهرمانان بیس بال را حفظ بودم. من در مورد چیزهایی که وارن

بافت رویشان سرمایه گذاری می کند مطالعه می کنم و هر گفته ای را که از او نسبت به بازار نقل شده باشد می خوانم. من کتاب پیتر لینچ را می خوانم تا بفهمم وی چگونه برای خرید سهام اقدام می کند. در مورد دونالد ترامپ مطالعه می کنم تا بدانم وی چگونه مذاکره می کند و اجزای یک معامله را کنار هم می چیند.

درست مثل دوران کودکی ام که هنگام بازی بیس بال خودم نبودم وقتی وارد بازار می شوم یا سر معامله ای مذاکره می کنم هم ناخود آگاهانه روش ترامپ را در پیش می گیرم یا وقتی موقعیت بازار را بررسی می کنم طوری به آن نگاه می کردم که پیتر لینچ نگاه میکرد. وقتی برای خودمان قهرمان هایی داشته باشیم می توانیم به منبعی شگفت انگیز از نبوغ دسته اول دسترسی پیدا کنیم.

اما قهرمان ها می توانند کار کردی بیشتر از انگیزه دهی صرف به ما داشته باشند. وقتی از دید قهرمان ها به قضیه نگاه کنیم همه چیز آسان می شود. وقتی قانع می شویم که انجام هر کاری آسان است آنوقت می خواهیم که مانند قهرمان ها باشیم. " اگر آنها می توانند پس من هم می توانم ".

اگر نوبت به سرمایه گذاری برسد خیلی از افراد آنرا کار مشکلی می دانند. به جایش دنبال قهرمان هایی بگردید که این کار را در نظرتان آسان جلوه می دهند.

۱۰- **بخشید تا عوضش را ببینید.** این همان قدرتی است که در بخشش نهفته است. هر دو پدر من معلم بودند پدر پولدارم درسی را به من آموخت که تمام عمرم آن را عملی می‌کنم و آن هم ضرورت بخشنده بودن و بخشش است. پدر تحصیلکرده‌ام گرچه از وقت و دانش خیلی می‌بخشید اما از پولش تقریباً چیزی به کسی نداد. همان طوری که گفتم وی در این مورد می‌گفت:

هر وقت پول اضافه داشته باشم آنرا می‌بخشم.

البته خیلی کم هم پیش می‌آمد که پول اضافه داشته باشد. ولی پدر پولدارم هم تعلیمات و هم پولش را به دیگران می‌بخشید. وی عمیقاً به بخشش ده درصد از درآمدش اعتقاد داشت. وی همیشه می‌گفت اگر چیزی می‌خواهی باید چیزی ببخشی. وقتی کمبود پول داشت به کلیسایی که به آن جا می‌رفت و یا به سازمان خیریه مورد علاقه‌اش پول می‌داد.

اگر قرار باشد یک توصیه را با شما در میان بگذارم من توصیه به بخشش می‌کنم.

هر وقت احساس می‌کنید چیزی را کم دارید یا به چیزی نیازمندید اول از آن

کمی بخشید.

سپس مقادیر عظیمی از آن را دریافت می‌کنید. این امر در مورد پول، عشق، لبخند یا روابط دوستانه و اجتماعی صادق است. من می‌دانم که شاید بخشش آخرین کاری باشد که کسی بخواهد برای دریافت چیز مورد علاقه‌اش انجام بدهد اما من از انجام این کار نتیجه گرفتم. من به درستی اصل معامله به این مثل معتقد هستم. به نظر من این اصل حقیقت دارد و من به همین دلیل آنچه می‌خواهم را می‌بخشم.

اگر پول بخواهم از پولم می‌بخشم بنابراین چندین برابر مبلغ در خواستی‌ام را دریافت می‌کنم. اگر دنبال فروش باشم ابتدا به کس دیگری کمک می‌کنم تا چیزی بفروشد سپس معاملات فروش به سوی خودم هم سرازیر می‌شود.

اگر دنبال مراوده یا رابطی باشم ابتدا به شخص دیگری که همین تصمیم را دارد کمک می‌کنم و مثل یک معجزه رابطها به سویم می‌آیند. سالها پیش ضرب المثلی را شنیدم به این مضمون که "خدا احتیاج به دریافت چیزی ندارد اما انسانها نیازمند بخشش هستند". پدر پولدارم غالب اوقات می‌گفت فقرا از ثروتمندان حریص تر هستند. وی در توضیح این حرف می‌گفت که اگر کسی پولدار است به خاطر این بوده که به فراهم کردن چیزهایی می‌پرداخته که سایرین به آن نیاز داشته‌اند.

در تمامی سال‌های زندگی‌ام هر وقت زمانی بوده است که به چیزی نیاز پیدا کرده‌ام یا کمبود پول داشته‌ام یا به کمک کسی نیاز داشته‌ام تنها کاری که لازم بوده انجام بدهم این بوده که بیرون بروم و قدمی بزنم یا در قلب خودم آن چیز را پیدا کنم و تصمیم بگیرم که اول از همه آنرا ببخشم. وقتی هم آن را بخشیده‌ام همیشه به سویم برگشته است. این موضوع مرا یاد داستان فردی می‌اندازد که در یک شب سرد زمستانی با یک بغل هیزم نشسته بود و سر بخاری داد می‌کشید که هر وقت به من گرما دادی آنوقت از این چوب‌ها درونت میریزم.

وقتی نوبت به داشتن پول، عشق، شادی، فروش و مراودات برسد تنها کافی است که فرد ابتدا آنچه می‌خواهد را ببخشد و سپس از آن چیز دسته دسته به سویس سرازیر می‌شود.

غالباً تنها فکر کردن به چیزی که می‌خواهید و فکر کردن به اینکه چگونه می‌خواهید چیزی را که دوست دارید به دیگران بدهید سیلی از فراوانی را به سویتان روانه می‌کند. هر وقت احساس کنم که دور و برم را آدم‌هایی گرفته‌اند که لبخند نمی‌زنند ابتدا خودم لبخند می‌زنم و به آن‌ها سلام می‌کنم بعد می‌بینم که انگار معجزه می‌شود. اطرافم پر از آدم‌های لبخند به لب می‌شود. درست است که می‌گویند دنیایتان انعکاسی از خودتان است.

به همین دلیل است که می‌گویم شما درس بدهید و نتیجه‌اش را خواهید دید. من خودم متوجه شده‌ام که هر چه بیشتر از صمیم قلب به دیگران آموزش می‌دهم خودم بیشتر یاد می‌گیرم. اگر می‌خواهید در مورد پول مطلب یاد بگیرید دانسته‌هایتان را به دیگران یاد بدهید.

آنوقت می‌بینید سیلابی از نکته‌های جدید و ظریف در مرد پول که نمی‌دانستید به طرفتان سر ریز می‌شود. گاهی وقت‌ها هم شده است که در مقابل بخشش به دیگران یا چیزی دریافت نکرده‌ام یا چیزی که به من رسیده است چیزی نبوده است که من می‌خواسته‌ام.

اما وقتی دقیق‌تر شده‌ام و درونم را جستجو کرده‌ام دیده‌ام که در آن مواقع به انتظار دریافت چیزی در حال بخشش چیزی بوده‌ام و در واقع به خاطر بخشش بخشش، نمی‌کرده‌ام. پدر تحصیل کرده‌ام به معلمان آموزش می‌داد و در نهایت هم استاد معلمان شد. پدر پولدارم همیشه به جوان‌ها شیوه انجام بیزنس خودش را آموزش می‌داد. در نگاهی به گذشته می‌بینیم که بخشندگی آنها در قبال چیزهایی که می‌دانستند آنها را هوشمندتر کرد.

در این دنیا نیروهایی وجود دارند که بسیار هوشمندتر از ما هستند. شما می‌توانید آنها را به تسلط خودتان در بیاورید اما انجام این کار با استفاده از نکاتی که برایتان توضیح دادم آسان تر است. فقط کافی است به ازای آنچه که دارید بخشنده باشید آنوقت نیروها هم در قبال شما بخشندگی می‌کنند.

فصل ۱.

باز هم بیشتر می‌خواهید بدانید؟

این کارها را انجام دهید

ممکن است بسیاری از مردم با خواندن ۱۰ گامی که در فصل‌های قبل ارائه دادم هنوز هم راضی نشده باشند. شاید به نظر آنها این گام‌ها بیشتر فلسفی به نظر بیایند تا عملی! به نظر من دانستن فلسفه یک کار، هم به اندازه خود اقدام به آن کار اهمیت دارد. خیلی از افراد هستند که به جای فکر کردن دوست دارند عملاً کاری انجام بدهند و در مقابل خیلی‌ها هم هستند که فکر می‌کنند اما کاری انجام نمی‌دهند. من می‌توانم بگویم که خودم ترکیبی از هر دوی این‌ها هستم. من هم عاشق ایده‌های جدیدم و هم دوست دارم که دست به عمل بزنم.

برای آندسته از افرادی که به دنبال دانستن "بایدها" برای شروع به کار هستند بعضی از کارهایی که خودم انجام دادم را خلاصه‌وار برایتان شرح می‌دهم. همین الآن دست از کاری که می‌کنید بردارید. به بیان دیگر یک لحظه دست بکشید و یک ارزیابی در مورد اینکه کار کردن و کار نکردن از نظر شما چیست انجام بدهید.

دیوانگی این است که کار یکسانی را انجام بدهید و انتظار نتیجه‌ای متفاوت از آن داشته باشید.

دست از انجام آنچه حاصلی برایتان ندارد بکشید و دنبال انجام یک کار جدید

بروید.

به دنبال ایده‌های جدیدی در زمینه سرمایه‌گذاری بروید. من خودم برای این کار به کتابفروشی می‌روم و دنبال کتاب‌های جدید در مورد موضوعات ناب و متفاوت می‌گردم. من به این جور کتاب‌ها می‌گویم فرمول. در مورد فرمول‌هایی که چیزی در موردشان نمی‌دانم کتاب‌های راهنما می‌خرم. به عنوان نمونه کتاب راه حل ۱۶ درصدی نوشته جوئل موسکوویتز را در کتابفروشی بود که پیدا کردم و آنرا خریدم و مطالعه کردم.

اقدام عملی انجام بدهید!

من سه شنبه هفته بعد از خریدن کتاب دقیقاً همان کاری را انجام دادم که در کتاب نوشته بودند. دقیقاً گام به گام. همین کار را با جستجو به دنبال معاملات به صرفه املاک و مستغلات در دفاتر وکلا و بانک‌ها هم انجام داده‌ام. بسیاری از مردم هستند که دست به اقدامی نمی‌زنند یا به دیگران اجازه می‌دهند که با حرف‌هایشان آنها را از

اجرای فرمول جدید که دارند مطالعه‌اش می‌کنند باز دارند. همسایه‌ی من دلیل این که چرا به نظرش راه حل ۱۶ در صدی عملاً کاربردی نداشت را گفت اما من به حرف او گوش ندادم چون خود هرگز آن را امتحان نکرده بود.

یکی را پیدا کنید که کاری که شما قصد انجامش را دارید قبلاً انجام داده باشد، وی را به ناهار دعوت کنید. از وی بخواهید نکات ظریف و ریزه کاری‌های تجارت را برایتان تعریف کند. من خودم برای عمل کردن و گرفتن تاییدیه وثیقه مالیاتی ۱۶ در صدی به اداره مالیاتی منطقه‌مان مراجعه کردم و با یکی از کارمندان دولتی در آنجا صحبت کردم. متوجه شدم که وی هم روی وثیقه مالیاتی سرمایه‌گذاری کرده است. سریع او را به ناهار دعوت کردم.

وی از گفتن چیزهایی که می‌دانست و نحوه انجامشان به من بسیار خوشحال شده بود. پس از ناهار وی تمام بعدازظهر را صرف نشان دادن همه چیز به من کرد. روز بعد توانستم دو ملک عالی را با کمک او پیدا کنم و از آن وقت تا حالا، سود ۱۶ درصدی به دست می‌آورم. یک روز طول کشید تا کتاب را بخوانم یک روز هم دست به اقدام عملی زدم و یک ساعت را برای ناهار صرف کردم و یک روز هم طول کشید تا دو مورد عالی برای معامله پیدا کنم.

در کلاسها شرکت کنید و نوار صوتی بخرید. من در روزنامه‌ها به دنبال کلاس‌های جالب و جدید می‌گردم. بسیاری از آنها یا مجانی‌اند یا هزینه بسیار کمی بر می‌دارند. همچنین من در سمینارهای گران قیمتی که راجع به موضوعاتی برگزار می‌شوند که می‌خواهم در موردشان چیز یاد بگیرم شرکت می‌کنم و هزینه‌هایشان را پرداخت می‌کنم. من صرفاً از راه شرکت در همین دوره‌ها از کار کردن و وابستگی شغلی بی‌نیاز شدم.

من دوستانی داشتم که در این کلاس‌ها شرکت نکردند و به من هم می‌گفتند که پولم را دارم هدر می‌دهم و هنوز که هنوز است سر همان کار قبلی‌شان هستند. تا می‌توانید پیشنهاد قیمت بدهید. من وقتی تصمیم می‌گیرم ملکی را بخرم از خانه‌های زیاد دیگری بازدید می‌کنم و سپس پیشنهاد قیمت می‌دهم. اگر نمی‌دانید پیشنهاد قیمت مناسب کدام است نگران نباشید چون من هم نمی‌دانم. این کار، کار کارگزاران بازار املاک است. آنها هستند که پیشنهاد قیمت می‌دهند.

من لازم نیست کار زیادی انجام بدهم. یکی از دوستانم از من خواست که به او یاد بدهم چگونه باید خانه‌های آپارتمانی بخرد. بنابراین یک روز شنبه من به همراه وکیل او و خودش عازم شدیم تا نگاهی به ۶ خانه آپارتمانی بیاندازیم. ۴ تا از آنها به درد

نمی‌خوردند اما ۲ آپارتمان خوب بودند. من به وی گفتم که برای هر شش تای آنها پیشنهاد قیمت بدهیم و در تمامی موارد هم نصف قیمت مورد نظر مالک را بنویسیم. او وکیلش تقریباً دچار سکت قلبی شده بودند. آنها فکر می‌کردند این کار بی ادبی است و فروشنده ناراحت می‌شود اما به نظر من این وکیل بود که نمی‌خواست کار سختی انجام بدهد. بنابراین آنها کاری انجام ندادند و رفتند تا دنبال معامله بهتری بگردند. هیچ پیشنهاد قیمتی که داده نشد به کنار، آن فرد هنوز هم دارد دنبال معاملات مناسب می‌گردد که قیمت مناسب داشته باشند.

خوب شما تا وقتی که طرف دومی در معامله نداشته باشید که نمی‌دانید قیمت مناسب کدام است. بیشتر فروشندگان بالاتر از قیمت واقعی را از ملک طلب می‌کنند و خیلی کم پیش می‌آید که فروشنده‌ای قیمتی را زیر ارزش واقعی پیشنهاد کند. نکته اخلاقی این داستان این است که پیشنهاد قیمت را خودتان بدهید. آنهایی که سرمایه‌گذار نیستند نمی‌دانند تلاش برای فروش چیزی یعنی چه. من ماه‌ها بود که یکی از املاکم را می‌خواستم بفروشم. من حاضر بودم از هر قیمتی استقبال کنم و برایم مهم نبود که قیمت مزبور چقدر پایین باشد.

اگر به ازای ملک ۱۰ تا خوک هم به من پیشنهاد میدادند راضی بودم. نه به خاطر پیشنهادی که دریافت می‌کردم بلکه از اینکه یک نفر راغب بود ملک را بخرد خوشحال می‌شدم. شاید در عوض ۱۰ تا خوک با پیشنهاد یک خوکداری هم موافقت نمی‌کردم. اما معامله همین است. خرید و فروش کار مفرحی است. یادتان باشد. معامله کردن مفرح است و صرفاً یک بازی است. شما پیشنهاد بدهید شاید یک نفر بگوید بله.

من همیشه در پیشنهاد قیمت‌هایی که می‌دهم یک راه فرار هم برای خودم باز می‌گذارم. در معاملات املاک این گونه پیشنهاد را شروع می‌کنم که "مشروط به رضایت و توافق شریکم" و هرگز دقیقاً ذکر نمی‌کنم که منظورم از این شریک کیست. خیلی‌ها نمی‌دانند منظورم از شریکم گربه‌ام است. اگر آنها پیشنهاد مرا بپذیرند اما من نخواهم معامله کنم به خانه زنگ می‌زنم و با شریکم صحبت می‌کنم. من این جمله بی‌معنی را در پیشنهادهایم به کار می‌برم تا بدانید که این بازی چقدر آسان و ساده است. خیلی از افراد امور را بسیار سخت می‌گیرند و خیلی جدی با آنها برخورد می‌کنند.

پیدا کردن معامله، بیزنس، فرد، سرمایه‌گذار خوب یا هر چیز دیگری مثل قرار گذاشتن است. بایستی به بازار بروید و با خیلی‌ها حرف بزنید تا می‌توانید پیشنهاد بدهید و مذاکره کنید و رد و قبول انجام بدهید. من افراد مجردی را می‌شناسم که در خانه می‌نشینند به این امید که تلفن‌شان زنگ بزند اما اگر شما تام کروز یا سیندی کرافورد

هستید این راه به شما جواب می‌دهد. در غیر اینصورت بایستی بلند شوید و به بازار سری بزنید حتی شده به سوپر مارکت بروید. جستجو کنید پیشنهاد قیمت بدهید رد کنید، مذاکره کنید و قبول کنید. تمام این‌ها روندهایی هستند که تقریباً در تمامی جوانب زندگی‌تان باید طی شان کنید. به مدت ده دقیقه هر ماه در ناحیه‌ای خاص ورزش کنید یا آنجا قدم بزنید یا رانندگی کنید. من بعضی از بهترین موارد سرمایه‌گذاری‌ام را موقعی پیدا کرده‌ام که داشتم آن اطراف ورزش می‌کردم.

مثلاً من به مدت یک سال یک ناحیه خاص را برای نرمش کردن در آن جا در نظر می‌گیرم. من به دنبال تغییرات می‌گردم. برای این که معامله‌ای سود داشته باشد دو تا عامل در آن ضروری است: با صرفه بودن و تغییر. معاملات با صرفه گرچه زیاد هستند اما عاملی که باعث سودآور بودنشان می‌شود تغییر است. پس وقتی نرمش می‌کنم در ناحیه‌ای نرمش می‌کنم که ممکن است دوست داشته باشم آنجا سرمایه‌گذاری انجام بدهم. با تکرار است که من متوجه تغییرات جزئی می‌شوم. وقتی برای مدتی در یک جا ورزش می‌کنم متوجه تابلوهای فروشی می‌شوم که مدت زمانی طولانی نصب شده‌اند. این نکته به معنای این است که احتمالاً فروشنده ملک بیشتر موافق معامله است. من کامیون‌هایی که به آن ناحیه وارد و خارج می‌شوند را تحت

نظر می‌گیرم. با راننده‌هایشان صحبت می‌کنم. با پستی‌ها حرف می‌زنم. حجم اطلاعاتی که این افراد از آن ناحیه دارند شگفت‌انگیز است.

من دنبال نواحی بد می‌گردم. از آن نواحی‌ای که اخبارش آدمهای مناطق دور و بر را می‌ترساند. سالی چند باری از آن جا رد می‌شوم و دنبال نشانه‌های بهبود در آنجا می‌گردم. با خرده فروش‌ها مخصوصاً آن‌هایی که جدید هستند صحبت می‌کنم تا بفهمم علت نقل مکانشان به آنجا چه بوده است. این کار ماهی چند دقیقه وقت می‌کشد و در حالی که دارم آن طرف‌ها ورزش می‌کنم یا برای خرید به مغازه‌ای می‌روم یا از آن خارج می‌شوم این کار را می‌کنم.

در مورد سهام، من به شخصه به کتاب پیتز لینچ به نام موفقیت در وال استریت علاقه‌مندم و فرمولی که وی در آن کتاب مطرح کرده و براساس آن انتخاب سهام‌هایی را توصیه می‌کند که ارزششان بالا می‌رود می‌پسندم. من متوجه این نکته شده‌ام که صرف نظر از آنکه فرد دنبال خرید یا یافتن چه چیزی باشد املاک، سهام، خرید سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری شرکت جدید، حیوان خانگی، خانه جدید، همسر یا حتی معامله پودر رختشویی اصول اساسی یافتن ارزش آن چیز یکی است. روند کار در هر صورت یکی است. شما بایستی بدانید دنبال چه چیزی هستید و بعد دنبالش بروید.

"چرا مصرف کننده‌ها همیشه بی پول هستند؟ وقتی یک سوپر مارکت، جنسی را به حراج می‌گذارد مثلاً کاغذ توالت را می‌بینیم که خریداران هجوم می‌برند و مقادیر زیادی از آن را می‌خرند و ذخیره می‌کنند.

وقتی بازار سهام حراج داشته باشد می‌گویند یا اشتباه شده یا دارند یکی چیزی را تصحیح می‌کنند در نتیجه از آن فرار می‌کنند. وقتی سوپر مارکتی قیمت‌هایش را بالا می‌برد مشتری‌ها از جای دیگر خرید می‌کنند اما وقتی بازار سهام قیمتش را بالا می‌برد مشتری‌ها شروع می‌کنند به خرید کردن."

به دنبال مکان مناسب برای معامله بگردید. همسایه من ملکی را به قیمت ۱۰۰۰۰۰ دلار خرید. من هم ملکی مشابه مال او را در همسایگی‌اش به قیمت ۵۰۰۰۰ دلار خریدم. وی به من گفت که می‌خواهد منتظر بالا رفتن قیمت‌ها بماند. من به او گفتم سود موقع خرید به دست می‌آید نه موقع فروش. وی ملک مزبور را از کارگزار املاک خریده بود که خودش هیچ دارایی شخصی‌ای نداشت. من هم در دپارتمان فروش املاک گروبی در یک بانک ملکم را پیدا کرده بودم و آنرا خریدم. من ۵۰۰ دلار هزینه کلاسی کرده بودم که این نحوه خرید را به من آموزش داد.

در حالی که همسایه من فکر می‌کرد پرداخت ۵۰۰ دلار برای یک کلاس آموزش سرمایه‌گذاری خیلی زیاد (یا احمقانه‌ای) است. و می‌گفت که نه وقتی برای این کلاس‌ها دارد و نه پولشان را. بنابراین منتظر می‌ماند تا قیمت ملک بالا برود. من اول دنبال آنهایی می‌گردم که می‌خواهند بخرند سپس دنبال آنهایی می‌گردم که می‌خواهند چیزی بفروشند. یکی از دوستانم دنبال معامله خرید قطعه زمینی خاص بود. وی پول داشت اما وقتی برای انجام این کار نداشت. من زمینی پیدا کردم که ابعادهای آن زمین مورد نظر دوستانم بزرگتر بود. آنرا قولنامه کردم و سپس دوستانم را خبر کردم و او هم مایل شد قطعه‌ای از آنرا بخرد.

پس من ابتدا قطعه‌ای که او می‌خواست را به او فروختم و سپس زمین را خریدم. باقی مانده زمین را هم بدون پرداخت قیمتی برای خودم برداشتم. نکته این داستان این است که تمام پای سیب را بخرید و آن را قسمت قسمت کنید. بیشتر افراد به دنبال خرید آن چیزی هستند که از پس هزینه‌اش بر بیایند بنابراین چشم انتظار چیزهای کوچک هستند. آنها صرفاً یک قطعه از پای را می‌خواهند بنابراین در نهایت برای قسمتی کوچک بهای بیشتری را می‌پردازند. آنهایی که کوچک فکر می‌کنند دنبال چیزهای بزرگ نمی‌روند.

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید اول از همه مثل ثروتمندها فکر کنید.

خرده فروشها عاشق تخفیف دادن به خریداران عمده هستند. دلیل هم این است که بسیاری از کسبه عاشق خریداران عمده هستند. پس حتی اگر از نظر مالی موقعیت مهمی ندارید باز هم بزرگ فکر کنید. وقتی برای خرید کامپیوتر برای شرکت می‌خواستیم معامله کنیم به چند تا از دوستانم زنگ زدیم و پرسیدم آیا آنها هم تمایل به خرید کامپیوتر دارند؟

بعد از آن سراغ معامله گره‌های زیادی رفتیم و برای خریدی عمده با آنها مذاکره کردیم چون می‌خواستیم تعداد زیادی دستگاه بخریم. من برای معامله سهام هم همین روش را به کار گرفته‌ام. اگر افراد کوچک همیشه از نظر مالی کوچک و عقب مانده باقی می‌مانند به خاطر این است که افکارشان محدود است یا به تنهایی عمل می‌کنند یا اصلاً دست به عمل نمی‌زنند. از تاریخ یاد بگیرید. تمامی شرکت‌های بزرگی که الان در بازار سهام حضور دارند کارشان را به عنوان شرکتی کوچک آغاز کردند. کلنل ساندرز تا قبل از، از دست دادن دار و ندارش در سن ۶۰ سالگی پولدار نشد. بیل گیتس هم قبل از رسیدن به سن ۳۰ سالگی یکی از ثروتمندترین افراد روی زمین شد.

این موضوع را بخاطر داشته باشید عمل کردن همیشه بر دست روی دست گذاشتن برتری دارد.

من برای شناخت فرصت‌های مناسب معامله، روش‌های زیادی را در پیش نگرفته‌ام و هنوز هم نمی‌گیرم. مهم‌ترین کلمات "انجام شد" و "انجام دادن" هستند. همان‌طور که بارها در جای جای کتاب تکرار کرده‌ام قبل از اینکه انتظار در یافت پاداش در امور مالی را داشته باشید بایستی دست به کار بشوید.

پس الان شروع کنید!

پرده آخر: چطور با ۷۰۰۰ دلار هزینه تحصیل فرزندان را پردازید؟

حالا که کتاب دارد به صفحات پایانی خودش می‌رسد و باید کم‌کم آماده چاپ بشود، دوست دارم یک نکته دیگر را هم با شما در میان بگذارم. دلیل اصلی من برای نگارش این کتاب این بوده است که دانسته‌های خودم را با شما در میان بگذارم تا بدانید که چگونه هوش مالی بالا می‌تواند به حل و فصل بعضی از مشکلات رایج مالی در زندگی افراد کمک کند. بدون داشتن آموزش در زمینه امور مالی غالباً ما ناچار به تبعیت از معیارهای معمول خواهیم شد که نصایحی را همانند سخت کار کن پول، پس انداز کن، قرض بگیر و مالیات‌های بالایت را پرداز در بردارند تا با رعایت آنها زندگی‌مان را بگذرانیم. اما امروزه نیاز به دانستن در مورد چیزهایی جدیدتر داریم.

از داستانی که در ادامه می‌آورم به عنوان آخرین نمونه برای توضیح مشکلات مالی‌ای استفاده می‌کنم که امروزه بسیاری از خانواده‌های تازه تشکیل یافته با آن مواجه هستند. چطور می‌خواهید هزینه تحصیلات مناسب برای فرزندان را در بیاورید و در عین حال برای بازنشستگی خودتان هم پول داشته باشید؟ این جا برایتان مثالی می‌آورم تا بدون سخت کار کردن و پول درآوردن بتوانید صرفاً با استفاده از هوش مالی‌تان این کار را انجام بدهید.

یک بار یکی از دوستانم داشت با پریشان خاطری از آن صحبت می کرد که پس انداز پول برای پرداخت هزینه دانشگاه ۴ فرزندش چه کار سختی است.

وی ماهی ۳۰۰ دلار در شرکت های سرمایه گذاری، سرمایه گذاری می کرد و تا به حال توانسته بود که ۱۲۰۰۰ دلار جمع آوری کند. وی تخمین می زد که برای پرداخت هزینه ۴ فرزندش در دانشگاه به ۴۰۰۰۰۰ دلار نیاز دارد. وی ۱۲ سال برای جمع آوری این مبلغ وقت داشت زیرا بزرگترین فرزندش ۶ ساله بود.

سال ۱۹۹۱ وضعیت بازار مسکن در فونیکس حسابی خراب شده بود. مردم داشتند خانه هایشان را می فروختند. من به این هم کلاسی خودم پیشنهاد کردم که با مقداری از پولی که در شرکت سرمایه گذاری خوابانده است برای خود خانه ای بخرد. این ایده مورد توجه او قرار گرفت و ما در مورد احتمالات ممکن صحبت کردیم.

اولین و عمده ترن نگرانی وی آن بود که وی نزد بانک به اندازه کافی اعتبار نداشت تا خانه دیگری بخرد زیرا بیش از حد وام هایش را تمدید کرده بود. من به او اطمینان دادم که برای تامین هزینه خرید یک ملک راه های دیگری هم به جز بانک رفتن وجود دارد.

ما به مدت ۲ هفته دنبال یک خانه گشتیم که تمام ویژگی‌های مد نظر ما را در خود داشته باشد. خانه‌های بسیار زیادی با این مشخصات بودند که می‌توانستیم از میانشان انتخاب کنیم بنابراین خرید خانه برایمان تفریح شده بود. بالاخره در یک ناحیه کلاس بالا توانستیم خانه‌ای ۳ اتاق خوابه با ۲ حمام پیدا کنیم. صاحب خانه از نیروهای تعدیل شده محل کارش بود و لازم بود که سریع خانه را بفروشد و همراه خانواده‌اش به کالیفرنیا که در آن جا شغل جدیدی پیدا کرده بود برود.

وی ۱۰۲۰۰۰ دلار برای قیمت فروش تعیین کرده بود اما ما فقط ۷۹۰۰۰ دلار پیشنهاد دادیم. و سریع پذیرفت. خانه دارای وام بدون پیش شرط بود. به این معنی که حتی یک آدم بیکار هم می‌توانست آنرا بخرد و لازم نبود گواهی بانک داشته باشد. صاحب خانه ۷۲۰۰۰ دلار مقروض بود. بنابراین دوست من کافی بود تا ۷۰۰۰ دلار تهیه کند و به او بدهد که ما به تفاوت میان قیمتی که مالک بدهکار بود و قیمت خانه بود. همین که صاحب خانه جابجا شد دوستم خانه را برای اجاره آگهی کرد.

پس از آنکه تمام هزینه‌ها از جمله رهن خانه پرداخت شدند وی تقریباً ماهی ۱۲۵ دلار در جیبش می‌رفت. برنامه دوستم این بود که خانه را به مدت ۱۲ سال نگه دارد و با اضافه کردن آن ۱۲۵ دلار ماهیانه به اصل پولی که داشت کاری کند تا وام رهن خانه هر چه سریع‌تر پرداخت شود.

ما محاسبه کردیم که طی مدت ۱۲ سال به احتمال زیاد رهن خانه تسویه شده است و وی می‌تواند تا زمانی که اولین فرزندش راهی دانشگاه می‌شود ماهی ۸۰۰ دلار تسویه کند. و همچنین می‌توانست در صورت بالا رفتن ارزش خانه نسبت به فروش آن اقدام کند.

سال ۱۹۹۴ ناگهان بازار املاک دستخوش تغییر شد و مستاجرهای او که در آن خانه زندگی می‌کردند و عاشقش شده بودند به او ۱۵۶۰۰۰ دلار برای خرید خانه پیشنهاد کردند. وی از من نظرم را پرسید و من هم به او پیشنهاد فروش خانه بر مبنای اصل تعلل در مالیات مبادلات ۱۰۳۱ را دادم.

ناگهان ۸۰۰۰۰ دلار به دست آورده بود تا کار را شروع کند. سپس من به یکی دیگر از دوستانم که ساکن اوستین در ایالت تگزاس بود زنگ زدم تا آن مبلغ مذکور را که مشمول تاخیر مالیاتی می‌شد برای خرید انباری کوچک بفرستد. ظرف سه ماه وی چک‌هایی دریافت کرد که مبلغشان کمی کمتر از ۱۰۰۰ دلار در ماه می‌شد و وی سپس مبلغ آن‌ها را به شرکت سرمایه‌گذاری‌ای که پول‌ها را برای تامین هزینه کالج بچه‌ها آنجا خوابانده بود و حالا رقمش سریع تر هم داشت بالا می‌رفت واریز می‌کرد.

در سال ۱۹۹۶ وی آن انبار کوچک را فروخت و مبلغی حدوداً ۳۳۰۰۰۰۰ دلاری را در قالب چک به عنوان عایدی فروش دریافت کرد و آنرا در پروژه جدیدی به کار انداخت که حالا ماهی ۳۰۰۰ دلار برایش درآمذزایی می‌کند که وی این پول را هم به حساب شرکت سرمایه‌گذاری واریز می‌کند. در حال حاضر وی از دستیابی به هدف ۴۰۰۰۰۰ دلاری اش ظرف مدتی کم، کاملاً مطمئن است.

وی برای انجام آن کار فقط ۷۰۰۰ دلار در آغاز سرمایه‌گذاری کرد و به جز آن از هوش مالی اش برای انجام کار بهره گرفت. فرزندان وی به این ترتیب قادر خواهند بود تا هزینه‌های تحصیلیشان را بپردازند و وی می‌تواند از دارایی که برای تامین ۴۰۰۰۰۰ دلار اولیه خریداری کرده است و اکنون در شرکت ذخیره‌اش کرده است برای تامین هزینه‌های دوران بازنشستگی خودش استفاده کند. در نتیجه این استراتژی موفق سرمایه‌گذاری وی می‌تواند زودتر از موعد هم بازنشسته شود.

به خاطر مطالعه این کتاب از شما سپاسگزارم. امیدوارم از طریق خواندن این کتاب مطالبی در مورد استفاده از قدرت پول آن هم به نحوی که برای شما کار کند یاد گرفته باشید. امروزه برای اینکه دوام بیاوریم لازم است که از لحاظ مالی سطح فرمان بالاتر باشد. این عقیده که باید برای پول در آوردن پول داشت ایده آدمی است که از

نظر مالی خبره نیست. نه اینکه این جور افراد باهوش نیستند بلکه از دانش پولسازی بی خبر مانده اند.

پول صرفاً مسئله‌ای است که مربوط به طرز فکر آدم می‌شود پس اگر پول بیشتری می‌خواهید طرز فکرتان را عوض کنید. هر آدم خود ساخته‌ای را که ببینید تایید می‌کنید که آن‌ها از یک فکر کوچک کارشان را شروع کردند و سپس آنرا تبدیل کردند به یک چیز بزرگ. سرمایه‌گذاری هم همین طور است. صرف چند دلار ناقابل کافی است تا آنرا تبدیل به سرمایه‌ای بزرگ کنید. من افراد بسیاری را دیده‌ام که در تمام طول زندگی‌شان منتظر پیش آمدن آن معامله طلایی بزرگ بوده‌اند و سعی می‌کردند تا می‌توانند پول برای وارد شدن به آن معامله بدست بیاورند اما به نظر من این کارها احمقانه است.

خیلی وقت‌ها پیش آمده است که من افرادی ناوارد را دیده‌ام که تمامی سرمایه خودشان را روی معامله‌ای بزرگ گذاشته‌اند و قسمت اعظم آنرا به سرعت از دست داده اند. شاید آنها کارگر خوبی بوده‌اند اما مطمئناً سرمایه گذار خوبی نبوده اند. آموزش دیدن و دقت داشتن نسبت به مسئله پول مهم است.

از سنین پایین دست به کار بشوید و کتابی در این مورد بخرید. به سمیناری بروید، تمرین کنید. از کارهای کوچک شروع کنید. من ظرف مدتی کمتر از ۶ سال موفق شدم که ۵۰۰۰ دلار را به دارایی ۱ میلیون دلاری تبدیل کنم که ماهانه برایم ۵۰۰۰ دلار گردش سرمایه داشته باشد. اما یاد گرفتن نحوه انجام این کار را از موقعی که بچه بودم شروع کردم. شما را تشویق میکنم که یاد بگیرید چون واقعاً سخت نیست. در واقع وقتی شروع کنید می بینید که آسان هم هست.

فکر می کنم که مطلبم را برایتان روشن کرده باشم. آنچه که در سرتان می گذرد تعیین کننده نتیجه ای است که بدست می آورید. پول صرفاً یکی از لوازم است. کتابی ارزشمند هست به نام فکر کنید و پولدار شوید. چرا عنوان آن کتاب را سخت کار کنید و پولدار شوید نگذاشته اند. یاد یگیرد که کاری کنید تا پول حسابی برایتان کار کند و در این صورت زندگی تان آسان تر و شادتر خواهد بود. امروزه دیگر نباید محتاطانه جلو بروید بلکه هوشمندانه حرکت کنید. راستی شما می توانید کتاب چهارراه پول سازی ما را از انتشارات طاهریان تهیه کرده و از آن به بهترین نحو ممکن بهره ببرید.

دست به کار شوید !

بسیاری از شما بر خوردار از دو هدیه ارزنده هستید: یکی مغزتان و دیگری زمان. انتخاب آنچه دوست دارید با استفاده از این دو عامل انجام بدهید کاملاً در دستان شماست. به ازای هر اسکناسی که وارد جیبم می‌شود این شما هستید که تصمیم می‌گیرید سرنوشتتان را چگونه بسازید.

اگر آنرا با بی‌دقتی خرج کنید خودتان خواسته‌اید که فقیر باشید. اگر آنرا صرف خرید بدهی برای خودتان کنید آنوقت به طبقه متوسط ملحق خواهید شد. در ذهنتان آنرا سرمایه‌گذاری کنید و یاد بگیرید که چگونه می‌توانید برای خودتان دارایی بخرید در این صورت ثروت را برای آینده و به عنوان هدفتان در آینده انتخاب کرده‌اید.

حق انتخاب انحصاراً با شماست.

شما هر روز و به ازای هر دلار از پولتان خودتان تعیین می‌کنید که می‌خواهید پولدار باشید یا فقیر و یا عضوی از طبقه متوسط. این مطلب را با فرزندان‌تان هم در میان بگذارید تا بدین ترتیب آنها را برای ورود به دنیایی که منتظرشان است آماده کنید. هیچ کس به جز شما نمی‌تواند این کار را انجام بدهد.

آینده شما و فرزندان‌تان در گروی انتخاب‌هایی است که امروز انجام می‌دهید نه فردا. برایتان در این موهبت شگفت‌انگیز که زندگی خوانده می‌شود آرزوی ثروت هنگفت و شادی بسیار برای شما داریم.

رابرت کیوساکی و شارون لیچر

موفق باشید