

دانلود کتاب



چگونه مثل یک بیلیونر فکر کنید

نویسنده : دونالد جان ترامپ

چگونه مثل یک بلیونر فکر کنید

دونالد جی. ترامپ

مترجم: الہام شریف

مادر تمام نصایح:

«درباره‌ی هر کاری که می‌خواهی انجام دهی، هر چه می‌توانی بیشتر بیاموز.»

فرد ترامپ، پدرم

«در دنیای تجارت هر کسی آزاد است که بجنگد، تصاحب کند و برنده شود. در این نبرد شما یا بالابید یا پایین. اختیار با خودتان است که بالا قرار بگیرید.»

آلیس فوت مک‌دوگال

«موفقیت در تجارت یکی از مسحورکننده‌ترین هنرهاست. کار کردن هنر است؛ پول ساختن نیز هنر است و کار پردرآمد بهترین هنرهاست...»

اندی وار هول

مقدمه

در دنیایی که بیش از شش میلیارد تن جمعیت دارد، فقط پانصد و هشتاد و هفت بیلیونر^۱ وجود دارد. این یک باشگاه بسیار اختصاصی است. آیا دوست دارید به ما بپیوندید؟

البته احتمال موفقیت شما یک در ده میلیون است؛ اما اگر مثل یک بیلیونر فکر کنید، این احتمال اندک نباید شما را ناامید کند. بیلیونرها به فرصت‌ها یا موانع اهمیت نمی‌دهند. ما به معقول بودن، به این که مردم چه فکر می‌کنند، چه چیزی متعارف است و یا چه چیزی انتظار می‌رود، فکر نمی‌کنیم. ما پیرو شهود و بینش خود هستیم و اهمیتی نمی‌دهیم که دیگران آن را ابلهانه یا احمقانه تصور کنند. این همان چیزی است که کتاب حاضر می‌خواهد به شما یاد بدهد: چگونه مثل یک بیلیونر فکر کنید؟ حتی اگر شما بتوانید ده درصد از پیام این کتاب را بگیرید، باز هم فرصت مناسبی برای بیلیونر شدن خواهید داشت. من در کتاب قبل (چگونه ثروتمند شوید؟) بعضی از فنون مورد علاقه‌ی خود را برای راه انداختن تجارتی پرسود و جهانی شدن با مردم قسمت کردم.

این کتاب را به‌عنوان دومین قسمت گفتگوهای میان خودتان و ترامپ در نظر بگیرید؛ من به خداوند ایمان دارم و معتقدم که همه جا و درون ما جا دارد. من دوست دارم هر تصمیمی که می‌گیرم و هر کاری که انجام می‌دهم، آن روزی که قرار است به اتاق

آخر خود در آسمان بروم، پاداش خوبی نصیبم شود. دوست دارم روزی که به دستور او برای همیشه از اتاق زندگی خارج می‌شوم، به بالا و به بهشت بروم، نه به پایین و دوزخ.

برای بیلونر شدن، باید همه‌ی جزییات را در نظر داشته باشید و بدون این که خداوند در کنارتان باشد، نمی‌توانید به این توانایی برسید. من حتی یکی از کارهایم را نیز نمی‌توانستم با راهی غیر از این به پیش ببرم. وقتی با یک پیمانکار حرف می‌زنم، یا برای بازبینی کارگاهی می‌روم، یا برای رونق بخشیدن به کاری برنامه‌ریزی می‌کنم، هیچ امر جزیی یا نکته‌ای آن قدر کوچک نیست که بتوان آن را نادیده گرفت. من حتی سعی می‌کنم تمام چک‌هایم را خودم امضا کنم. به عقیده‌ی من، هیچ چیز بدتر از «امضای رایانه‌ای» یا «امضای از طرف» نیست. وقتی شما خودتان یک چک را امضا می‌کنید، می‌بینید که برای چه کاری چقدر پرداخت می‌کنید و از طرفی، گیرنده‌ی چک نیز وقتی امضای شما را پای چک می‌بیند، متوجه می‌شود که مراقب او هستید و خدای ناکرده کمتر می‌تواند سرتان کلاه بگذارد چون می‌داند شما در جریان همه‌ی جزییات قرار دارید.

من با دیدن پدرم، فرد ترامپ، یاد گرفتم که چطور می‌توانم مثل یک بیلونر فکر کنم. او بزرگ‌ترین مرد زندگی‌ام بود و بیشترین تأثیر را در زندگی من گذاشت.

درباره‌ی خانواده‌ی من مطالب زیادی نوشته شده است. نویسنده‌ای به نام گوندا بلید، دوازده سال از عمر حرفه‌ای خود را صرف

نوشتن سرگذشت خانواده‌ی ترامپ کرد: «ترامپ‌ها: سه نسل که یک امپراتوری را ساختند.» خانم بلیر شجره‌نامه‌ی ما را تا سال ۱۶۰۸ نیز دنبال می‌کند. به این ترتیب که وکیلی آلمانی به نام هانس درامپف در شهر کالستات واقع در شصت و چهار کیلومتری غرب رودخانه‌ی راین، سکنی می‌گزیند. به نوشته‌ی بلیر، یکی از پیشینیان من، نام فامیل ما را در اواخر سده‌ی ۶۰۰ به ترامپ تغییر می‌دهد - که گمان می‌کنم حرکت بسیار خوبی انجام داده است؛ چون، برج درامپف به راحتی در دهان نمی‌چرخد.

پدر بزرگ من، فردریک، اولین ترامپی بود که به امریکا آمد. مانند بسیاری از پیشگامان صنایع بزرگ، او نیز از خانه و خانواده‌ی خود فرار کرد؛ زیرا، نمی‌خواست تا آخر عمر در کسب‌وکار کوچک خانوادگی بماند. یکی از دوستان مولتی بیلونر من، جان آر. سیمپلات، مزرعه‌ی خانوادگی خود را به این علت ترک کرد که نمی‌خواست تا زنده است در مزرعه شیر بدوشد. او تصمیم گرفت مزرعه‌ی سیب‌زمینی پرورش دهد و عاقبت به یکی از بزرگ‌ترین عرضه کنندگان سیب‌زمینی برای رستوران‌های مک‌دونالد تبدیل شد. بله، او بیلین‌ها دلار پول خود را از سیب‌زمینی سرخ کرده به دست آورد. یک راه فکر کردن مثل میلیونرها این است که به اطراف نگاه کنید و به خود بگویید: «تصور نکن مجبوری فقط آن چیزی را بپذیری که در دست‌هایت می‌گذارند.»

پدر بزرگ من آرایشگر و نیز صاحب یک هتل و یک رستوران بود. او از نیویورک به سیاتل و سپس در دوران تب طلا به آلاسکا نقل مکان کرد. در آن جا معدن‌داران را در بزرگ‌ترین رستوران شهر به نام آرکتیک، ملاقات می‌کرد و به آن‌ها طلا می‌داد. متأسفانه، او

ذات‌الریه گرفت و زمانی که پدرم پسر بچه‌ای بیش نبود، جان سپرد. پدرم هیچ‌گاه درباره‌ی او یا دیگر اعضای خانواده‌ی ترامپ زیاد حرف نمی‌زد.

فرد سی. ترامپ از آن دسته پدرانی نبود که ما را به سینما ببرد یا در پارک شهر با بچه‌هایش شطرنج بازی کند. او بهتر از آن پدرها بود. در عوض، ما را به یکی از باشکوه‌ترین ساختمان‌های محله‌ی بروکلین و کوینز در نیویورک آورد. او می‌گفت: «خودتان را برای کار آماده کنید.» و ما آماده بودیم. او هرگز سر ما فریاد نمی‌کشید و ما را تنبیه نمی‌کرد، اما جدی و کمی دور از دسترس بود تا آن‌که من برای کار کردن پیش او رفتم. آن وقت بود که به‌راستی پدرم را شناختم. دیدم که با پیمانکاران و مشتریان چطور معامله می‌کند و چگونه از هر فرصتی بهترین بهره را می‌برد. پدرم اعتقاد داشت که باید «ملک یا زمین دیگری» به املاک خود اضافه کند. او در بروکلین اولین کسی بود که پارکینگ را به خانه‌ها اضافه کرد. پدرم همچنین می‌توانست مجلس گرم‌کن بسیار خوبی باشد؛ چون، صفحه‌ی اول روزنامه‌های بروکلین را به فعالیت‌های خود اختصاص داده بود. او مرتب آگهی‌های تبلیغاتی می‌داد و برای هر تجارت جدیدش افتتاحیه‌ی بزرگی برپا می‌کرد. هنر او در ترقی کردن و جنجال راه انداختن به من هم سرایت کرد، اما ما هرگز درباره‌ی آن حرف نمی‌زدیم و تا امروز نیز فکر نمی‌کنم این هنر نقشی در موفقیت پدرم یا من داشته است. ما موفق شدیم؛ زیرا یاد گرفتیم چگونه بهترین ساختمان‌ها را در بهترین منطقه و بهترین موقعیت بنا کنیم. پدرم به من نشان داد که چطور برای اجرای نقشه‌ی مطابق با بودجه و زمانبندی با سیاستمداران و اتحادیه‌های ذی‌ربط بجنگم. بعدها وقتی یک

ساختمان بنا می‌شد و موفقیت بزرگ دیگری به دنبال داشت، همه می‌گفتند: «دونالد، پسر، عجب پیشرفتی! عجب شانسی!» در حالی که بخت و اقبال هیچ نقشی در این موفقیت نداشت.

پدرم همیشه به من اعتماد داشت. او پنجاه سال تجارت کرد، اما هرگز اجازه نداده بود کسی در شرکت به جای او چک‌هایش را امضا کند تا این که من وارد کار شدم. بی‌هیچ شکی، او به توانایی من اعتماد داشت.

اعتماد او نیز موجب تقویت اعتماد به نفس غیرمتزلزل من شد. اوایل دهه‌ی نود که بازار ملک و املاک سقوط کرد، من در بدترین وضعیت قرار داشتم و میلیاردها دلار مقروض بودم. از سوی دیگر، همسر سابقم ایوانا، وکلایش و نیز صدها بانک آماده بودند تا از من شکایت کنند و حسابی حالم را جا بیاورند، پدرم به من می‌گفت که هیچ شکی ندارد اوضاع رو به راه خواهد شد. او مدام می‌گفت: «تو پادشاهی، تو برنده‌ای.»

پدرم هرگز نمی‌خواست در محله‌ی مانهاتان ساختمان‌سازی کند. او فکر می‌کرد آن‌جا محله‌ی خیلی گرانی است. او می‌گفت: «اگر می‌توانم یک متر مربع زمین را در بروکلین ده دلار بخرم، چرا باید در مانهاتان هزاران دلار بابتش پول بدهم؟» این یک فلسفه‌ی متفاوت بود که خیلی‌ها به آن اعتقاد نداشتند، اما برای او ثمربخش بود.

وقتی تصمیم گرفتم به مانهاتان بروم، پنج سالی می‌شد که در تجارت خانوادگی ترامپ کار می‌کردم. بعضی از منتقدان گفته‌اند

که موفقیت من در نتیجه‌ی ثروت فامیلی بوده است، اما این ثروت حتی به اولین طرح ساختمان‌سازی من در مانهاتان نیز نرسید. من مجبور بودم ده‌ها میلیون دلار از سرمایه‌گذاران این صنعت قرض کنم. درواقع، پول پدرم نبود که باعث موفقیت من شد. چیزی که پدرم به من داد، شناخت و آگاهی بود، نه پول.

وقتی دردانشده بودم، گاهی به فیلمسازی فکر می‌کردم، اما هر وقت با دوستی درباره‌ی املاک و ساختمان‌سازی صحبت می‌کردم، در جوابم می‌گفت چرا وقتی این قدر راجع به ملک و املاک می‌دانی می‌خواهی به دنبال فیلمسازی بروی؟ خلاصه این‌که، بله، پدر من یک میلیونر بود، اما اگر فقط به من پول داده بود و چیزی از تفکر تجاری و اقتصادی به من نیاموخته بود، هرگز نمی‌توانستم میلیون‌ها میلیون پول او را به باشگاه بلیونرها برسانم.

خیلی دلم می‌خواست به شما بگویم که اعضای این باشگاه به‌طور مرتب همدیگر را در عمارت مجلل ساحلی مارالاگو در فلوریدا ملاقات می‌کنند و در حالی که خاویار و غذاهای اعلا می‌خورند، درباره‌ی طرح‌های خود صحبت می‌کنند و قراردادهای آن‌چنانی می‌بندند، اما واقعیت این است که من ترجیح می‌دهم به جای خاویار، استیک بخورم و در طول این سال‌ها فقط بیست تن از اعضای این باشگاه را دیده‌ام، آن هم در زمین گلف و بیشتر مایل بوده‌ایم درباره‌ی بازی حرف بزنیم تا دارایی و سرمایه‌ی خالص‌مان. با وجود این، درباره‌ی اغلب این دوستان مطالعه کرده‌ام و آنچه را که آن‌ها درباره‌ی من نوشته‌اند، خوانده‌ام.

در مقاله‌ای برای مجله‌ی فوربز نوشته‌ی ماتیو هرپر، به نقل از رابرت بارون، روان‌شناس پلی‌کلینیک تخصصی رنسلیر، گفته شده است ما افرادی بانفوذ و دارای مهارت‌های اجتماعی قوی هستیم که از این جاذبه و نفوذ جادویی برای فروش و معامله استفاده می‌کنیم. در همین مقاله از قول کلی شاور، استاد روان‌شناسی دانشکده‌ی ویلیام و ماری، نوشته شده است که ما اهمیت نمی‌دهیم دیگران درباره‌ی ما چه فکر می‌کنند. خانم شاور می‌گوید: «آن‌ها فقط به کاری می‌پردازند که انجام می‌دهند و از فعالیت‌های‌شان خوشحال‌اند.»

من هم با ایشان موافقم. برای مثال، پدر من فکر می‌کرد در مانهاتان ضرر خواهم کرد، اما من به حرف او گوش نکردم؛ چون، بینش خود را داشتم و می‌خواستم کار خود را انجام دهم. یکی از بیلینورهای مورد علاقه‌ی من وارن بافت است که او نیز از بینش خود پیروی می‌کند. او در دوران تب طلا هم‌رنگ جماعت نشد و اگرچه بسیاری از بزرگان، او را به این دلیل که همچنان به شکل یک سرمایه‌گذار سنتی باقی مانده است، به باد انتقاد گرفتند، اما مقاومت کرد و تسلیم موج عمومی نشد. اکنون وارن دوباره مثل یک نابغه به نظر می‌رسد. یکی از نکاتی که درباره او به‌راستی تحسین برانگیز است، این است که در طول تمام سال‌هایی که مدیر تشکیلات برگشایر - هاتاوی بوده است، حتی یکی از سهام شرکت خود را نفروخته است.

یکی دیگر از نظریه‌پردازان این زمینه به نام مایکل مک‌کبی، روان‌شناس و مشاور، اعتقاد دارد که بیلینورهایی مانند جف بزوس، استیو جابز و تد ترنر تا حدودی موفقیت خود را مدیون این هستند که به نوعی خودشیفته‌اند؛ خودشیفتگانی که استعداد خود را با تمرکز و سرسختی صرف به‌دست آوردن امیال خود کرده‌اند، حتی اگر گاهی به بهای از دست دادن یا لطمه زدن به اطرافیان‌شان بوده است. مک‌کبی در کتاب خود به نام خودشیفتگی مؤثر شما را متقاعد می‌کند که اگر بخواهید تجارت را شروع کنید، خودشیفتگی می‌تواند ویژگی مفیدی باشد. به‌طور معمول، فرد خودشیفته نظریات منفی و مخالف را نمی‌شنود. من به حرف مردم گوش می‌دهم، اما نظر خودم چیز دیگری است.

ریچارد کونیف در کتاب تاریخچه‌ی طبیعی ثروت مطلب را به این صورت بیان می‌کند: «به‌طور معمول در تیپ‌های شخصیتی آلفا اراده و عزم قاطعی دیده می‌شود که از آن برای تحمیل دیدگاه‌های‌شان به دنیا و اعتماد غیرمنطقی به تحقق اهداف غیرمعقول که گاه به سرحد جنون کشیده می‌شود، استفاده می‌کنند. ریچارد عبارتی را از مایکل لوییس درباره‌ی جیم کلارک از کتاب نکته‌های جدید جدید نقل می‌کند: «او کسی بود که همیشه بازی جنگ خروس را می‌برد؛ چون، حریفان او گمان می‌کردند جیم به‌راستی از کله زدن لذت می‌برد.» من شک دارم که جیم از برخورد کله‌ها لذت می‌برده است، اما نمی‌توان منکر این واقعیت شد که متقاعد کردن حریفانش به این باور، ارتباط زیادی با برنده شدن او داشته است. در این جا، من ده شیوه‌ی تفکر برگزیده‌ی بلیونرها را برای‌تان بازگو می‌کنم.

به‌دنبال مسافرت رفتن و استراحت کردن نباشید. چرا؟ چون، اگر از کار خود لذت نمی‌برید و به‌دنبال فرصتی برای فرار از آن هستید، در آن کار موفق نمی‌شوید. من حتی وقتی گلف بازی می‌کنم به تجارت می‌اندیشم. هیچ وقت و در هیچ حالت دست از تجارت نمی‌کشم و در هر حالی به‌راستی از آن لذت می‌برم. اکنون که فرزندانم هم به تجارت خانوادگی پیوسته‌اند، احساس می‌کنم از همیشه به آن‌ها نزدیک‌ترم و دوست دارم همان‌طور که پدرم با من رابطه داشت با آن‌ها رابطه داشته باشم و می‌دانم که فقط از طریق شور به انجام رساندن درست فعالیت‌ها می‌توان به این هدف دست یافت. به هر حال، من در میان رقبای خود تنها کسی نیستم که به مسافرت نمی‌رود. دوست و هموطن عزیزم، جی لینو، نیز به همان اندازه که من کار می‌کنم، کار می‌کند و

به مسافرت هم نمی‌رود، و شاید به همین دلیل است که سال‌هاست در تجارت خود حرف اول را می‌زند.

سعی کنید مدت زمان تمرکز خود را به حداقل برسانید. اغلب افراد موفق روی موضوعات مختلف تمرکز کوتاهی دارند، به این معنا که لازم نیست مدت زمان زیادی برای تمرکز روی یک موضوع وقت بگذارید. این موضوع ارتباط زیادی با قدرت تخیل یا تصور دارد. اغلب اوقات که با کسی صحبت می‌کنم، قبل از آن که حرف بزنم، می‌دانم چه می‌خواهد بگوید. پس از آن که دو - سه کلمه‌ی اول از دهانش بیرون می‌آید، چهل - پنجاه کلمه‌ی بعد را حدس می‌زنم. بنابراین، سعی می‌کنم با درک موضوع، هرچه سریع‌تر آن را فیصله دهم. با این روش شما می‌توانید سریع‌تر کارهای‌تان را انجام دهید.

بیش از مدت زمانی که باید بخوابید، نخوابید. من اغلب شب‌ها فقط چهار ساعت می‌خوابم. ساعت یک نیمه شب به رختخواب می‌روم و ساعت پنج صبح برای خواندن روزنامه بیدار می‌شوم. به خواب بیشتری نیاز ندارم و همین چهار ساعت به من «اشتیاق رقابت» می‌دهد. دوستان موفق‌ی دارم که شی‌ ده ساعت می‌خوابند. از آن‌ها می‌پرسم که «چطور می‌توانید با افرادی مثل من که فقط چهار ساعت در شبانه‌روز می‌خوابند، رقابت کنید؟» به هر حال، این موارد به ندرت اتفاق می‌افتند. یادتان باشد مهم نیست چقدر تیزهوش یا نابغه باشید؛ درروز برای موفق شدن وقت زیادی ندارید.

ممکن است سؤال کنید که چرا به «اشتیاق رقابت» نیاز دارید؟ اگر با عادی بودن مشکلی ندارید و همین‌طور هم شاد هستید،

نیازی به این اشتیاق ندارید. ریچارد کونیف در کتاب تاریخچه‌ی طبیعی ثروت خاطرنشان می‌کند که یکی از عادت‌های مشترک افراد مقتدر آن است که به دنبال تسلط هستند. حتی خصوصياتی مانند این که چه کسی می‌خواهد بیشترین تلاقی نگاه‌ها را داشته باشد می‌تواند نشان‌دهنده‌ی این باشد که چه کسی به دنبال تسلط بر مکالمه است. کونیف مرا به‌عنوان کسی که می‌خواهد از طریق ظاهرش تسلط به‌دست آورد از میان بقیه برمی‌گزیند و مثال می‌زند. او معتقد است که من با مرتب نکردن ابروهایم سعی می‌کنم در مذاکره با شرکایم آن‌ها را مرعوب و تسلیم کنم. باید بگویم خوشحالم که نظری درباره‌ی موهایم نداده است.

زیاد به فناوری وابسته نباشید. اغلب آن‌ها غیرضروری و گران هستند. من روی میز کارم رایانه ندارم. برای صدا کردن کارمندانم از آیفون مرکزی استفاده نمی‌کنم. وقتی با کسی کار دارم، داد می‌زنم و صدایش می‌کنم. هم بهتر است و هم سریع‌تر.

من حتی کارت عابر بانک هم ندارم و در عمرم یک بار هم از آن‌ها استفاده نکرده‌ام. یک نکته‌ی جالب راجع به پولدار بودن این است که وقتی به رستوران می‌روم به ندرت مجبور می‌شوم پول بپردازم. اغلب مهمان هستم. در این مواقع به این فکر فرو می‌روم که چرا به کسانی که پول ندارند چنین محبت‌هایی نمی‌شود. فقرا مجبورند پول هرچه را می‌خورند بپردازند!

منظور این که زیاد به عابر بانک نیازی پیدا نمی‌کنم، البته می‌دانم که چرا مردم کارت‌های عابر بانک را می‌ستایند. اما دیگر

ابزارهای فناوری غیرضروری اند و فقط سر راه انسان ها قرار می گیرند تا ارتباطها را کمتر کنند. اگر می خواهید چیز مهمی به کسی بگویید مستقیم به چشم هایش نگاه کنید و بگویید. اگر خیلی برای تان مشکل است، تلفن را بردارید و طوری حرف بزنید که احساس شما در صدای تان موج بزند. پیام کوتاه یا ایمیل دادن ابلهانه است.

خود را همچون ارتشی یک نفره در نظر بگیرید؛ شما هم فرمانده اید و هم سرباز. باید به تنهایی برنامه ریزی و به تنهایی آن را اجرا کنید.

به طور معمول، مردم تجارت را به جنگ یا ورزش تشبیه می کنند؛ زیرا، اولین قیاس یا شباهتی است که به ذهن ما می رسد، نه این که به واقع تجارت سخت و طاقت فرسا باشد. نه، این طور نیست. در تجارت بیشتر باید باهوش باشی تا قوی. من تاجران بسیار بدی را می شناسم که سختگیر و خشن هستند، اما باهوش و زیرک نیستند. آن ها سعی می کنند مثل وینسی لومباردی بازی کنند، اما نمی دانند چطور ببرند. لومباردی به حریفانش ضربه می زد، حتی به صورتشان، او حریفی سیصد کیلویی را به زانو انداخت. او می توانست این کار را بکند چون در آخر، بُرد با او بود. بنابراین، شما هم زمانی می توانید این کار را انجام دهید که بدانید بُرد با شماست.

بیلیونر شدن مثل برنده شدن است. کتاب تاریخچه ی طبیعی ثروت پر از مثال افراد ثروتمند و متنفذ است، کونیف می نویسد:

«لاری الیسون با کشتی خصوصی خود از استرالیا تا تانزانیا سفر کرد، استیو فاست با بالن دور دنیا سفر کرد و دنیس تیتو برای سفر به فضا با یک موشک روسی بیست میلیون دلار پرداخت. همه‌ی آن‌ها به نوعی خود را به نمایش گذاشتند. از دیدگاه بیولوژیکی آن‌ها درگیر نوعی رفتار نمایشی بوده‌اند. حیوانات همیشه در همین حالت هستند و نمایش‌های آن‌ها مثل ما به راحتی به دو دسته تقسیم می‌شود: یا با رفتارهای جالب و شیرین کاری خود را نشان می‌دهند یا با رفتارهای خطرناک خود را به نمایش می‌گذارند.»

من نظریه‌ی خود را دارم که البته زیاد هم علمی نیست: ما نمایش می‌دهیم؛ چون، جالب است. سخت کار کن، سخت بازی کن و بازی زندگی را تا آخر ادامه بده.

اغلب به نفع‌تان است که شما را دست‌کم بگیرند. ما هرگز نمی‌خواهیم که مردم فکر کنند بی‌عرضه یا بازنده هستیم، اما زیاد هم خوب نیست که فکر کنند باهوش‌ترینیم. از زمانی که کتاب هنر معامله کردن را نوشتم، هر جا که با کسی مذاکره می‌کنم، در برابرم گارد می‌گیرد!

من معروف‌تر از آن هستم که کسی مرا دست‌کم بگیرد (می‌دانم خود بزرگ‌بینانه به نظر می‌رسد، اما واقعیت دارد) ولی همیشه تحت تأثیر افراد موفقی که بسیار هوشمندانه با این سیاست زندگی می‌کنند قرار می‌گیرم. برای مثال، یکی از همسایگان من در

برج ترامپ مردی است به نام جوئل اندرسون، سال‌ها بود که او را در آسانسور می‌دیدم و به هم سلام می‌کردیم، اما چیزی راجع به او نمی‌دانستم. روزی به محل کارم زنگ زد و گفت: «آیا آقای ترامپ افتخار شرکت در مهمانی من را می‌دهند؟» او مردی بسیار مؤدب بود و همسری فوق‌العاده داشت. با خود فکر کردم چرا نباید بتوانم برای مدت کوتاهی در خانه‌اش مهمان باشم. وقتی به مهمانی رسیدم از این که خود را در میان عده‌ای از مشهورترین و متنفذترین افراد نیویورک از جمله اس. آی. نیوهاوس و آنا و نیتور دیدم، بسیار تعجب کردم. خیلی زود متوجه شدم که جوئل اندرسون آرام و بی‌سر و صدای ما، مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره‌ی آژانس خبری اندرسون یکی از بزرگ‌ترین توزیع‌کنندگان روزنامه و مجله در کشور است. او یکی از قدرتمندترین و افتاده‌ترین مردانی است که من می‌شناسم. سال‌ها با او با یک آسانسور بالا می‌رفتم، ولی هرگز نمی‌دانستم که کیست و چه جایگاهی دارد؟

من در کتاب چگونه ثروتمند شویم نوشته‌ام چقدر مهم است که اجازه دهید مردم از توانایی‌های شما مطلع شوند. من همیشه به این موضوع اعتقاد داشته‌ام، اما اگر گاهی اجازه دهید مردم خودشان توانایی‌های شما را کشف کنند، بسیار تأثیرگذارتر خواهد بود. چند هفته پس از مهمانی جوئل اندرسون در صفحه‌ی تجاری نیویورک تایمز به مقاله‌ای بلند بالا و بسیار مثبت درباره‌ی جوئل برخوردم. حال می‌خواهم نصیحت خود را اصلاح کنم: بسیار خوب است که توانایی‌های خود را به مردم نشان دهید، اما اگر اجازه دهید خودشان این را کشف کنند بهتر است.

موفقیت بذر موفقیت می‌باشد. بهترین راه تحت تأثیر قرار دادن مردم از طریق نتایج است. برای مثال، از آن جا که من پیروزی‌های زیادی داشته‌ام، اکنون معامله کردن برایم آسان‌تر است. شما برای آن که در دنیای تجارت افراد را تحت تأثیر قرار دهید، مجبورید موفقیت خلق کنید. اگر هنوز جوانید و تا به حال موفقیتی نداشته‌اید، ابتدا باید تأثیر موفقیت را خلق کنید. مهم نیست این موفقیت کوچک باشد یا بزرگ، باید با چیزی شروع کنید و آن را بسازید.

وجود دوستان غنیمت است، اما قدر خانواده را بیشتر بدانند. بهتر است به خانواده‌ی خود بیشتر اعتماد کنید تا دوستانتان. وقتی که جوان بودم از کسی که تجارت بزرگی داشت پرسیدم: «آیا خواهر و برادرهایت را هم می‌بینی؟» او به من خیره شد و گفت: «بله، دونالد، می‌بینم. آن‌ها را در دادگاه می‌بینم.» آن جمله تأثیر بزرگی روی من گذاشت و از این رو تصمیم گرفتم همیشه با

خواهران و برادران، فرزندان و دیگر بستگان خود رابطه‌ای نزدیک و دوستانه داشته باشم.

نسبت به تصمیم‌گیری‌های تجاری خود نیز مانند تصمیمات عاطفی خود مسئولانه رفتار کنید. فرصت‌های بزرگ همه با ده‌ها تصمیم در روز، صدها تصمیم در ماه و هزاران تصمیم در سال به ثمر می‌رسند و با وجود این، هریک در نوع خود بسیار خاص و متفاوت هستند. گاهی به سرعت تصمیم می‌گیرید (عشق در نگاه اول)، گاهی آرام قدم برمی‌دارید (نامزدی طولانی)، گاهی هم مشاوران را در اتاق جمع می‌کنید و نظر آن‌ها را درباره‌ی تصمیم جدیدتان می‌پرسید (مثل وقتی که نظر خانواده یا دوستان را درباره‌ی کاندید ازدواجتان جویا می‌شوید). اگر شما با هر تصمیم و طرح تجاری همچون شریک زندگی خود صادقانه، محترمانه و به طرزی شایسته رفتار کنید، اسیر یک بازی سخت نخواهید شد و خود را با مقتضیات آن تصمیم خاص وفق می‌دهید. گاهی ممکن است با فکرتصمیم بگیرید و گاهی با دل، که آن هم خوب است. بعضی از بهترین تصمیم‌گیری‌های تجاری از روی احساس گرفته می‌شود و جواب می‌دهد.

گاهی مردم از این که من به سرعت تصمیمات بزرگ می‌گیرم، تعجب می‌کنند. اما، من یاد گرفته‌ام گاهی به غرایز خود اعتماد کنم و بیش از حد به مسائل و مشکلات فکر نکنم. من از این جهت دوست دارم تصمیم‌گیری تجاری را به عشق تشبیه کنم که به خود یادآوری کنم همیشه باید با غرایز اصلی خود در ارتباط باشیم، چیزهایی که ما را به هیجان می‌آورد، ما را جذب می‌کند و به ما

الهام و انرژی می‌بخشد. همه‌ی ما به طرف زیبایی جذب می‌شویم، چه زیبایی چهره‌ی یک انسان باشد، چه زیبایی طراحی و چیدمان خانه‌ای زیبا. من هر وقت که انتخاب خلاقانه‌ای می‌کنم سعی می‌کنم یک قدم به عقب برگردم و اولین عکس‌العمل سطحی خود یعنی نقش غریزه‌ام را به یاد بیاورم. روزی که متوجه شدم سادگی و سطحی‌نگری هم می‌تواند هوشمندانه باشد، برایم تجربه‌ی بزرگی بود.

کنجکاو باشید. فرد موفق همیشه کنجکاو خواهد بود. نمی‌دانم این موضوع چرا صحت دارد، اما به‌طور قطع، دلیلی دارد. شما باید نسبت به محیط اطراف خود هوشیار و برای شناخت دنیای پیرامون خود تشنه باشید. در غیر این صورت، متوجه نمی‌شوید که پشت سر شما چه می‌گذرد. یکی از مهم‌ترین جنبه‌های کار کردن روی برنامه‌ی تلویزیونی «کارگاه کارآموزی» یادگیری این موضوع بود که یک شبکه‌ی تلویزیونی چگونه کار می‌کند. به‌تازگی متوجه شدم یکی از دلایلی که شب‌های پنجشنبه آن‌قدر برای شبکه مهم و حیاتی است، تبلیغ فیلم‌هایی است که آخر هفته در سینماها به نمایش در می‌آید. آن‌ها هر چه بیشتر بتوانند از مجریان تبلیغات پول بگیرند، برای حفظ شبکه‌ی خود بیشتر می‌توانند به من پول بدهند. می‌بینید؟ کنجکاو‌ی بهره می‌دهد.

در صفحه‌های بعد، نصایح سودمندتری درباره‌ی این که چگونه می‌توان مثل یک بلیونر فکر کرد با شما در میان می‌گذارم. برای اولین بار توصیه‌های عملی خود را در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری در املاک، خرید، فروش، اجاره و رهن، نحوه‌ی برخورد با دلال‌ها،

بازسازی و طراحی داخلی نیز به شما می‌گویم.

هر وقت در جایی سخنرانی می‌کنم یا در میان مردم هستم، همه می‌خواهند درباره‌ی مجموعه‌ی تلویزیونی کارگاه کارآموزی مطلع شوند، بنابراین، تصمیم گرفتم شما را به پشت صحنه‌ی دو قسمت اول ببرم و به شما نشان دهم که چطور از لوکیشن‌های ساده به ساعت‌های اوج بیننده می‌رسیم.

هرگز فراموش نمی‌کنم که پخش زنده‌ی آخرین پرده‌ی قسمت اول چه توهم ترسناکی بود. ما باید از یک قسمت ضبط شده به پخش زنده می‌رفتیم، جایی که من باید بدون نمایش‌نامه و هیچ گونه یادداشتی سر صحنه می‌رفتم و در قالب نتیجه‌گیری اعلام می‌کردم که بیل را استخدام کرده‌ام یا کوام را. درست قبل از آن که برای پخش بروم، جف زوخر، مدیرعامل با استعداد شبکه‌ی ملی، به من گفت که همان لحظه، گزارشی فوری دریافت کرده است که مخاطبان برنامه‌ی ما عده‌ی بسیار زیادی هستند، چیزی که من قبل از حاضر شدن در تلویزیون ملی نیازی به شنیدنش نداشتم. اما، با تمام این اوصاف، آن روز، به یکی از تجربه‌های به یادماندنی من تبدیل شد.

مردم به این برنامه، به عنوان «رجعت» من اشاره می‌کنند. اما، من هرگز پس نرفتم. من همیشه بزرگ بودم و ساختمان‌های من هر روز بزرگ‌تر و بهتر می‌شوند. البته منظورم از بزرگی فقط از لحاظ اندازه نیست!

و اکنون اگر شما هم بزرگ‌تر (چاق‌تر) از همیشه هستید، باید بگویم بخش دیگری نیز به‌عنوان «رژیم غذایی مارالاگو» به این کتاب افزوده‌ام؛ راهنمای مختصری برای عادت‌های غذایی بیلیونرها و افرادی که با آن‌ها غذا می‌خورند. من یکی از طرفداران پر و پا قرص این رژیم غذایی هستم و اگرچه زیاد هم لاغر و ترکه‌ای به نظر نمی‌رسم ولی شاید بدون این رژیم به مرز انفجار می‌رسیدم.

حال ورق بزنید و خواندن اولین کتابی را که درباره‌ی ثروتمند شدن و لاغر شدن یک‌جا نوشته‌ام، شروع کنید. شاید روزی شما هم به باشگاه بیلیونرها پیوستید و مطمئنم آن روز از مصاحبت شما لذت خواهم برد.

بخش اول: معاملات املاک

وقتی مردم اسم ترامپ را می شنوند، به یاد دو چیز می افتند: ثروت و ملک و املاک. بنابراین، اگرچه مضمون کلی کتاب به دست آوردن و لذت بردن از ثروت است، اما من باید با اصول پایه‌ای شروع کنم. برای من اصول پایه چیزی نیست جز زمین و ملک. معاملات ملکی بخش اصلی تمام تجارت‌ها و بویژه بخش اصلی ثروت افراد را تشکیل می دهند. بنابراین، برای به دست آوردن ثروت و پیشبرد هوشمندانه‌ی تجارت خود باید قبل از هر چیز درباره‌ی ملک و املاک بدانید. در ادامه‌ی این بخش نکات و نصایح بسیار مفیدی در خصوص ملک در اختیارتان می گذارم. نکاتی که هم برای ملک‌داران بزرگ مفید است و هم برای افرادی که می خواهند برای اولین بار آپارتمان اجاره کنند. پس شروع کنید.

چگونه محل را انتخاب کنیم؟

من از اصطلاح «اول محل، دوم محل، سوم محل» بیزارم؛ چرا که دیده‌ام یک محل خوب را چند ابله خراب می‌کنند و یک محل بد را چند عاقل، آباد. شما می‌توانید از یک زمین دورافتاده برج ترامپ بسازید و یا برعکس، طلا را به خاکستر تبدیل کنید.

اما وقتی پای خانه‌ی خودتان وسط می‌آید، باید همیشه سعی کنید بهترین محل را انتخاب کنید. پرداختن پول بیشتر برای محل بهتر بسیار عاقلانه‌تر از مفت خریدن ملکی در محله‌ای بد است. باید کلیه‌ی جوانب را در نظر بگیرید. آیا خانه به محل کارتان نزدیک است؟ آیا همسایگان افراد سالم و مطمئن هستند، یا باید همیشه با ترس و وحشت رفت و آمد کنید؟ آیا خانه به رستوران، فروشگاه و بانک نزدیک است؟ آیا به‌راستی در آن محله احساس راحتی می‌کنید یا به نظرتان متعلق به آن جا نیستید؟ همه‌ی این موارد را باید در نظر بگیرید. من از اولین افرادی هستم که تصدیق می‌کنم برای انتخاب محل سکونت قبل از هر چیز باید محله را در نظر گرفت. شما باید به محل اهمیت بدهید، در غیر این صورت، سرمایه‌گذاری پوچی خواهید کرد. نزدیکی و سهولت دسترسی محلی که می‌خواهید بقیه‌ی عمر را در آن جا بگذرانید، اهمیت دارد و باید هوشیار بود. اگر خانه، آپارتمان یا دفتر کاری پیدا کرده‌اید که خیلی آن را دوست دارید، اما برای رسیدن به آن جا وقت زیادی باید بگذارید، یا به علت دوری از مرکز شهر و آبادی هزینه‌های خدماتی آن بسیار بالاست یا رفت و آمد افراد را به خانه‌ی شما محدود می‌کند، بهتر است به فکر جای دیگری باشید. من می‌دانم که همه نمی‌توانند در برج ترامپ کار یا زندگی کنند، درحالی که برای من بهترین است. شما هم حق انتخاب

دارید، اما باید سعی کنید محلی را انتخاب کنید که برای تان بهترین باشد.

در همسایگی چرخی بزنید و محل را بررسی کنید. ببینید الگوی زندگی افراد چگونه است؟ صبح چه ساعتی از خواب بیدار می‌شوند و شب‌ها چه ساعتی می‌خوابند؟ چه نوع افرادی در آن‌جا زندگی یا کار می‌کنند؟ برای مثال، در محله‌ی مانهاتان نیویورک بعضی افراد تمام طول هفته کار می‌کنند و آخر هفته را می‌خوابند و یا برعکس. تصور کنید اگر به محلی نقل مکان کنید و متوجه شوید که در مجاورت شما چند دانشجو زندگی می‌کنند که هر شب تا دیر وقت با صدای بلند بحث می‌کنند و موسیقی گوش می‌کند و مانع خواب شما می‌شود، چه حالی می‌شوید؟ یا اگر ماشین جمع‌آوری زباله، صبح خیلی زود که شما تازه به خواب عمیق رفته‌اید، به آن محله می‌آید، عکس‌العمل شما چه خواهد بود؟ یا دیوانه می‌شوید و یا مجبورید دوباره اسباب‌کشی کنید که البته هیچ یک انتخاب معقولی نیست.

چشم‌انداز نیز نکته‌ی مهمی است. به عقیده‌ی من، کسی دوست ندارد تا آخر عمرش به یک دیوار آجری یا یک دودکش نگاه کند. اگر امکاناتش را دارید، چشم‌انداز را فراموش نکنید و به دنبالش باشید. البته باید در این مورد بسیار هوشیار باشید، به ویژه اگر برای آن پول بیشتری می‌پردازید. در شهرهای بزرگ و پایتخت‌ها ممکن است در عرض یک هفته یک زمین بایر یا چند درخت تخریب شوند و آن محل برای ساخت یک برج اداری خاکبرداری شود. بنابراین، مطمئن شوید که آیا منظره‌ی امروز، فردا هم

وجود خواهد داشت یا خیر. اما وقتی به فکر سرمایه‌گذاری روی ملکی هستید که خانه یا محل کار اصلی شما نیست، من محله‌های پرت را پیشنهاد می‌کنم که خرید یا اجاره‌ی آن‌ها پایین‌تر است. بعد می‌توانید منتظر بمانید تا محله رشد کند و به همان نسبت سرمایه‌ی شما نیز رشد خواهد کرد. به این ترتیب، هم در مالیات و هزینه‌ها صرفه‌جویی می‌کنید و هم در رشد و آبادانی منطقه سهمی خواهید داشت و درنهایت، در بلندمدت پول زیادی به‌دست خواهید آورد. با وجود این، اگر شما صبر، طاقت و زمان کافی دارید، این راه را توصیه می‌کنم. وقتی من زمین‌های وست ساید را خریدم، بسیاری گفتند این کار دیوانگی است، اما من ثابت کردم که اشتباه می‌کنند و پیشرفت من گواه آن است. امروز آن محله یکی از بهترین و با ارزش‌ترین محله‌ها در سرتاسر منهاتان است.

چگونه یک آپارتمان اجاره کنیم؟

بسیاری از افراد اجاره کردن خانه را آن قدر که باید جدی نمی گیرند. من شیوهی برخورد این افراد را درک نمی کنم. درست است که نمی خواهید خانه بخرید، اما محلی که قرار است به هر نامی خانه ی شما باشد باید با دقت انتخاب شود. خانه ی شما نه تنها تأثیر زیادی روی احساس خودتان دارد، بلکه تأثیر زیادی روی احساس دیگران نسبت به شما دارد. برای مثال، در نیویورک سیتی بازار ملک و املاک همیشه داغ است و اگر مردم بتوانند چیزی آن جا پیدا کنند، خیلی احساس خوش اقبالی خواهند کرد. بعضی افراد حتی برای دیدن قوطی کبریت های بسیار گرانی که آگهی آن ها را در روزنامه دیده اند، پول هنگفتی می پردازند. بیشتر افراد برای رقابت در خرید چنین خانه هایی زیر بار قرض و وام های بانکی می روند که ممکن است برای شان بسیار مخرب باشد. برای بازی در این نوع بازارهای املاک یا هر بازار ملک دیگری شما باید همه ی تحقیقات خود را کرده باشید.

آیا نیازهای مالی آتی و ملزومات زندگی خود را در نظر گرفته اید؟ بی هدف و کورکورانه از این آپارتمان به آن آپارتمان رفتن، وقت بقیه و خودتان را تلف خواهد کرد. من اعتقاد دارم که اجاره کردن باید به کمک یک بنگاه املاک یا دلال خبره انجام شود. بدون کمک آن ها هم می شود خانه پیدا کرد، اما به عقیده ی من، مثل دارو خوردن بدون مشورت با پزشک یا نوشتن دادخواست بدون حضور وکیل است. شدنی است، که عاقلانه نیست. بنگاه ها محل و همسایه ها را می شناسند. موقعیت و ارزش واقعی منطقه را می دانند. آن ها معایب و محاسن آن ساختمان خاص را می دانند، به قوانین و عرف اجاره دادن و اجاره گرفتن واقفاند و نیز از

جزئیات اجاره‌نامه اطلاع دارند. آن‌ها در ازای حق‌المعامله‌ی که می‌گیرند، نمی‌گذارند شما برای اجاره‌ی یک ملک بیش از ارزش آن پول بدهید. همچنین با حذف کردن خانه‌هایی که مطابق با نیاز شما نیست، در صرفه‌جویی وقت به شما کمک می‌کنند.

البته هرگز نباید همه‌ی حرف‌هایی را که یک دلال به شما می‌زند، باور کنید؛ چون، او به هر حال بیش از هرچیز به فکر حق‌المعامله‌ی خودش است و چه شما خریدار باشید و چه فروشنده، چه اجاره کنید و چه اجاره بدهید؛ همیشه بحث بر سر حق‌المعامله‌ی بیشتر است. گاهی بنگاه‌ها به‌راستی محشر می‌کنند و مستحق دریافت حق‌المعامله‌ای بیشترند، اما به هر حال شما باید به محض شروع معامله مقدار را تعیین کنید. بحث کردن درباره‌ی مقدار حق‌المعامله در ابتدای جریان بسیار ساده‌تر و بهتر از این است که بخواهید وسط ماجرا یا پایان آن بر سر پول با دلال چانه بزنید.

به هر حال، اگر استطاعت مالی پرداخت حق‌المعامله را ندارید یا به هر دلیل ترجیح می‌دهید خودتان دنبال آن بروید، بد نیست به آگهی‌های محلی توجه کنید. در محله‌ای که قصد اجاره دارید، چرخی بزنید و از همسایگان پرس و جو کنید. من داستان‌های زیادی شنیده‌ام که مردم به همین صورت بهترین خانه‌ها را پیدا کرده‌اند، درست مثل گیرآوردن تاکسی زیر شرشر باران در غروب یک روز بهاری است. امکان‌پذیر است، اما احتمال آن زیاد نیست. در فیلم وقتی هری، سالی را دید، بیلی کریستال، بازیکن نقش هری، در آگهی‌های فوت به دنبال خانه‌ای برای نقل مکان می‌گشت. اگر شما می‌خواهید بدون واسطه و بدون پرداخت

حق معامله، به دنبال خانه بگردید، می‌توانید این راه را هم امتحان کنید، اگرچه بسیار بیمارگونه به نظر می‌رسد.

از همه‌ی این‌ها گذشته چه با واسطه و چه بی‌واسطه باید جایی را پیدا کنید که بتوانید در بلندمدت آن جا راحت و شاد باشید. هر سال اسباب‌کشی کردن مخرب و پرهزینه است. و بالاخره از همه مهم‌تر این که استطاعت مالی خود را در نظر بگیرید. خود من حاضر نیستم بیش از بیست و پنج درصد درآمد خود را صرف اجاره دادن کنم، حتی اگر رؤیایی‌ترین و زیباترین آپارتمانی باشد که در عمرم دیده‌ام. هر یک دلاری که به اجاره بهای خود اضافه کنید، می‌تواند جای دیگر صرف سرمایه‌گذاری یا حتی گردش و تفریح شود. ممکن است آسوده دراز بکشید و پیش‌بینی کنید که شاید بتوانید چند سال بعد پول بیشتری درآورید و نباید اکنون به خودتان سختی بدهید، اما مطمئن نیستید. بنابراین، پیش‌بینی عاقلانه‌تر این است که اگر بیشتر پول درآورید، بیشتر پول اجاره بدهید. این روزها تعداد مستأجرهایی که نمی‌توانند اجاره‌ی خود را پردازند به سرعت در حال افزایش است. آن‌ها از جمله افرادی هستند که هرگز نمی‌توانند به باشگاه بلیونرها پیوندند.

چگونه آگهی‌های املاک را تعبیر کنیم؟

بیشتر مردم برای اجاره کردن خانه یا آپارتمان به آگهی‌های روزنامه‌ها یا مجله‌ها مراجعه می‌کنند. خام نشوید. کارشناسان تبلیغات اغلب یک دهانه کمد را به جای پنت‌هاوس برج، قالب می‌کنند. یاد بگیرید در میان آگهی‌ها به دنبال موارد ساده و معمولی بگردید، وگرنه باید وقت خود را صرف دیدن خانه‌هایی کنید که به جای زندگی کردن به درد تخریب می‌خورند. این کارشناسان باید قصه بنویسند؛ چون، به‌راستی استعداد خوبی در فن نگارش دارند!

به کلماتی مثل اکازیون، رؤیایی و دیدنی توجه کنید، می‌توانید آن‌ها را به مکان‌هایی غیرقابل زندگی، کلنگی یا انباری تعبیر کنید. عباراتی مثل «به‌تازگی بازسازی شده» نیز اغلب به این معناست که صاحب‌خانه چند رخت‌آویز به کابینت حمام اضافه کرده است. عبارات دیگری که ممکن است پس از دیدن منزل شما را عصبی کنند عبارت‌اند از: «معماری سنتی» (بخوانید: ویرانه)، «نقلی» (بخوانید: لانه‌ی موش)، «نقاشی جدید» (یعنی هیچ چیز خوب و فوق‌العاده‌ای در مورد این خانه وجود ندارد جز این که به تازگی دیوارهایش رنگ شده است). خلاصه هر چیزی را که به نظر خیلی خوب می‌رسد نادیده بگیرید.

همچنین به اطلاعاتی که ارائه نشده است توجه کنید. اگر طبقه‌ی آن ذکر نشده است مطمئن باشید طبقه‌ی اول است، اگر متراژ آن ذکر نشده است مطمئن باشید خیلی کوچک است یا بزرگ و بی‌سر و ته، با چند متر پرتی و اگر به نمای آن اشاره نشده است

مطمئن باشید ظاهر جالبی ندارد.

خلاصه‌ی سخن آن که باید قبل از خرید یا اجاره‌ی خانه، آپارتمان یا دفتر کار آن را با دقت ببینید و لمس کنید. ممکن است آگهی‌ها شما را گمراه کنند یا برعکس به مسیر درست هدایت کنند. این به‌عهده‌ی شماست که درباره‌ی هرملکی که قصد خرید یا اجاره‌ی آن را دارید تحقیق و بررسی کنید.

چگونه خانه بخریم؟

ممکن است بازار املاک کمی ترسناک باشد و تا حدودی به همین علت است که من عاشق آن هستم. اما، به همان اندازه می‌تواند آرام‌بخش باشد و آن وقتی است که ملک شما با ارزش‌ترین و گران‌ترین دارایی شما می‌شود. بازار ملک هر روز و گاهی هر لحظه تغییر می‌کند. برای کسانی که فقط یک بار در طول عمرشان می‌خواهند خانه بخرند، تلاش برای خرید در بهترین زمان بازار کاری عبث و اتلاف وقت است. زیرا فرقی نمی‌کند که ملک شما در طول ده، بیست یا چهل سال آینده چقدر رشد خواهد کرد. شما بالاخره جایی را می‌خواهید که در آن زندگی کنید.

بنابراین، در این مورد شما باید به احساس قلبی خود رجوع کنید. اگر خانه را دوست دارید، استطاعت مالی خرید آن را دارید و بنگاه نیز قیمت آن را مطابق با عرف بازار تأیید می‌کند، پس می‌تواند بهترین انتخاب شما باشد. به همین سادگی! وقتی پای خانه‌ی دائمی‌تان در میان است، نگران خرید اندکی گران‌تر از معمول آن نباشید. قرار است تا آخر عمر در آن جا آسوده و راحت زندگی کنید. ممکن است پولی که برای آرامش روح‌تان می‌دهید بیشتر از قیمت واقعی یک ملک باشد، ولی ارزشش را دارد. خریدن خانه‌ی مسکونی با سرمایه‌گذاری روی ملک متفاوت است. البته از چانه زدن هم خجالت نکشید، شاید فروشنده با تخفیفی استثنایی شما را تعجب‌زده کند!

قبل از آن که دنبال خانه بگردید و حتی پیش‌بینی کنید که در نهایت چقدر می‌توانید برای خرید خانه بپردازید، پول آن را کنار بگذارید. وقتی پول شما نقد باشد، هم فروشنده و هم بنگاه شما را جدی‌تر می‌گیرند. به این ترتیب، قدرت انتخاب و خرید شما بالاتر می‌رود. اگر در کشوری هستید که می‌توانید خانه را به صورت نقدی نخرید، هر چه پیش‌پرداخت شما بالاتر باشد، راحت‌تر می‌توانید وام بگیرید. به طور معمول زمین‌داران و بانک‌ها نیز در سرمایه‌گذاری برای خرید خانه همکاری می‌کنند. اما، هوشیار باشید که موجودی پیش‌پرداخت واقعی خود را در نظر بگیرید، روی چک‌ها و وام‌های مختلف بانکی حساب زیادی نکنید؛ چون، در نهایت باید همه‌ی آن‌ها را بپردازید.

اگرچه عاقلانه است که مراقب هزینه‌ها باشید، اما زیاده‌روی نکنید. برای موارد ضروری مثل تحقیقات، مشاوره با کارشناس و غیره خست به خرج ندهید. به حرف افراد غیرکارشناس گوش ندهید و سعی نکنید برای صرفه‌جویی اندکی پول، بخش‌های مهم کار را حذف کنید. مردم اغلب دلشان می‌خواهد کار خرید خانه را با کمترین هزینه‌های جانبی تمام کنند، اما پیشنهاد من این است که وقتی می‌خواهید خانه بخرید تنگ‌نظری و کله‌شقی را کنار بگذارید و از ابتدا مبلغی برای هزینه‌های احتمالی خرید خانه به عنوان بودجه‌ی ذخیره کنار بگذارید؛ چون، نمی‌توانید از آن‌ها فرار کنید. پایین در نظر گرفتن قیمت و هزینه‌های خرید خانه از ابتدا، باعث می‌شود آخر کار در محمصه بیفتید.

چگونه ساختمانی را بازدید و ارزشیابی کنیم؟

فرض کنید که خانه‌ی رؤیایی خود را پیدا کردید. محل عالی، معماری عالی و قیمت عالی. مراقب باشید. بدانید که چه چیزی می‌خرید یا چه چیزی پیش‌خرید می‌کنید. نگذارید احساساتتان بر منطقتان غلبه کند. عجله نکنید و همچنین اجازه ندهید بنگاهی یا دلالی که اغلب درباره‌ی خریداران پروپاقرص دیگر سخن می‌گوید شما را به تعجیل بیندازد. بهتر است تحقیقات خود را کامل کنید و فرصت را از دست بدهید تا این که عجولانه چیزی را بخرید و بعد از اشتباه خود متأثر شوید.

بهترین تحقیق واقع‌بینانه ارزشیابی ملک است. به‌طور معمول، خودِ مالک یک فرد ارزشیاب دارد که اگر بخواهید از نزدیک برای‌تان ارزشیابی کند، هزینه‌ی آن به عهده‌ی خودتان خواهد بود. نباید ارزشیابی را به‌عنوان هزینه‌ای گزاف که فقط به نفع فروشنده است در نظر بگیرید. ارزشیابی به نفع شما هم هست. ارزشیاب‌ها کارشناسانی هستند که می‌توانند با دیدن ملک قیمت آن را برآورد کنند و چیزهایی را ببینند که از چشم اغلب خریداران پوشیده می‌ماند. خودتان نیز از هر راهی که می‌شناسید تحقیق و پرس‌وجو کنید و در نهایت یافته‌های خود را با گفته‌های ارزشیاب مقایسه کنید. ممکن است بعضی از نظریات او به عقیده‌ی شما جالب و بعضی اهان‌آمیز بیاید و یا واقعیت شما را آزار دهد. اما، نظر ارزشیاب باید بی‌طرفانه باشد و ارزشیابی منصفانه در نهایت به نفع شما تمام خواهد شد.

موارد بسیاری که بعضی از آنها تحت نظارت دولت است، مانند فاضلاب‌های شهری و غیره نیز می‌توانند ارزش ملک را تحت تأثیر قرار دهند. بعضی از عوامل مانند مجاورت در خطوط شلوغ مخابراتی ممکن است قابل مشاهده نباشد. به‌طور مسلم، اگر شما به دنبال محلی آرام و بی‌سروصدا هستید تا هر وقت خواستید با خیال راحت ساعت‌ها پای تلفن بنشینید، نباید خانه‌ای کنار شهرک مخابراتی بخرید. از طرفی، نباید انتظار داشته باشید فروشنده هر مورد ناخوشایند یا ایراد کوچک ملک خود را به شما بگوید. بهتر است پیشاپیش بدانید که ممکن است برخی موارد نادیده گرفته شوند، فاش نشوند و یا حتی به کلی فراموش شوند. بنابراین، توصیه می‌کنم تا جایی که می‌توانید در نهایت آرامش همه‌ی تحقیقات خود را انجام دهید تا پس از خرید، جایی برای اندوه و تأسف باقی نماند. در مواردی که می‌خواهید بنایی را پیش خرید کنید، علاوه بر ارزشیاب شما باید یک بازرس هم داشته باشید. در این موارد، اغلب ساختمان بازرسی می‌شود. اما، بهتر است شما نیز بازرس خودتان را داشته باشید. بازرسان حرفه‌ای که اغلب مهندس راه و ساختمان هستند می‌توانند تشخیص دهند که برای مثال، دستگاه گرمایش خانه درست عمل می‌کند یا خیر، دستگاه تهویه‌ی هوا و کولرها برای ساختمان کافی است یا خیر و از این قبیل. به بازرسی ساختمان مثل یک رادیوگرافی کامل بدن نگاه کنید، بازرس می‌تواند با نگاهی اجمالی مشکلات داخلی ساختمان را ببیند. برای مثال، می‌تواند تشخیص دهد در لوله‌کشی ساختمان از چه جنس لوله‌هایی استفاده شده است، گالوانیزه، برنجی، مسی و یا لوله‌های مرکب؟ لوله‌های گالوانیزه زود زنگ می‌زنند و عمرشان به اندازه‌ی لوله‌های برنجی نیست، عمر لوله‌های برنجی به اندازه‌ی لوله‌های مسی نیست و عمر

لوله‌های مسی نیز به اندازه‌ی لوله‌های مرکب یا سینتتیک نیست. فقط یک بازرس می‌تواند این گونه جزییات داخل ساختمان را ببیند.

اگر بازرسی که پیدا کرده‌اید شما را عصبی می‌کند یا احساس می‌کنید بی‌توجه و خیلی سریع کار می‌کند، بازرس دیگری پیدا کنید. بازرسی ساختمان مهم‌تر از آن است که آن را با بی‌توجهی انجام داد.

گاهی مشکلاتی را که بازرسان به آن اشاره می‌کنند می‌توان با هزینه‌ای معقول برطرف کرد، اما بعضی مشکلات حتی با بازسازی و تخریب هم ترمیم نمی‌شوند. درنهایت، بازرس گزارشی عینی و بی‌طرفانه ارائه می‌دهد که ممکن است قیمت ملک را تحت تأثیر قرار دهد یا ندهد، اما در هر صورت، شما می‌توانید روی قیمت (درخواست تجدیدنظر) کنید.

نکته‌ی مهم دیگر این است که برخی سرمایه‌گذاران به اشتباه گمان می‌کنند بناهای نوساز نیازی به بازرسی ندارد. اشتباهی بس بزرگ! بناهای نوساز اغلب بزرگ‌ترین مشکلات را دارند، بویژه اگر ساختمان‌سازی و پیمانکاری با بی‌نظمی انجام شده باشد. ساختمان‌های نوساز ممکن است علاوه بر مشکلات سازه‌ای، لوله‌کشی و الکتریکی، دارای مشکلاتی با قطعات پیش‌ساخته و قالبی باشند که اغلب به منظور بلندتر کردن عمر بنا استفاده شده‌اند.

چگونه خانه بفروشیم؟

اگر شما خانه‌ی خود را به فروش گذاشته‌اید، اما رفت و آمد به آن جا خیلی کم است یا رفت و آمد هست، ولی پیشنهادی نیست، باید در قیمت خود تجدیدنظر کنید. بازار املاک بی‌ثبات است و قیمت‌ها ممکن است روزانه تغییر کند. من همیشه وقتی پای قیمت دادن به میان می‌آید، این ضرب‌المثل را به یاد می‌آورم که می‌گوید: «قیمت‌های قدیمی مثل سربازهای قدیمی هرگز نمی‌میرند بلکه فقط کم‌رنگ می‌شوند.» همچنین نگران رقابت نباشید بلکه روی آن حساب کنید. در بازار رقابتی شما می‌توانید در زمان صرفه‌جویی کنید؛ چرا که مجبور نیستید برای تبلیغات وقت زیادی بگذارید. از طرفی، این بازار می‌تواند به شما کمک کند تا خریداران بالقوه را نیز به داخل میدان بکشید.

اگر مطمئن هستید که ملک شما باارزش است و بیشتر از این‌ها می‌ارزد، صبور باشید. اگر ارزش ملک شما بیشتر از همتاهای‌تان در بازار باشد، بالاخره روزی خریدار آن پیدا خواهد شد. برای مثال، مارالاگو مدت‌ها پیش از آن که من آن را ببینم و به خریدش فکر کنم، برای فروش گذاشته شده بود. تصمیم من درست بود، زمان‌بندی خریداران هم برای شخص من به‌موقع بود و فروشنده هم بالاخره توانسته بود مشتری آن را با قیمت خوبی پیدا کند. فقط مطمئن شوید که قیمت پیشنهادی‌تان بهترین و منطقی‌ترین باشد، آن وقت بدون نگرانی منتظر بمانید. اگر می‌خواهید فروش را به بنگاه یا دلال بسپارید، مطمئن شوید که او می‌فهمد این ملک برای‌تان چه قدر ارزش دارد. اما، اگر بنگاه فکر می‌کند که قیمت واقعی ملک‌تان بسیار کمتر از مقداری است که

شما در نظر دارید، کله شقی نکنید. به هر حال هر چه باشد آن‌ها در این زمینه کارشناس هستند و شما نه فقط برای فروش ملک‌تان، که برای نظریات کارشناسی آن‌ها نیز پول می‌پردازید.

اگر کارگزار شما در کار خود خبره باشد، ملک‌تان را با تدبیر و به‌دقت تبلیغ می‌کند. تبلیغات زیاد همیشه خوب نیست و کارگزاری هم که اجازه می‌دهند همه‌ی دنیا خانه‌ی شما را ببینند بهترین نیستند. کارگزار یا بنگاه خوب، مشتریان واقعی را از بقیه جدا می‌کند، از طرف شما و به‌شکلی دلسوزانه بر سر قیمت مذاکره می‌کند و مراحل قانونی و مالی را برای‌تان آسان‌تر می‌کند. شما باید برای این خدمات، درصدی از قرارداد را به‌عنوان کمیسیون به او بپردازید و در عوض، او هم باید برای دریافت این مبلغ سخت تلاش کند.

بعضی افراد سعی می‌کنند خانه‌ی خود را بدون واسطه یا دلال بفروشند که من این روش را توصیه نمی‌کنم؛ اما اگر به هر دلیل احساس می‌کنید خودتان باید این کار را انجام دهید، مهمان من باشید. اگر می‌خواهید خودتان دلال یا کارگزار خود باشید، بهترین نصیحتی که می‌توانم بکنم این است: مثل یک دلال کار کنید. برای این کار به مقدار زیادی احساس و غریزه، مقدار زیادی هوش و درایت و همچنین مقدار زیادی صبر و حوصله نیاز دارید.

در مقاله‌ای با عنوان «تلخ و شیرین فروش بی‌واسطه توسط مالک» که در ششم ژوئن سال ۲۰۰۴ در روزنامه‌ی نیویورک تایمز

توسط لینلی برونینگ نوشته شد به روشنی آمده است که فروش بدون واسطه‌ی ملک چقدر سخت (و در عین حال چقدر مقرون به صرفه) است. بد نیست این مقاله یا کتاب‌های دیگری را که می‌توانند در امر فروش خانه به شما کمک کنند بخوانید. به این منظور باید در زمینه‌ی آگهی نویسی، مدارک قانونی، بازار قیمت ملک و همچنین ضوابط حقوقی و قوانین شهرسازی شهر خود مطالعه کنید تا در حین فروش خانه‌تان و یا پس از آن دچار دردسر نشوید. اما به عقیده‌ی من، آدم باید سرش درد بکند که به تنهایی دنبال این همه دردسر برود و من به همین علت همیشه برای این امور کارگزار آژانس املاک را توصیه می‌کنم.

چگونه یک دفتر کار خوب پیدا کنیم؟

شاید مهم‌ترین عامل در خصوص پیدا کردن دفتر کار، محل آن باشد. اگر دفتر کار شما در محله‌ی مناسبی نباشد، ممکن است برای رفت و آمدهای کاری، جلسات خارج از دفتر، دریافت کالا و خدمات و جذب کردن مشتری یا ارباب رجوع دچار دردسرهای فراوانی شوید. مشتری‌ها و کارمندان شما باید از محیط کار رضایت داشته باشند تا بتوانند بهره‌وری تجارت شما را بالا ببرند، و اگر شما بخواهید برای صرفه‌جویی، دفتر کار خود را در محل ارزان‌تری بخرید، کوتاه‌ترین راه را برای نابودی تجارت خود انتخاب کرده‌اید.

درباره‌ی فضایی که برای کار خود نیاز خواهید داشت خوب فکر کنید. اگر می‌توانید اتاق اضافی برای توسعه‌ی احتمالی نیز در نظر بگیرید تا مجبور نباشید در آینده‌ی نزدیک دوباره جابه‌جا شوید. اگر بتوانید فضای مورد نیاز خود را در مکان مورد نظرتان پیدا کنید، می‌توانید تا اندازه‌ای موفقیت خود را تضمین کنید. این کار ممکن است به زمان و برنامه‌ریزی بیشتری نیاز داشته باشد. اما مزایای مالی و حرفه‌ای بسیاری به دنبال خواهد داشت. خلاصه این که اولِ صف بودن بهترین جای ممکن است.

نکته‌ی مهم دیگر این است که بتوانید در ساختمانی، دفتر کار پیدا کنید که از همه نظر به‌خوبی به آن رسیدگی می‌شود. برای مثال، مطمئن شوید که آیا صاحب ملک یا سازنده‌ی آن در نصب و تعمیر وضعیت گرمایش و سرمایش خوش نام است یا مجبورید

در زمستان از سرما بلرزید و تابستان‌ها از گرما هلاک شوید؟ آیا آسانسورها خوب کار می‌کنند و به‌موقع سرویس می‌شوند؟ آیا دستشویی‌ها به‌طور منظم تمیز می‌شوند؟ من کسی را نمی‌شناسم که دوست داشته باشد در محیطی نامنظم، بد یا غیردوستانه کار یا تجارت کند.

جایی که کار می‌کنید و امکانات یا زیبایی آن اگر مهم‌تر از محل زندگی‌تان نباشد، کمتر از آن نیست. بنابراین، برای خرید یا انتخاب محل کار خود نیز باید به همان اندازه فکر کنید و وقت بگذارید. مطمئن باشید پشیمان نخواهید شد. من بیست سال است که در دفتر کارم در برج ترامپ کار می‌کنم و باور کنید هنوز هم بعد از بیست سال به همان زیبایی و تمیزی روز اول به نظر می‌رسد. فکر نکنید که خوش‌شانس بوده‌ام. بیست سال پیش می‌دانستم که امروز کجا می‌خواهم باشم.

چرا سعی می‌کنید برای درک ارزش یک اثر هنری بزرگ به اطلاعات ابتدایی خود اکتفا کنید؟ بله، همان‌طور که برای خرید یک اثر هنری با کارشناس هنری مشاوره می‌کنید، برای خرید یا سرمایه‌گذاری در املاک نیز باید خردمندانه عمل کنید و مشاوره مناسب انتخاب کنید. مانند بقیه‌ی امور، زمان‌بندی در این‌جا نیز نقش مهمی در موفقیت دارد. سعی کنید در رأس کارها باشید و رابطه‌ای متعهدانه بین خود و مشاور املاکتان برقرار کنید. مطمئن شوید که در تمام مراحل معامله با یکدیگر صادق هستید. یک مشاور خوب نیازهای شما را متوجه می‌شود و به آن پاسخ می‌دهد. اگر مشاور املاک شما به تلفن‌های‌تان دیر پاسخ می‌دهد یا

دیر به دیر برای تان قرار می‌گذارد یکی از خطوط تلفن مرا قرض بگیرید و خیلی راحت بگویید: «تو اخراجی!» مطمئن باشید بنگاه‌های املاک بی‌شماری وجود دارند که استحقاق کار کردن برای شما را دارند. از همه گذشته، شما مشتری هستید و حق همیشه با مشتری است.

مشاوران املاک زبردست می‌دانند ملکی که برای شما خوب باشد، برای آن‌ها هم خوب خواهد بود. آن‌ها زمانی می‌توانند پول خوبی بسازند که شما معامله را به سرانجام برسانید. بنابراین، باهوش‌های‌شان فقط برای گرفتن کمیسیون وقتشان را تلف نمی‌کنند. در این خصوص پیشنهاد من این است، در محلی که قصد دارید ملک بخرید یا اجاره کنید، معتبرترین و فعال‌ترین بنگاه معاملات املاکی را که همه می‌شناسند و طی سال‌ها شایستگی خود را ثابت کرده است، پیدا کنید. مانند همه‌ی مشاغل، بنگاه‌های معاملات املاک نیز تخصصی شده‌اند. چرا وقتی حتی به دنبال آپارتمان یک خوابه‌ی خوب و مقرون به صرفه هستید باید وقت خود را با معاملات ملکی‌های ناشناخته و نامطمئن هدر بدهید؟ من برای هر نوع معاملات املاک بهترین را توصیه می‌کنم. مشاوران املاک خوب مانند روان‌شناسان خوب هستند و حداقل این است که بسیار بادرايت هستند. کار آن‌ها این است که تشخیص دهند چه ملکی برای شما بهترین است، اما شما نیز برای این که به آن‌ها کمک کنید تا بهترین را برای تان تشخیص دهند، باید با ایشان رک و صادق باشید. از این که به آن‌ها بگویید بودجه‌ی محدودی دارید و نمی‌توانید از عهده‌ی خرید خانه‌ای برآیید یا فلان محله و فلان ساختمان را دوست ندارید به هیچ وجه معذب نباشید. چند مشاور املاک باتجربه به من گفته‌اند،

می‌توانند با یکی دو سؤال تشخیص دهند که مردم تا چه حد در تصمیم خود جدی هستند و آن وقت می‌دانند که چطور بقیه‌ی کار را ادامه دهند. هیچ وقت تحت تأثیر دلال‌های سمج قرار نگیرید. سماجت و تعریف بیش از حد آن‌ها از یک ملک باید برای شما به منزله‌ی هشدار باشد. اگر آن‌ها از ملکی مطمئن باشند، لازم نیست این چنین رفتار کنند و اگر این کار را کردند، بهتر است آن‌ها را کنار بگذارید. من مشاوران املاک بسیاری را می‌شناسم که در کارشان صادق و متواضع‌اند و به‌راستی به منافع شما می‌اندیشند.

برای مثال، خانم سوزان جیمز که در برج ترامپ دفتر معاملات املاک دارد، یکی از بهترین افرادی است که می‌توانید ملاقات کنید. ایشان فقط به این علت که مورد لطف شما قرار بگیرند، برای‌تان کار نمی‌کنند و نمی‌خواهند فقط یک بار با شما ملاقات کنند. به‌طور معمول، سوزان سال‌ها با مشتریان خود دوست می‌ماند. او به آنچه برای شما ارائه می‌کند، از قبل، در طول و بعد از معامله اطمینان خاطر دارد. این نشانه‌ی یک مشاور املاک برجسته و عالی است.

بنابراین، مشاور املاک زبردست و مطمئنی پیدا کنید تا شانس خرید یا فروش برای شما در زمان و مکان درست و قیمت مناسب به صد درصد افزایش یابد. مطمئن باشید دستمزدی که می‌پردازید، یکی از بهترین سرمایه‌گذاری‌هایی است که تا به حال کرده‌اید.

چطور وکیل بگیریم؟

در بعضی کشورها وکلا اغلب درگیر معاملات ملکی نمی‌شوند. اما، در پاره‌ای از کشورها حضور آن‌ها بسیار ضروری است. به هر حال، پیشنهاد من این است که اگر حق‌الوکاله معقول است و می‌توانید از عهده‌ی آن برآیید، حتی در معاملاتی که ساده به نظر می‌رسند نیز وکیل بگیرید. من هرگز هیچ قراردادی را بدون مشورت با یک وکیل، امضا نمی‌کنم؛ با این‌که تمام روز با قرارداد سروکار دارم. اسناد و قراردادهای ملکی مفاهیم قانونی پیچیده‌ای دارند که بعضی از آن‌ها به عصر فتودالیسم برمی‌گردد. اگر احساس می‌کنید که معامله ساده است و از طرفی هم نمی‌توانید حق‌الوکاله‌ی متعارف را بپردازید، حداقل با یک وکیل مشاوره کنید. بعضی از وکلا حاضرند برای موارد ساده حق‌الوکاله‌ی کمتری بگیرند. اگر معامله پیچیده است و حق‌الوکاله‌ی بالاتری هم باید بپردازید، بدون هیچ شک و شکایتی وکیل بگیرید و حق‌الوکاله را هم بپردازید. در این موارد، علاوه بر شکایت نکردن، باید خوشحال هم باشید که از بعضی مشکلات احتمالی در آینده پیشگیری کرده‌اید.

اکنون شاید بپرسید چطور می‌توانید یک وکیل خوب و معتمد پیدا کنید. با کانون وکلا تماس بگیرید. آن‌ها می‌توانند فهرستی از وکلا را در اختیارتان بگذارند. از دوستان و بستگانتان سؤال کنید، اما از بنگاه معاملات ملکی سراغ وکیل نگیرید. اگرچه آن‌ها همیشه وکلای زیادی می‌شناسند، اما ممکن است فسخ یا عقد قرارداد منافع آن‌ها را در برداشته باشد و شما را از گرفتن وکیل منصرف کنند یا حتی شخص مناسبی را به شما معرفی نکنند. بهتر است برای پیشگیری از همه‌ی این مشکلات، خودتان با وکیلی

که در زمینه‌ی معاملات املاک فعالیت می‌کند و مورد اعتماد شما یا دوستان است، مشاوره کنید.

چطور بهترین وام را بگیرید؟

حتی بیلونرها هم گاهی نیاز دارند پول قرض بگیرند و من هم طی سال‌ها درباره‌ی وام و کمک هزینه‌ی خرید ملک چیزهای زیادی یاد گرفته‌ام. اولین قدم این است که بدانید برای چه چیزی وام می‌گیرید. می‌دانم که واضح به نظر می‌رسد اما بارها دیده‌ام افراد برای ملکی وام می‌گیرند که حتی ارزش واقعی آن را نمی‌دانند و این برای من بسیار عجیب است.

کتاب‌های زیادی درباره‌ی نحوه‌ی گرفتن وام‌های بانکی نوشته شده است. بسیاری از توصیه‌های آن‌ها خوب است، بسیاری از آن‌ها را همه می‌دانیم و بسیاری از آن‌ها هیچ وقت ظرفیت عملی شدن ندارند. شما نیز به احتمال زیاد می‌توانید در کتابفروشی یا کتابخانه‌ی محل خود ده‌ها نمونه از این نوع کتاب‌ها پیدا کنید، اما آنچه نیاز دارید بدانید این است که مأموران بانک و بیمه درباره‌ی وام دادن، ملک و شما چطور فکر می‌کنند. وام دهندگان اغلب از افراد ساده و بی‌اطلاع بیشترین سود را می‌سازند، پس سعی کنید قبل از ملاقات با آن‌ها درباره‌ی همه چیز اطلاعات کسب کنید.

درخواست برای وام نیز درست مثل خرید ملک، زمانی مناسب است که شما قدرت انتخاب داشته باشید. تحقیق و پرس و جو کنید و چانه زدن را فراموش نکنید. در بازار وام انتخاب‌های بسیاری وجود دارد. گرفتن وامی هنر است که، برای شما، حساب بانکی‌تان، حقوقتان و برنامه‌ریزی‌های آتی شما مقرون به صرفه باشد. وام نیز درست مثل همان خانه یا ماشینی است که به

کمک آن می خواهید آن ها را بخرید. بنابراین، باید قبل از خرید وام نیز خوب به مزایا و معایب آن بیندیشید.

کارگزاران وام ممکن است مثل افراد مبتلا به اسکیزوفرنی هر لحظه نظر خود را عوض کنند و پیشنهادهای مختلف با نرخ های متفاوتی به شما بدهند. هوشیار باشید و مذاکره کنید. اگر یک کارگزار پیشنهاد بسیار خوبی به شما داد، به کارگزار بعدی هم مراجعه کنید و ببینید آیا پیشنهاد او معقول بوده است یا خیر! در نهایت این که همه ی وام دهندگان یک جنس را می فروشند و آن «پول» است، بنابراین، مهم نیست از کدام یک جنس بخرید. وام ها برای چانه زدن ساخته شده اند و اگر برای آن ها چانه زنید، درست مثل این است که پولتان را آتش زده اید.

اگر می خواهید خانه یا آپارتمانی را نقدی یا به کمک وام بخرید باید از همه ی قوانین مالی آن آگاه باشید. به طور قطع، شرکت های وام دهنده این قوانین را می دانند و باید آن ها را در اختیار شما نیز بگذارند. به هر حال، در این جا چند توصیه ی مهم را خاطرنشان می کنم:

در خصوص نکات ریز حسابداری اطلاعات کسب کنید. وکیل یا کارگزار وام نیز می توانند در این زمینه به شما کمک کنند. از سابقه ی مالیاتی ملک و نیز هرگونه افزایش نرخ مالیاتی آن مطلع شوید. بعضی از شاخص های مهم حاکی از افزایش نرخ مالیات عبارت اند از نیاز به احداث مدرسه در منطقه، تجدید یا نوسازی تسهیلات تفریحی، تأسیسات نیمه کاره یا خراب بودن

سیستم فاضلاب منطقه، بدهی‌های معوقه و از این قبیل... وقتی می‌خواهید قسط وام بپردازید به تنها چیزی که نیاز ندارید صورت حساب بلندبالای مالیاتی است.

مراقب هزینه‌های غیرمحسوس باشید. این نوع هزینه‌ها همیشه وجود دارند و اگر آن‌ها را در نظر نگیرید، می‌توانند شما را از پا در بیاورند. بنابراین، تحلیل هزینه‌ی جامع و هوشیارانه ضروری است. برای مثال، اگر نتوانید ساختمان را با نرخ عادی بیمه کنید چه می‌شود؟ یا اگر هزینه‌ی آب، گرمایش و سرمایش یا آبادانی آن بسیار بالا باشد چه می‌شود؟

سعی کنید هرگونه سناریویی که ممکن است شما را در بحران مالی قرار دهد، پیش بینی کنید. و بالاخره این که شرکت وام‌گذار نیز باید آنچه را شما درباره‌ی ملک می‌دانید، بداند. باید در نظر داشته باشید که این شرکت برای کمک به شما آمده است و به صلاح نیست چیزی از او پنهان بماند. اگر شرکت وام‌گذار در خصوص موضوع خاصی مربوط به ملک ناراضی است شما هم نباید چندان راضی باشید. به‌طور حتم، آن‌ها نسبت به شما تجربه‌ی بیشتری دارند و ملک‌های دیگری را هم دیده‌اند که به محض وام دادن به کابوس تبدیل شده‌اند.

همچنین به خاطر داشته باشید که به‌طور معمول، شرکت‌های وام‌گذار وام‌های خود را به دیگر مؤسسه‌ها، بانک‌ها و شرکت‌های بیمه می‌فروشند. بنابراین، افرادی که در ابتدا با آن‌ها معامله می‌کنید همان افرادی نیستند که اقساط ماهیانه‌ی وام خود را به

آن‌ها خواهید پرداخت. به همین علت، باید به‌خوبی آگاه باشید که اقساط ماهیانه‌ی شما در طول چند سال به افراد یا مؤسسه‌های مختلفی پرداخت خواهد شد و ممکن است ردپای بدحسابی شما خدای ناکرده به جاهای مختلفی کشیده شود.

اغلب شخص شما مسؤول وام خانه‌ی خود هستید در بسیاری موارد ممکن است از شما بخواهند برای این وام ضمانت شخصی بگذارید. اگر شما وامی را ضمانت کردید باید خود را همیشه مسؤول و آماده‌ی پرداخت آن بدانید، ممکن است شما برای پرداخت وام هیچ مشکلی نداشته باشید؛ اما موارد دیگری غیر از پرداخت نکردن اقساط وام نیز می‌توانند این ضمانت‌ها را مشمول پرداخت کنند که از آن جمله می‌توان از فراز و نشیب‌های بازار یا رکود اقتصادی، بلایای طبیعی و انواع موارد مربوط به بیمه نام برد. از این رو، باید متن بیمه نامه‌ای که شما را در برابر این‌گونه حوادث و مغبون شدن در اثر دیگر تخلفات از جمله جعل سند و غیره محفوظ می‌دارد با وکیل خود به دقت بررسی کنید.

سرمایه‌گذاری روی ملک به کمک وام ممکن است فرصت‌های بزرگی بیافریند که حتی نیازی به مدیریت و هدایت نداشته باشد. اما نمی‌توانید روی آن حساب کنید؛ چون، مانند هر چیز دیگر به دقت، سختکوشی، علاقه و کمی هم خوش‌اقبالی نیاز دارد. درواقع، هیچ چیز پیچیده‌ای درباره‌ی وام گرفتن روی املاک وجود ندارد، جز آن‌که دقت و مطالعه ضروری است.

اگر نیمه شب در تلویزیون تبلیغاتی می‌بینید که افراد ادعا می‌کنند با سرمایه‌گذاری روی املاک و خرید، فروش یا اجاره‌ی ملک

رشد کرده‌اند و اکنون بازنشستگی خود را در جزایرهاوایی می‌گذرانند، باید بدانید که سازندگان و فروشندگان این نوع تبلیغات پول بیشتری در می‌آورند تا افرادی که به خرید و فروش خانه پرداخته‌اند. این گونه آگهی‌های تبلیغاتی هرگز درباره‌ی کوه مشکلاتی که با مالکیت خانه و معاملات املاک همراه است چیزی نمی‌گویند.

چگونه دلال وام انتخاب کنیم؟

یک راه خوب برای وام گرفتن این است که کار را به فردی دیگری واگذار کنید. پرس و جو کردن و مقایسه‌ی شرایط وام‌ها با یکدیگر کار وقت‌گیری است، بنابراین می‌توانید با سپردن این کار به دیگری و پرداخت حق‌الزحمه‌ی او، در وقت خود صرفه‌جویی کنید. یک دلال وام پیدا کنید، اما از نوع خوش. این افراد هر روز با دنیای وام سروکار دارند و این یعنی باید بدانند کدام شرکت بهترین نرخ را می‌دهد، کدام یک بهترین شرایط را دارند و در نهایت از کجا باید بهترین وام را درخواست کرد.

اگر شما بتوانید دلال خوبی پیدا کنید، در نهایت از لحاظ مالی به نفع شما خواهد بود؛ چرا که او از همه‌ی هزینه‌های احتمالی و پنهانی مطلع است و شما را نیز از آن‌ها دور نگاه می‌دارد. از آن گذشته، شرکت‌های وام‌گذار نیز اغلب ترجیح می‌دهند با افراد یا دلال‌هایی روابط حسنه داشته باشند که برای آن‌ها مشتری می‌آورند.

همچنین ملاحظات فنی دیگری از جمله طول مدت وام، وجود ضمانت نامه، شرایط از پیش تعیین شده و غیره نیز وجود دارند که واسطه یا وکیل باید شما را از آن‌ها مطلع کنند.

از کارگزار املاک خود بخواهید یک فرد کارگزار یا دلال وام به شما معرفی کند، یا از دوستان، آشنایان و همکارانی که به‌تازگی وام گرفته‌اند کمک بخواهید. کارگزار وام نیز باید مثل وکیل یا بنگاه دار کسی باشد که کار کردن با او برای‌تان راحت باشد، کسی که

مطمئن باشید به خاطر منافع مالی خود، منافع شما را زیر پا نمی گذارد.

چطور نرخ بهره و پیش پرداخت وام را انتخاب کنیم؟

نرخ‌های بهره آن قدر هم که به نظر می‌رسند پیچیده نیستند، اما شما باید قبل از اقدام به خرید خانه، همه چیز را درباره‌ی آن‌ها بدانید. من همیشه به نرخ بهره به‌عنوان «ارزش پول» نگاه می‌کنم. پرداخت بهره مانند هزینه‌ی عضویت سالیانه یا استفاده از تسهیلات است؛ بهایی است که شما سالیانه برای استفاده از وام می‌پردازید؛ مانند عضویت در یک باشگاه اختصاصی گلف است که فقط شخص شما کلید ورود به آن را دارید. باید توجه داشته باشید بعضی از مؤسسه‌ها سعی می‌کنند شما را با داستان‌هایی مثل نرخ بهره‌ی انعطاف‌پذیر یا قابل تعدیل با اقتصاد گول بزنند. اگر شما با تغییرات مخالف هستید و می‌خواهید ضریب خطر خود را به حداقل برسانید، من وام‌های با نرخ ثابت را به شما توصیه می‌کنم. یک موضوع را باید بدانید و آن این است که نرخ‌های وام چیزی حدود بیست سال است که ثابت بوده یا در واقع، افت داشته‌اند و این دلیل خوبی است که بتوانیم بالا رفتن نرخ آن‌ها را پیش‌بینی کنیم. به این علت ممکن است افرادی که وام‌های قابل تعدیل می‌گیرند، با بالا رفتن نرخ تورم نتوانند نرخ بالاتر اقساط را بپردازند و مجبور شوند خانه‌های خود را به بانک واگذار کنند. اگر این احتمال شما را می‌ترساند که باید هم بترساند، وامی با نرخ ثابت بگیرید که بتوانید تا آخر آن را بپردازید.

اگر وامی به شما پیشنهاد شد که نرخ آن بیش از حد عالی بود، هوشیار باشید. واقعیت این است که اگرچه مقدار بهره‌ی وام مهم است، اما نباید مهم‌ترین موضوعی باشد که به آن توجه می‌کنید. معتبر بودن شرکت وام‌گذار اهمیت بیشتری دارد. به هر حال،

برای مطلع شدن از عرف نرخ بهره‌ی بانک‌های مختلف منابع اطلاع‌رسانی زیادی وجود دارند. اینترنت یک بمب قوی اطلاعات است، البته مراقب اطلاعات اینترنتی باشید؛ زیرا، همه‌ی آن‌ها دقیق نیستند. اغلب روزنامه‌ها نیز جدول نرخ بهره‌ی بانک‌ها و دیگر مؤسسه‌های وام‌گذار را چاپ می‌کنند.

اگر نرخ‌ی گرفتید که خیلی پایین‌تر از نرخ‌های بازار بود، باید ببینید مشکل کجاست. ممکن است آن مؤسسه زمانی که می‌خواهید وام را تکمیل کنید دیگر وجود نداشته باشد، یا ممکن است برای بستن وام و سند قطعی مجبور باشید هزینه‌های گزافی بپردازید. شرکت‌های وام‌گذار برای هر وامی، علاوه بر بهره‌ی ماهیانه هزینه‌های گوناگون دیگری نیز می‌گیرند که باید مراقب باشید آن هزینه‌ها سر به فلک نکنند. یک اصل مهم را به یاد داشته باشید: هر چه نرخ بهره پایین‌تر باشد، هزینه‌های احتمالی بالاتر خواهد بود. شرایط شرکت‌های مختلف را مرور کنید. نرخ‌ها را با هم مقایسه کنید. دنبال نرخ‌های پایین‌تر بگردید، اما به خاطر داشته باشید که ممکن است پایین‌ترین نرخ در نهایت برای تان گران‌تر از بقیه تمام شود.

در مورد پیش‌پرداخت نیز باید تا حد زیادی به بودجه‌ی نقدی خود توجه کنید. هر چه میزان پیش‌پرداخت پایین‌تر باشد، مقدار اقساط بالاتر خواهد بود و برعکس. اغلب مقدار پیش‌پرداخت بیست درصد کل میزان وام است که بسته به شهری که در آن زندگی می‌کنید، این مقدار کمی بالا و پایین خواهد رفت. برای مثال، در شهر نیویورک که رقابت در بازار املاک بسیار شدید

است، این درصد تمایل به افزایش دارد. اگر معامله‌گر خوبی باشید و بخواهید بیشتر پولتان را آزاد کنید، باید سعی کنید تا جایی که می‌توانید برای پیش‌پرداخت کمتر چانه بزنید.

چه وقت و چگونه ملک را بازسازی کنیم؟

اگر می‌خواهید برای بازسازی ملکی وام بگیرید که مالک آن خودتان هستید، مطمئن باشید که ملک در وضعیت خوبی قرار دارد. اگر ملک شما آپارتمان است، باید به همه چیز از جمله وضعیت سقف، راه پله، آسانسور، انباری، موتورخانه و غیره توجه شود. خلاصه این که اگر ساختمان در وضعیت خوبی نباشد، کارگزار وام باتجربه برای آن وامی منظور نخواهد کرد. از آن گذشته، هیچ مؤسسه یا بانکی وقتی مطمئن نباشد که شما می‌توانید امانت آن‌ها را درست نگاه دارید به شما پول قرض نخواهد داد. چرا باید این کار را بکند؟

اگر شما قصد دارید ملک خود را رهن بدهید، هرگز نباید به زیباسازی و تعمیرات ظاهری اقدام کنید. تعمیرات لازم و اساسی را انجام دهید و سپس آن را بفروشید یا رهن دهید. آشپزخانه را درست کنید. سرویس حمام را عوض کنید و خانه را نقاشی کنید. پدرم همیشه می‌گفت هر ملکی باید با «شرایط خوب» فروخته شود. او مدام این جمله را به من گوشزد می‌کرد. شاید همه این را بدانند، اما عمل کردن به آن چیز دیگری است و این یکی از بهترین نصایحی بود که پدرم به من کرد. از همه گذشته، یک سطل رنگ ده هزار تومانی می‌تواند یک میلیون تومان به ارزش خانه‌ی شما بیفزاید. یک میلیون تومان هزینه برای چمن‌کاری و گل‌کاری می‌تواند ده میلیون تومان به ارزش خانه‌ی شما اضافه کند و یا ده میلیون تومان هزینه برای بازسازی و نوسازی کلی می‌تواند صد میلیون تومان به قیمت خانه‌ی شما بیفزاید.

بازسازی و زیباسازی خانه نه فقط قبل از فروش یا رهن خوب است، بلکه بعد از خرید خانه یا پس از سال‌ها زندگی یا کار در یک محل نیز فکر بدی نیست و آن محل را برای زندگی یا کار دلپذیرتر می‌کند. بازسازی کردن خانه نوعی فداکاری کردن است به این معنا که می‌تواند بسیار وقت‌گیر و پرهزینه باشد و باید قبل از شروع بازسازی بررسی کنید که آیا ملک شما ارزش این همه وقت و هزینه را دارد یا نه. بازسازی کردن فقط وقتی ارزش دارد که قلب و دسته چک شما به آن راضی باشد. اگر رضایت این دو را نداشته باشید، مشکلات یکی پس از دیگری بیرون می‌آیند، با توجه به این که بازسازی یک ملک گاهی حتی سخت‌تر از ساختن مجدد آن است.

من طی سال‌ها فهمیده‌ام که سخت‌ترین قسمت بازسازی یک بنا پیدا کردن مصالح اولیه‌ی به کار برده شده در آن ساختمان است. گاهی پیدا کردن آن‌ها به وقت و تحقیقات زیادی نیاز دارد. ممکن است بعضی از آن‌ها دیگر در بازار موجود نباشد. در مارالاگو کارمندی داشتم که مجبور شد یک هفته‌ی تمام، وقت خود را صرف یافتن کاشی به کار رفته در بخشی از بنای ساختمان کند. چیزی حدود سی و شش هزار نوع کاشی اسپانیایی شبیه به کاشی‌های بنای مارالاگو در بازار موجود است که اغلب آن‌ها متعلق به قرن پانزدهم است. می‌دانم که ممکن است به نظرتان مسخره بیاید، اما واقعیت این است که حتی کاشی‌های ساختمان هم به چنین توجهی نیاز دارند. شما نمی‌توانید بگذارید چنین بنایی به سادگی ویران شود. خلاصه آن که اگر قصد بازسازی دارید، خود را برای چنین فداکاری‌هایی آماده کنید.

باشگاه مارالاگو نمونه‌ای کلاسیک از یک بازسازی هوشمندانه است. مارالاگو علاوه بر زیبایی بی‌نظیر و برجستگی تاریخی سرمایه‌گذاری خارق‌العاده‌ای بوده است که با تلاش سخت من و کارمندانم به بنایی ارزشمندتر تبدیل شده است. این بنا فقط یک ملک یا یک سرمایه‌گذاری محسوب نمی‌شود، بلکه اثری هنری است که به توجه و نگهداری مادام‌العمر و جدی نیاز دارد. کاری که نه فقط از لحاظ مالی ارزشمند است، بلکه از نظر معنوی نیز به نوعی با ارزش است. به اعتقاد من، هر تغییری که در این بنا صورت می‌گیرد باید بهترین باشد؛ زیرا، مارالاگو با آن عمارت‌های کاخ‌مانند آمیزه‌ای از معماری و زیبایی است که مستحق بهترین‌هاست.

سقف، کفپوش‌ها، دیوارها، لوسترها، گچ‌بری و آینه‌کاری، همه و همه مبهوت‌کننده‌اند. شما نمی‌توانید جزئیات این بنا را نادیده بگیرید، در این صورت، کل بنا را نادیده گرفته‌اید. من هشت ماه تمام است که به دنبال پیدا کردن صندلی مناسب برای سالن اجتماعات مارالاگو هستم. مساحت این سالن حدود هزار و ششصد متر مربع است، بنابراین صندلی‌ها قسمت بزرگی از آن را به خود اختصاص می‌دهند. تا به حال صدها نمونه صندلی دیده‌ام؛ ولی باید از همه نظر مناسب این سالن مجلل باشند، وگرنه آن را ضایع خواهند کرد. صندلی‌ها باید در خور سالن باشند از طرفی مدل و راحتی آن‌ها نیز باید در نظر گرفته شود. شما هم باید به همین اندازه به جزئیات اهمیت بدهید. مهم نیست کار شما چقدر مهم یا بزرگ است، جزئیات را باید در نظر بگیرید.

فکر می‌کنم این نکته دیگر برای تان روشن شده باشد، اما باز هم به آن اشاره می‌کنم: هیچ‌گاه و هرگز در ملکی که اجاره کرده‌اید یا ملکی که هنوز معامله‌ی آن را قطعی نکرده‌اید، بازسازی و تغییرات جدی انجام ندهید؛ چرا که تباه کردن پول و هدر دادن وقتتان خواهد بود.

چگونه محوطه‌سازی کنیم؟

پس از آن که خانه یا دفتر کار دلخواه خود را پیدا کردید، به دنبال یک مؤسسه‌ی تزیینات ساختمان باشید که در محوطه‌سازی کارآمد باشد. محوطه‌سازی و گلکاری اطراف ساختمان ارزش ملک شما را بسیار بالاتر خواهد برد. برج ترامپ یکی از دیدنی‌ترین بناهای نیویورک است و یکی از جذابیت‌های آن درختان و گیاهانی است که آن را تزیین می‌کنند. اگر شما تا به حال به نیویورک سفر نکرده‌اید، برج ترامپ باید اولین توقف شما باشد. خارق العاده است.

شاید باور نکنید که درخت‌ها، گل‌ها، سنگ‌های تزیینی و درواقع، طبیعت سبز می‌تواند عادی‌ترین ساختمان‌ها را به یک اثر هنری تبدیل کند. محوطه‌سازی می‌تواند بیش از بازسازی و استفاده از مصالح خوب قیمت یک ملک را افزایش دهد. اگر قدرت مالی استخدام کردن یک کارشناس یا مؤسسه‌ی محوطه‌سازی را ندارید، خودتان این کار را انجام دهید. من همیشه به شوخی می‌گویم گلکاری کردن ساختمان خود یک وضعیت «برنده - برنده» است؛ چرا که هم ارزان تمام می‌شود و هم برای سلامتی خوب است.

به هر حال، اگر شما هم مثل من از فعالیت بدنی متنفرید، مجبورید کسی را استخدام کنید. فقط باید به دنبال کسی بگردید که سلیقه‌ی شما را بداند و با بودجه‌ی شما کار کند. به خاطر داشته باشید که ارزانت‌ترین همیشه بهترین نیست. گاهی خرابکاری

بعضی پیمانکاران منجر به دوباره کاری و حتی اصلاحات اساسی کار خواهد شد که به راستی فاجعه است. وقتی می خواهید پیمانکار انتخاب کنید، از همسایگان و شرکت های ساختمانی پرس و جو کنید.

همچنین باید از کارهای قبلی آن ها دیدن کنید و ببینید آیا طرح هایی که اجرا کرده اند خوب و قابل قبول است یا افتضاح. علاوه بر آن، می توانید نگاهی به وسایل و تجهیزاتی که برای کار خود استفاده کرده اند ببندازید. اگر وسایلشان درب و داغان است، کارشان هم همان طور خواهد بود.

در نهایت، ببینید آیا کار آن ها بدون هزینه های مداوم چند سالی دوام خواهد آورد یا باید هر سال گلکاری و درخت کاری کنید. ممکن است یک پیمانکار کارش بسیار زیبا و چشمگیر باشد، اما بیش از شش ماه دوام نیاورد، که در این صورت پولتان را دور ریخته اید. البته گاهی پول و شهرت کمک می کند تا شما گیاهان بسیار زیبایی داشته باشید. من وقتی می خواهم زمین گلف بسازم، خیلی دوست دارم برای تزیین آن از درختان زیبا استفاده کنم. گاهی بعضی درخت ها یا گل ها در گلخانه ها موجود نیستند و فقط در حیاط خانه ی مردم پیدا می شوند. برای مثال، گاهی داخل ماشین نشسته ام و به خیابان نگاه می کنم که یک درخت یا گل بسیار زیبا چشمم را می گیرد. همان لحظه از راننده ام می خواهم ماشین را نگاه دارد. پیاده می شوم و زنگ خانه ی مورد نظر را می زنم. اغلب خانمی در را باز می کند و من می گویم: «سلام خانم محترم، من خیلی دوست دارم که درخت شما را بخرم.» و آن

خانم می گوید: «آه خدای من، دونالد ترامپ! باورم نمی شود چنین اتفاقی افتاده باشد!» و بعد من به آن خانم می گویم که در همسایگی ایشان در حال ساختن زمین گلف هستم؛ درست شبیه به همان زمین گلف معروفی که در لس آنجلس مجاور اقیانوس آرام ساخته ام. اغلب می توانم درخت را بخرم. درختان زیادی را از همین راه خریده ام و آن ها در زمین های گلف من در سراسر کشور پیدا می شوند. پول نمی تواند شادی ببرد، اما می تواند درختان بسیار زیبا ببرد.

چگونه تزیینات داخلی ساختمان را انجام دهیم؟

به نظر من، دکوراتور یا طراح داخلی درست مثل کارگزار مسکن است. کار آن‌ها نیز ارزش سرمایه‌گذاری بسیار بالایی دارد. اگر سلیقه‌ی خود را می‌دانید، یک طراح داخلی حرفه‌ای استخدام کنید تا بتواند سلیق شما را به‌خوبی عملی کند و برای به‌وجود آوردن محیط کار یا فضای خانه‌ی ایده‌آل با شما همکاری کند.

همیشه وقتی جایی می‌روید که فضا و طراحی آن را دوست دارید، حال فرق نمی‌کند سالن پذیرایی خانه‌ی دوستان باشد یا یک رستوران یا دفتر کار یکی از شرکای‌تان، سؤال کنید که طراح یا معمار آن چه کسی بوده است؟ پیدا کردن طراح خوب نیز مانند یافتن بنگاه و پیمانکار خوب با پرس‌وجو و تحقیق میسر می‌شود. یافتن کسی که حساسیت‌های شما را بداند بسیار اهمیت دارد. مطمئن شوید که فرد طراح منافع شما را در نظر دارد، نه فقط منافع خودش را و یادتان باشد این وظیفه‌ی آن‌هاست که سلیقه‌ی شما را یا از روی تجربه و یا به‌طور ذاتی و یا هر روشی که خودشان بلدند دریابند و کاری مطابق با سلیقه‌ی شما ارائه دهند.

بسیاری از مردم به اشتباه گمان می‌کنند که استخدام طراح داخلی هزینه‌ی اضافی و تجملات است، اما باور کنید که وجود آن‌ها، هم از نظر هزینه و هم از نظر زمان به نفع شماست. طراحی داخلی فقط رفتن به مغازه‌ی لوازم خانگی و مبلمان فروشی و دست گذاشتن روی یک دست مبلمان نیست. یک طراح داخلی ماهر دارای استعداد خاصی در چیدمان فضا، انتخاب رنگ و جنس و

از همه مهم‌تر مذاکره و متقاعد کردن شما دارد. طراحان داخلی حرفه‌ای و با استعداد علاوه بر ذوق هنری، ذکاوت تجاری نیز دارند.

حتی موارد ساده‌ای همچون انتخاب فرش می‌تواند روزها وقت شما را بگیرد و در میان کاتالوگ‌ها و مغازه‌ها سرگردانتان کند. برای من که بسیار کسل‌کننده است. در عوض، یک طراح داخلی خوب مغازه‌های فرش فروشی، آنتیک فروشی‌ها و ویتترین‌های پر زرق و برق را بارها به جای شما برانداز کرده است و با پیشنهادی شسته و رفته شامل جنس، رنگ، بافت، زمینه و طرح به سراغتان می‌آید. وقتی با یک طراح ماهر کار می‌کنید می‌نشینید و می‌گویید: «وای! عالیه، این طرح هیچ وقت به ذهنم نرسیده بود.»

بیشتر طراحان داخلی با کمیسیون کار می‌کنند، که اغلب بین ده تا پانزده درصد و گاهی به بیست تا بیست و پنج درصد هم می‌رسد. به جای نگران بودن درباره‌ی کمیسیون، به آن طرف قضیه نگاه کنید. طراح نه فقط از اتلاف وقت شما جلوگیری می‌کند (ضمن این‌که حافظ پول شما نیز هست؛ زیرا، مانع از بروز بسیاری از اشتباهات و ضررها می‌شود) بلکه می‌تواند از فروشندگان و شرکت‌ها تخفیف‌هایی بگیرد که برای خریداران عادی وجود ندارد. خلاصه این‌که یک حساب و کتاب ساده به شما می‌گوید به نفعتان است برای خرید یکدست مبلمان کمیسیون بپردازید و به جای پرداخت مبلغ کامل از تخفیف‌های پنجاه

درصدی برخوردار شوید. برای مثال، اگر قیمت یکدست مبلمان دو میلیون تومان باشد و طراح داخلی شما بتواند برای تان پنجاه درصد تخفیف بگیرد، با احتساب حداکثر بیست درصد کمیسیون ایشان، شما مبلمان را یک میلیون و دویست هزار تومان خریده‌اید. قبول کنید این معامله بسیار سودمندتر است و مطمئن باشید انتخاب بهتر و قیمت بالاتر نه تنها ضرری ندارد بلکه در نهایت سود بیشتری نیز به دنبال خواهد داشت. از آن گذشته، می‌توانید در خصوص درصد کمیسیون هم مذاکره کنید.

وقتی با طراح کار می‌کنید، همه‌ی رسیدها را کنترل کنید. البته طراحان افراد درستکاری هستند، اما به هر حال شما باید کنترل امور را در دست داشته باشید. بد نیست در مورد بعضی هزینه‌های خاص از آن‌ها سؤال کنید؛ اما، زیاد هم چانه نزنید؛ چون، وسایل خوب و طراحی‌های زیبا هزینه در بردارد. طراحی زیبا و وسایل مرغوب سال‌ها دوام می‌آورد، بنابراین از گوشه و کنار آن زدن حاصلی ندارد به غیر از وسایل نامرغوب و فضایی کسل‌کننده که در نهایت هزینه‌ی تعمیر یا تعویض آن بیشتر خواهد شد.

زمانی من یک طراح داخلی استخدام کردم که طرحش به نظرم بسیار جالب آمد. آن زمان بسیار گرفتار بودم و نمی‌توانستم وقت زیادی را با ایشان صرف کنم و یا برای مشاهده‌ی پیشرفت کارش زمان بگذارم. از طرفی هم فرض کردم که کار مطابق با طرح پیش خواهد رفت. چشمتان روز بد نبیند. نتیجه‌ی کار افتضاح بود. سعی کردم با اوضاع کنار بیایم، اما پس از یک ماه دیگر نتوانستم تحمل کنم و همه چیز را ریختم بیرون. مجبور شدم دوباره از نو شروع کنم. اگرچه این اعتماد برایم کمی گران تمام شد،

اما درسی به من آموخت که آن را یاد گرفتم و هرگز تکرار نخواهد شد: اول این که شخص درست را انتخاب کن و دوم آن که نحوه و روند کار او را کنترل کن.

چگونه با پیمانکاران معامله کنیم؟

اگر فکر می کنید بنگاه داران و طراحان شما را عصبی می کنند، باید یک روز که با یک پیمانکار سروکله می زنم با من باشید. آن ها شبیه اسب های مسابقه هستند؛ می توانند به تنبلی آن ها باشند، اما ناگهان با سرعت هرچه تمام تر مسابقه را ببرند و شما را شوکه کنند. پیمانکاران اعتدال ندارند. کار کردن با آن ها ممکن است بسیار مشکل باشد، اما اگر خودتان را از قبل برای روبه رو شدن با آن ها آماده کنید، می توانید تجربه ی بسیار خوبی داشته باشید. همیشه به خاطر داشته باشید آن ها تا جایی که بتوانند کم کاری می کنند. اما، اگر به آن ها گوشزد کنید، اغلب بهتر کار می کنند. آدم های عجیبی هستند. البته من هیچ وقت با گفتن این حرف آن ها را اذیت نمی کنم؛ چون، خودشان هم به خوبی من این واقعیت را می دانند. بعضی از آن ها معجزه می کنند، به راستی معجزه می کنند. بعضی از آن ها هم هیچ وقت کار خاصی نمی کنند و شما بالاخره متوجه این موضوع خواهید شد. به همین علت بهتر است پیمانکاری را انتخاب کنید که یا او را می شناسید یا سابقه ی خوبی از کارهای قبلی او سراغ دارید. اگر اولین بار است که می خواهید با پیمانکاری قرارداد ببندید، بهتر است با دوستان یا همکاران خود در این باره مشورت کنید تا پیمانکارانی را که می شناسند به شما معرفی کنند. ممکن است بیشتر آن ها برای تان داستان های وحشتناکی از پیمانکاران تعریف کنند. پس، اگر از کسی داستان بدی نشنیدید، نام و شماره تلفن پیمانکار او را بگیرید و با او قرارداد ببندید.

همیشه از پیمانکاران سراغ کارهای قبلی شان را بگیرید و از آن ها بخواهید ده نمونه از طرح هایی را که در چند سال اخیر انجام

داده‌اند، به شما معرفی کنند. کارهایی که قدیمی‌تر از چهار یا پنج سال گذشته باشند، معیار خوبی برای ارزیابی نیستند. کارها باید جدید باشند و همان‌طور که گفتم تا جایی که می‌توانید نمونه کارهای بیشتری از آن‌ها بخواهید و به یکی دو نمونه اکتفا نکنید. یک یا دو مشتری را راضی کردن کار سختی نیست، ولی راضی کردن ده مشتری، کار هر کسی نیست.

پس از آن که پیمانکار خود را پیدا کردید و با او قرارداد بستید، مهم‌ترین نصیحت من این است که با او سختگیر باشید. اگر شل بگیرید فکر می‌کنند خیلی ساده یا هالو هستید. باید انتظارات خود را مشخص کنید. بسیار قاطعانه برای‌شان روشن کنید که زمان و بودجه‌ی شما تغییری نخواهد کرد. اگر کار شما باید سر موعد معینی تمام شود، با صراحت از پیمانکار خود بخواهید کار را تا آن زمان معین به شما تحویل دهد. اگر کار آن‌ها را نظارت کنید و تا جایی که ممکن است آگاهانه برخورد کنید، احترام بیشتری برای‌تان قایل خواهند بود و از طرفی، احتمال این که کار بهتری به شما تحویل دهند نیز بالا می‌رود.

من پیمانکارانی را می‌شناسم که بازسازی کردن یک حمام را به بهانه‌ی اتفاقات ناگوار خانوادگی دو ماه طول داده‌اند و مشتری بیچاره نه فقط داستان نیافتن شیرآلات حمام او را باور کرده، بلکه برای تسکین دادن این پیمانکار عزیز با انواع کیک‌ها و شیرینی‌های خانگی و لازانیا نیز از او پذیرایی کرده است. این نوع پیمانکاران با هر طرح حدود چهار تا پنج کیلو چاق می‌شوند و تا مشتری بفهمد اوضاع از چه قرار است کار را ظرف دو روز تمام می‌کنند. آنچه در دنیای پیمانکاران می‌گذرد عجیب و البته گاهی

هم جنایت در حق دیگران است.

چه کنیم تا ارزش ملکمان ترقی کند؟

برای ملک خود ارزش قایل شوید تا ارزش ملکتان به‌راستی ترقی کند. اگر من به یکی از ساختمان‌هایم سر بزنم و ببینم چیزی سر جای خود نیست، چیزی که شاید فقط چشم‌های بسیار نکته‌سنج قادر به دیدن آن باشند، به سرعت ترتیب درست شدن آن را خواهم داد. هر چیز کوچکی مثل زخمی شدن یا طبله کردن رنگ گوشه‌ای از دیوار، لکه‌ای روی مبلمان، لامپی سوخته و خلاصه هر چیزی که خارج از نظم باشد باید هر چه سریع‌تر درست شود. اگر از ملک خود به بهترین وجه نگهداری نکنید، به سرعت خراب می‌شود و از قیمت می‌افتد. مشکلات کوچک چند برابر بزرگ می‌شوند.

شما نسبت به خود و جامعه‌ی خود متعهد هستید تا از ملکتان آن‌طور که باید و شاید نگهداری کنید. همه‌ی این تلاش‌ها و مراقبت‌ها به صورت مجموعه‌ای از خلاقیت، ذوق، سلیقه و استعداد شما جلوه‌گر خواهد شد. یک بنای باشکوه، معرف دوران و افرادی است که آن را ساخته‌اند و وضعیت اقتصادی و حال و هوای همان زمان را نشان می‌دهد. ساختمان‌های یک شهر می‌توانند سهم بسزایی در بافت فعلی جامعه و حتی سال‌ها پس از آن داشته باشند. اگر خوب ساخته شده باشند، با گذشت زمان نه فقط ارزان نمی‌شوند، بلکه بر ارزش آن‌ها افزوده می‌شود. بنابراین، حفظ ارزش ملک نه فقط قدمی اساسی در راه بیلینور شدن است، بلکه یکی از وظایف شهروندی نیز هست. من همیشه به مؤسسه‌های خیریه کمک کرده‌ام، اما شاید یکی از بزرگ‌ترین کمک‌های من ساختمان‌ها و عماراتی است که در شهرهای مختلف ساخته‌ام. حتی بالا رفتن ارزش یک ملک در یک منطقه تأثیر

خاصی روی کل منطقه خواهد گذاشت. همه‌ی ساختمان‌هایی که نام ترامپ روی آن‌هاست، ارزش مناطق اطراف خود را نه فقط از نظر اقتصادی بلکه از لحاظ فرهنگی نیز بالاتر برده‌اند.

علاوه بر تمام اقداماتی (مانند گلکاری و فضا سازی، تزیینات داخلی و بازسازی) که می‌توانید برای افزایش بهای ملک خود انجام دهید، باید روی همسایگانتان نیز کار کنید تا مطمئن شوید آن‌ها هم اهداف شما را در پی دارند. پیشنهاد من این است که یک انجمن محلی تشکیل دهید یا اگر از قبل چنین انجمنی وجود دارد، در آن عضو شوید. انجمن‌های محلی به کاهش ترافیک و وقوع جرم، حفظ پارک‌ها و دیگر فضاهای تفریحی، و بازدهی خدماتی چون جمع‌آوری زباله و مواد بازیافتی کمک می‌کنند.

ساختمان‌های همسایه‌ی شما باید به‌خوبی ساختمان شما باشند تا ارزش ملک شما حفظ شود. تصور کنید شما بهترین و گرانترین کت و شلوار دنیا را پوشیده‌اید، اما اگر آن را همراه با یک جفت کفش زشت و یک کراوات زشت‌تر به تن کنید، کت و شلوارتان به کلی ضایع خواهد شد. همین امر در مورد ملک نیز صادق است. من گاهی خانه‌های زیبایی را می‌بینم که با ساختمان‌های بد احاطه شده‌اند. رنگ خانه‌های اطراف آن‌ها خراب شده است یا علف‌های باغچه‌ها بلند و نامنظم است. ماشین قراضه‌ای روبه‌روی آن‌ها پارک شده است و خلاصه همه‌ی این موارد به ضرر صاحب خانه تمام خواهد شد. بنابراین، شما باید برای حفظ ارزش سرمایه‌گذاری خود روی همسایگانتان نیز کار کنید.

همچنین اگر می‌بینید ارزش ملک شما به دلایلی مثل دستفروش‌های خیابانی، همسایگان بی‌ملاحظه، سر موقع جمع‌آوری نشدن زباله‌ها و از این قبیل موارد، در خطر است می‌توانید به شهرداری محله‌ی خود گزارش دهید. شاید موثر واقع شود!

بخش دوم: پول

وقتی شما آدم خیلی پولداری باشید، همین پول می‌تواند برای تان مشکلات بسیاری نیز به وجود آورد. اما، من به شخصه ترجیح می‌دهم مشکلات پولداری را داشته باشم تا بی‌پولی!

پول از درخت سبز نمی‌شود، اما از تلاش، استعداد و استفاده از مغز چرا. من استعداد پول در آوردن را دارم. بعضی افراد این استعداد را ندارند. اما، ناگفته نماند که بخشی از این استعداد من به تلاش مداوم و پایداری به کار مربوط می‌شود. بنابراین، اگر شما استعداد ژنتیکی بیلیونر شدن را هم نداشته باشید، می‌توانید سخت تلاش کنید و اگر کمی خوش اقبال و باهوش باشید، دست کم میلیاردر شوید. حتی شاید اگر به کار و تلاش خود ادامه دهید بتوانید تریلیاردر هم بشوید. کسی چه می‌داند؟

من انکار نمی‌کنم که بعضی افراد خوش اقبال‌تر از بقیه‌اند. این یکی از حقایق ساده‌ی زندگی است. اما شما می‌توانید خوش اقبالی را به وجود بیاورید. بگذارید داستانی برایتان تعریف کنم. سال‌ها پیش، وقتی من میلیون‌ها دلار بدهکار بودم و رسانه‌ها هم نهایت سعی خود را می‌کردند که از ترامپ موفق و باشکوه سابق چهره‌ای شکست خورده و کودن جلوه دهند، شی به مهمانی شامی دعوت شدم که نمی‌دانستم چطور از آن فرار کنم. به راستی دلم نمی‌خواست به آن مهمانی بروم، اما چیزی درونم مرا آماده‌ی رفتن کرد.

آن شب سر میز شام کنار یکی از بانکداران بزرگ نشستم و همان موقع بود که اقبال خوش چشمتی به من زد. ایشان

راهنمایی‌های بسیار ارزنده‌ای در اختیار من گذاشت و مرا به مسیری جدید هدایت کرد. بقیه‌ی داستان ناگفته بماند. خلاصه آن که وقتی بحث پول در میان باشد، حتی اگر مقروض و ورشکسته باشید، اقبال شما می‌تواند تغییر کند. اما باید برای تغییر دادن این اقبال تلاش کنید. حال ادامه‌ی کتاب را بخوانید تا یاد بگیرید چگونه می‌توانید این کار را انجام دهید.

چطور سرمایه گذار خوبی باشیم؟

سرمایه گذاری خوب به ذکاوت مالی نیاز دارد. بیلینورها اغلب از ضریب هوشی - مالی بالایی برخوردارند. اغلب آن ها را می توان نابغه های اقتصادی قلمداد کرد. اما باید بدانید که ضریب هوشی - مالی شما عدد ثابتی نیست و می توانید سطح آن را هر روز و هر لحظه ارتقا دهید. ضریب هوشی - مالی من همواره با کنترل و رسیدگی به امور تجاری و متعلقاتم در حال رشد است. من سخت کار می کنم تا مطمئن شوم که آن ها به صورت سرمایه باقی خواهند ماند نه مسؤولیت. شما هم باید به دارایی های خود به همین شکل نگاه کنید. مراقب آن ها باشید تا ارزش خود را از دست ندهند.

من با داشتن مدرک اقتصاد از دانشگاه وارتون و عمری تجربه ی سرمایه گذاری می توانم نکات مهمی در اختیار کسانی که از چنین موهبتی بهره مند نیستند، قرار دهم. اقتصاد و تجارت مجموعه ای از مؤلفه هایی هستند که طیف وسیعی از هر نوع کسب و کار را احاطه می کنند. من به این دو مؤلفه همان طور نگاه می کنم که یک هنرمند به سبک کار خود می نگرد. در هر کاری از نقاشی، مجسمه سازی و طراحی گرفته تا تجارت و کار، شما باید قبل از به کار گرفتن یک سبک خاص، اصول اولیه ی آن را بدانید. من به عنوان ساختمان ساز، طرح مالی خود را در طراحی اولیه ی کلان سازی هایم به کار می گیرم. طی سال ها همان طرح های اولیه بزرگ تر، پیچیده تر و البته سودآورتر شده اند.

سرمایه‌گذاران خوب دانش‌آموزان خوبی هستند. بله، به همین سادگی فقط کافی است دانش‌آموز خوبی باشید. من روزانه ساعت‌ها به خواندن مطالب اقتصادی می‌پردازم؛ از وال استریت گرفته تا مجله‌ی فوربز، بیزینس ویک، فورچون، نیویورک تایمز و فاینانشیال تایمز. از مجله‌ها و کتاب‌های دیگر نیز نمی‌گذرم و تا آن‌جا که می‌توانم مطالعه می‌کنم. ما هیچ وقت نمی‌دانیم فکربرکر بعدی‌مان از کجا خواهد آمد. شما باید در جریان جدیدترین اخبار صنعت خود و حتی فراتر از آن همه‌ی اخبار محلی، ملی و بین‌المللی باشید. بی‌خبری از اخبار و وقایع دنیای اطرافتان می‌تواند به اعتبار و حساب بانکی شما لطمه‌ی زیادی بزند.

مردم از من می‌پرسند چه برنامه‌های تلویزیونی‌ای را دوست دارم. من فقط برنامه‌هایی را نگاه می‌کنم که ضریب هوشی - مالی مرا تقویت کنند. البته وقتی حرف از تلویزیون به میان می‌آید، یکی از لذت‌بخش‌ترین تفریحات من دیدن برنامه‌های ورزشی آن است. البته اخبار و دیدگاه‌های اقتصادی، نمایش کارگاه کارآموزی خودم و گزارش‌های خبری، را هم نگاه می‌کنم. علاوه بر همه‌ی برنامه‌هایی که نگاه می‌کنید، باید هر روز مطالعه هم داشته باشید. مطالعه کردن برای هوشیار ماندن ذهنتان ضروری است.

اگر جوان هستید گمان نکنید تجربه‌ی کافی برای افکار سرمایه‌گذاری خوب ندارید. بعضی از بهترین طرح‌های من به دوران بیست سالگی‌ام برمی‌گردد. وقتی جوان هستید نه فقط خیلی عیب‌جو و کمال‌گرا نیستید، بلکه ممکن است افکار بکرتان با غبار

کار و تجربه آلوده نشده باشد. نبوغ یعنی توانایی و خلق کردن شکل‌های جدید از چیزهایی که وجود دارند و گاهی جوان‌ترین افراد بزرگ‌ترین نوابغ می‌شوند.

اگر هنوز درس می‌خوانید، حسایی هوشیار باشید. تحصیلات مثل ماشین پول است. اگر سال‌هاست از درس و دانشگاه دور افتاده‌اید، در یکی از کلاس‌های آموزشی دوره‌های اقتصادی و مهارت مالی ثبت نام کنید. شاید بعضی از این دوره‌های آموزشی بی‌فایده باشند، اما من همیشه با به‌کار گرفتن این آموزش‌ها در طرح‌هایم به صورت خیالی یا واقعی، می‌توانم آن‌ها را بهتر لمس کنم و به نوعی در کارهایم از آن اصول استفاده کنم. وقتی در دانشکده بودم نیز همین کار را می‌کردم. سعی می‌کردم هر چیزی را که یاد می‌گیرم به صورت تجربه‌ای واقعی درآورم و در زندگی آن را به کار بگیرم.

چگونه شاخص‌های بازار سهام را دنبال کنیم؟

سرمایه‌گذار تیزهوش باید اطلاعات را مثل اسفنج به خود جذب کند. شما باید روزنامه بخوانید، اخبار گوش کنید و به دقت به دنیای اطرافتان نگاه کنید. باید هر روز و هر لحظه از اوضاع بازار باخبر باشید، منظور از بازار فقط صنعت یا متعلقات خودتان نیست، بلکه باید در جریان بازار جهانی قرار گیرید. تجزیه و تحلیل کردن اطلاعات به شیوه‌ای که سرمایه‌گذاران خوب و تیزهوش انجام می‌دهند کار بسیار سختی است و سال‌ها زمان می‌برد. اگرچه وقایع اخیر بازار اقتصاد جهانی ما سرمایه‌داران را بدنام کرده است، اما اغلب ما تحصیلات بالا داریم و بسیار سختکوش هستیم. اغلب ما بر خلاف آنچه رسانه‌ها معرفی می‌کنند، پول پارو نمی‌کنیم.

سرمایه‌گذاران خوب به دو دلیل به شاخص‌های بازار توجه می‌کنند: ۱. برای ارزیابی آنچه در گذشته انجام داده‌اند و ۲. برای پیش‌بینی بهتر وضعیت بازار در آینده. اگر وضعیت سهام شما نسبت به شاخص‌های سهام بازار خیلی قدیمی و شکست‌خورده است، باید تغییراتی در سرمایه‌گذاری خود انجام دهید و پول خود را در شرکت سهام دیگری بگذارید و یا آن را به‌دست یک مدیر مالی خوب بسپارید. از طرفی، اگر می‌بینید وضعیت سهام شما بهتر از شاخص‌های سهام بازار است، وقت آن است که گوش به زنگ نوسان‌های بازار باشید. برای مثال، اگر یکی از شاخص‌های سهام بازار با سرعت در حال تاختن است، باید ببینید چه تأثیری بر دیگر سهام‌ها خواهد گذاشت. یا اگر بازار مسکن در ابتدای یک ماه راکد است، تأثیر آن روی قیمت مصالح یا نرخ اجاره چگونه

خواهد بود. بازار سهام پیچیده و موذی است و سهام‌های مختلف به شدت تحت تأثیر یکدیگرند. شما باید بدانید که تغییر در یک قسمت از این بازار چگونه می‌تواند کل مجموعه را تحت تأثیر قرار دهد، در غیر این صورت، زیر فشار تغییرات پیش‌بینی نشده له خواهید شد.

چگونه سرمایه‌ی خود را تقسیم کنیم؟

اگر در وضعیتی هستید که سرمایه‌ای در اختیار دارید (حتی موجودی اندکی حدود ده میلیون تومان) بهتر است برای سرمایه‌گذاری کردن آن با یک کارشناس یا مدیر مالی مشورت کنید. سرمایه‌گذاری کارچندان ساده‌ای نیست و کارشناسان اگرچه معجزه نمی‌کنند، اما بی‌شک بهتر از شما می‌توانند برای تان سرمایه‌گذاری کنند. آن‌ها هر روز بازار را دنبال می‌کنند، پس می‌توانید به آن‌ها اعتماد کنید. دیگر مدعیان عجیب و غریب و سایت‌های پول چاپ‌کنی را کنار بگذارید. من افراد ساده‌لوح بسیاری را می‌شناسم که خیال کرده‌اند می‌توانند از این راه میلیونر شوند، اما برعکس هر چه را هم داشته‌اند از دست داده‌اند.

من خود را سرمایه‌گذار باهوشی می‌دانم و با داشتن میلیاردها دارایی مهارت خود را در این زمینه ثابت کرده‌ام، اما حتی من هم جرأت نمی‌کنم به تنهایی تمام موجودی‌ام را مدیریت کنم. پولی که شما به این کارشناسان می‌پردازید در برابر پولی که ممکن است به دست بیاورید بسیار ناچیز است، بویژه اگر سرمایه‌گذار مطمئنی برای خودتان پیدا کنید، ارزشش را دارد. اگر پولتان را جای درست سرمایه‌گذاری کنید، می‌توانید آن را چند برابر کنید.

گاهی هر چه بیشتر به مدیر مالی خود پول بدهید، بیشتر برای تان پول می‌سازد. گول پیشنهادهای ارزان را نخورید؛ چون، پولتان به جایی نخواهد رسید. بعضی مشاوران نسبت به درصد سود از شما حق‌المشاوره می‌خواهند، اما بعضی دیگر ساعتی کار

می‌کنند. مهم نیست کدام نوع را انتخاب می‌کنید، فقط کسی را انتخاب کنید که اطمینان داشته باشید در خصوص خدماتی که به شما ارائه می‌دهد درستکار و راستگوست.

من برای یافتن مشاور مالی معتمد و کاردان پیشنهاد می‌کنم با افرادی مشورت کنید که در منطقه‌ی شما کار یا زندگی می‌کنند. به این ترتیب، علاوه بر پیدا کردن فردی مطمئن، کسی را مطابق با بودجه‌ی خود نیز پیدا می‌کنید. به‌طور کلی کار کردن با کسی که اولین دغدغه‌ی مشتری‌اش قیمت پایین‌تر است به نفع شما هم نخواهد بود. پس سعی نکنید ارزان‌ترین مشاور را پیدا کنید. در آمریکا انجمن ملی مشاوران مالی وجود دارد که فهرستی از مشاوران مالی را در اختیار افراد می‌گذارد. شما می‌توانید به سایت این انجمن رجوع کنید یا با آن‌ها تماس بگیرید. اگر به مشاورتان اعتماد ندارید یا شما را عصبی می‌کند می‌توانید ببینید آیا در گزارش هیأت مشاوران رسمی از آن فرد شکایتی شده است و همچنین اگر خودتان شکایتی دارید از طریق اینترنت یا تلفن به این هیأت منتقل کنید.

اگر هنوز هم اصرار دارید که خودتان سرمایه‌گذاری کنید و فکر می‌کنید از همه بهتر می‌توانید برای خودتان تصمیم بگیرید، اشکالی ندارد، فقط سعی کنید با سرمایه‌گذاری در زمینه‌های مختلف خطر ضرر و زیان خود را به حداقل برسانید. همه‌ی پول خود را یک جا سرمایه‌گذاری نکنید. اگر هر چه را که دارید در یک سهام، یا یک ملک یا یک معامله بگذارید و آن سقوط کند، شما

ورشکسته خواهید شد. به همین سادگی! شاید خود من به خاطر تقسیم نکردن موجودی‌ام در زمینه‌های مختلف گناهکار باشم. همه‌ی موجودی من در املاک متمرکز شده است. البته یک مجموعه‌ی حرفه‌ای برای من کار می‌کنند و طی سال‌ها تجربه آموخته‌ام که چطور وقتی بازار ملک سقوط می‌کند، سرمایه‌ام را حفظ کنم.

اگر شما از فرمول اریک ساچر، یکی از برجسته‌ترین مشاوران مالی من، پیروی کنید، به احتمال زیاد در تقسیم سرمایه و تعادل برقرار کردن میان نقدینگی، اوراق بهادار و سهام خود دچار مشکل نخواهید شد. اریک توصیه می‌کند با صددرصد سرمایه‌ی خود که باید آمیزه‌ای از نقدینگی، اوراق بهادار و سهام باشد شروع کنید. این صددرصد را به منزله‌ی عدد صد در نظر بگیرید و سپس سن خود را از آن کم کنید. اریک پیشنهاد می‌کند که سن خود را به اندازه‌ی درصدی در نظر بگیرید که می‌توانید به نقدینگی و اوراق بهادار اختصاص دهید و درصد باقیمانده را به سهام اختصاص دهید. به این ترتیب، هر چه سن شما بالاتر می‌رود، باید درصد کمتری را به سهام که از اوراق بهاداری ثبات‌تر و پرخطرتر است، اختصاص دهید.

برای مثال، در نظر می‌گیریم که شما سی ساله‌اید و صد میلیون تومان پول برای سرمایه‌گذاری در اختیار دارید. بنابر فرمول اریک، باید سی را از صد کم کنید تا درصد قابل اختصاص به سهام را به دست آورید. در این مورد، هفتاد درصد یا هفتاد میلیون تومان به سهام اختصاص داده می‌شود و سی درصد باقیمانده یعنی سی میلیون تومان به نقدینگی و اوراق بهادار، و هر سال که

سن شما بالاتر می‌رود، باید تغییراتی در سرمایه‌گذاری خود انجام دهید تا میزان آسیب‌پذیری خود را در بازار سهام کاهش دهید. البته شما باید عوامل دیگری، مثل وضعیت بازار، نرخ سود و غیره را نیز در نظر بگیرید. وقتی بازار سهام داغ است، می‌توانید سرمایه‌ی بیشتری به این بازار اختصاص دهید. اما، وقتی بازار سود و معاملات نقدی داغ است، توصیه می‌کنم درصد اختصاص به نقدینگی خود را افزایش دهید. با پیروی از این راهکار ساده هر شخصی که بخواهد مقداری پول سرمایه‌گذاری کند باید بتواند آن را به صورت معقول و سودآور سرمایه‌گذاری کند.

از طرفی، شما باید با توجه به نیازهای مالی شخصی خود سرمایه‌گذاری کنید. برای مثال، اگر پول خود را در آینده‌ی نزدیک برای پیش‌پرداخت خرید خانه یا شهریه‌ی دانشگاه لازم خواهید داشت، نباید آن را در حساب‌های بلندمدت یا جایی بگذارید که امکان دسترسی به آن وجود ندارد. می‌توانید اوراق بهادار بخرید یا هر نوع سرمایه‌گذاری امن و در دسترس دیگری که به محض نیاز بتوانید پولتان را بردارید.

بدترین کاری که می‌توانید با سرمایه‌ی خود بکنید آن است که ترسو باشید و فکر کنید امن‌ترین جا برای پولتان حساب بانکی شماست. این دیگر نهایت پول تلف کردن است. پول شما باید همیشه در گردش باشد. باید به پول خود مثل کارمند خود نگاه کنید. آیا شما اجازه می‌دهید کارمندانان بیکار بنشینند، پس همان‌طور هم نباید اجازه دهید که پولتان بیکار بنشیند. حتی در

بدترین وضعیت اقتصادی، هیچ بهانه‌ای برای گذاشتن پول زیر تخت‌خواب وجود ندارد.

چگونه سهام و اوراق بهادار بخریم؟

من یکی از آن طرفداران پر و پا قرص این حقیقت هستم که سرمایه‌گذاران معمولی در صورتی که استعداد خدادادی یا مشاور عالی نداشته باشند، در معرض خطرند. بنابراین، برای آن دسته از عزیزان سه توصیه دارم:

قبل از سرمایه‌گذاری تا می‌توانید تحقیق و مطالعه کنید. سرمایه‌گذار ناآگاه بدون تردید بازنده است.

اگر توانایی مالی دارید، یک مشاور استخدام کنید و همیشه درباره‌ی چیزی که می‌خواهید بخرید، تحقیق کنید. به دنبال پیشنهادهای داغ و سریع نباشید؛ چون، غالب اوقات عاقبت این سرمایه‌گذاری‌ها به جایی جز دور ریختن پولتان نمی‌رسد.

فقط زمانی شرکت یا تجارتی را بخرید که بدانید چه کاری انجام می‌دهد. همیشه می‌توان دنبال مردم راه افتاد و هر چیزی را که بقیه می‌خرند، خرید. فقط به خاطر داشته باشید که عاقبت خرید سهام شرکت‌های مضاربه‌ای چه شد. به چیزی بچسبید که می‌دانید چیست.

بازی با سهام و اوراق بهادار بازی خطرناکی است، بنابراین، اگر می‌خواهید در این بازار مانور بدهید، نصیحت من این است که معقولانه قدم بردارید. این بازار نوعی قمار است. گاهی می‌برید. گاهی می‌بازید و می‌دانید که صاحب بازار (سهام‌دار اصلی - م.) اقبال بیشتری دارد و یک قدم از شما جلوتر است و خلاصه این که اگر شرکت ضرر کند، سهامداران باید در صف منتظر بمانند تا

شاید چیزی از ته مانده‌ها به آن‌ها برسد.

با این حال، اگر نمی‌توانید در برابر وسوسه‌ی بازار سهام مقاومت کنید، فقط دنبال سهامی بروید که می‌دانید چیست و ماهیت بازار آن را می‌شناسید. برای مثال، من بازار املاک را می‌شناسم، اصطلاحات خاص و نشانه‌های آن را می‌فهمم، حتی عوامل توصیف‌ناپذیری را پیش‌بینی می‌کنم که می‌توانند بازار ملک را تکان دهند. از طرفی، با دنیای بیوتکنولوژی، رایانه یا بازار چوب آشنا نیستم، بنابراین، هیچ وقت پول خود را در این صنایع سرمایه‌گذاری نمی‌کنم. اگر می‌خواهید خطر کنید، چرا خطری را انتخاب کنید که از قوانین آن مطلع نیستید؟ پس اگر شرکت، صنعت یا بازاری را می‌شناسید، سراغ همان بروید. وقتی سراغ سهام و اوراق قرضه می‌روید، مهم‌ترین نکته‌ای که باید در نظر بگیرید افرادی است که در آن سهام با شما شریک هستند؛ یعنی، دیگر سهامداران. شرکت‌های بسیار موفقی هستند که محصولات بسیار خوبی دارند. اما، اگر آدم نابایی وارد میدان شود و سهام آن شرکت را بخرد، دیگر باید فاتحه‌ی آن شرکت را خواند. اگر یک شرکت داروسازی دارویی بسازد که عمر را صد سال بیشتر می‌کند و همه‌ی مردم هم دیوانه باشند و این ادعا را باور کنند، باز هم اگر سهامدار نالایقی در میان باشد، شرکت بازنده خواهد بود. بنابراین، همان‌طور که در انتخاب جراح خود دقت می‌کنید، در انتخاب شریک سهام خود نیز دقت کنید. شما هیچ وقت اجازه نمی‌دهید پزشکی نالایق جانتان را به خطر اندازد، پس همان‌طور اجازه ندهید که شریکی نالایق پولتان را به خطر اندازد.

علاوه بر آن، همیشه به ارقام توجه کنید. شرکت‌های موفق باید سالانه رشد سهام داشته باشد و به تعداد سهام آن‌ها اضافه شود. اگر سود یک شرکت رشد بسیار اندکی داشته است و یا حتی در یک سال ضرر کرده است، سهام خود را بردارید و آن را جای دیگری سرمایه‌گذاری کنید. از آن جا که میزان خطر در بازار سهام و اوراق بهادار خیلی زیاد است، شما فقط زمانی می‌توانید در این بازار با پول خود بازی کنید که مطمئن باشید سود آن به خطر کردن می‌ارزد. همیشه به خاطر داشته باشید که حقیقت نیازی به اثبات یا وعده و وعید ندارد. مدیران این شرکت‌ها همیشه در حال وعده و وعید دادن آینده هستند، اما بدانید اگر در گذشته اتفاقات چندان خوشی نیفتاده است، در آینده هم نخواهد افتاد. سهام خود را بفروشید و آن را جای دیگری سرمایه‌گذاری کنید.

چگونه کلاهبرداری را تشخیص دهیم؟

قانون ساده‌ای برای تشخیص کلاهبرداری وجود دارد: اگر آن قدر عالی است که باور کردن آن مشکل به نظر می‌رسد، بی‌تردید کلاهبرداری است. این قانون ساده بسیاری از فرصت‌ها را از همان ابتدا حذف می‌کند. دنیا پر از شیادانی است که می‌خواهند از راه نادرست پول در بیاورند و شما باید هوشیار باشید و پول خود را از شر آن‌ها محفوظ نگاه دارید. وقتی می‌خواهید سرمایه‌گذاری کنید، بویژه در شرکت‌ها یا صنایع گمنام که برادری خود را هنوز ثابت نکرده‌اند، باید پیشاپیش همه‌ی تحقیقات خود را انجام دهید. اگر محتاط و دوراندیش باشید، هیچ‌گاه مغبون نخواهید شد یا به عبارتی، کسی نمی‌تواند کلاهتان را بردارد. کلاهبرداران اغلب سعی می‌کنند سرمایه‌گذاران را با تبلیغ درباره‌ی یک کالا یا تجارت جدید فریب دهند. آن‌ها اختراع جدید خود را با لفاظی و وعده‌هایی که زیادی خوب به نظر می‌رسد به نمایش می‌گذارند. فقط به این دلیل که ماهیت یک سرمایه‌گذاری را نمی‌فهمید و برای‌تان جدید است، گمان نکنید که سرمایه‌گذاری خوبی است.

برخی افراد احمقانه‌ترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری را ارائه می‌دهند و عجیب‌تر آن‌که برخی افراد هم در دام تله‌های آن‌ها می‌افتند. برای مثال، روزی شایعاتی شنیدم که برخی از شرکت‌های داروسازی در حال تلاش برای ساختن دارویی هستند که مردان و زنان خیانتکار را درمان کند. برخی از دانشمندان با مطالعه‌ی نوعی موش دم کوتاه، به آقای موش بی‌بند و بار هورمون خاصی تزریق کردند تا از انحراف او جلوگیری کنند. اگر قرار باشد انسان این نوع هورمون را تزریق کند، باید هر روز به همسرش

بگوید: «آخ، عزیزم! ببخشید امروز یادم رفت دارویم را مصرف کنم.»

اما از شوخی گذشته، توصیه‌ی من به شما این است: به کسی که پول شما را برای سرمایه‌گذاری جدیدی نیاز دارد اعتماد نکنید، حتی اگر این اختراع جدید قرص پیشگیری از خیانت باشد. آن‌ها فقط پول شما را می‌خواهند؛ ساده و مختصر. فقط با پول شماست که آن‌ها می‌توانند پول بیشتری بسازند. اگر خودتان خلاقیت سرمایه‌گذاری جدیدی را ندارید، توصیه می‌کنم به دنبال راه‌های امن‌تر سرمایه‌گذاری باشید و پیشنهادهای رنگارنگ را با صراحت رد کنید.

چطور ذره ذره پول جمع کنیم؟

سال‌ها پیش وقتی مجله‌ی اسپای شروع به کار کرد، آزمونی به راه انداخت با عنوان «خسیس‌ترین بلیونر کیست؟» آن‌ها چک‌هایی به مبلغ پنجاه سنت تا پنج دلار به بلیونرهای سراسر کشور فرستادند. برای من یک چک پنجاه سنتی فرستادند و حسابداری ما نیز آن را به حساب گذاشت. ممکن است آن‌ها اسم این کار را خساست بگذارند، اما من آن را حساب و کتاب کردن می‌دانم. شما هر چه پولدارتر بشوید، خسیس‌تر خواهید شد. در تجارت هر یک دلار ارزش دارد و بنابراین، هر سنت آن هم ارزشمند است. اگر از ذره ذره پول جمع کردن می‌پرسید باید بگویم که من بسیار با آن موافقم.

ذره ذره پول جمع کردن نقطه‌ی مقابل ولخرجی و اسراف کردن است. من هرگز اسراف را دوست نداشته‌ام، حال چه اسراف کردن پول باشد، چه اسراف کردن وقت و تلاش. گمان می‌کنم این طرز تفکر را از والدینم به ارث برده‌ام که مراقب همه چیز، بویژه پول، بودند. من هنوز هم دوست ندارم برای چیزی پول زیادی بپردازم و همیشه قیمت‌ها را مقایسه می‌کنم - چه بخواهم خودرو بخرم و چه بخواهم خمیردندان بخرم.

همان‌طور که پیش از این هم گفتم، من همیشه چک‌هایم را خودم امضا می‌کنم. بنابراین، می‌دانم پولم کجا می‌رود. به همان ترتیب، همیشه قبض‌هایی را که برایم می‌آید کنترل می‌کنم تا مطمئن شوم که پول اضافی نمی‌دهم. بالاخره آدمیزاد (و اکنون

رایانه) اشتباه می‌کند، همه جا از رستوران‌ها گرفته تا شرکت‌های مخابرات، فروشگاه‌ها و هتل‌ها از این اشتباهات صورت می‌گیرد. اگر بدانید این اشتباهات چقدر برای تان گران تمام می‌شود، تعجب می‌کنید. در این مورد نباید زیاد وسواس به خرج دهید، اما بد نیست گاهی قبض‌ها را بررسی کنید.

همچنین باید همیشه با خیال راحت و بدون رودربایستی موقع خرید چانه بزنید. ضرری که ندارد. من همیشه این کار را می‌کنم و یکی از ثروتمندترین مردان روی زمین هستم. من حتی در فروشگاه‌های بسیار شیک و به اصطلاح مدل بالا هم چانه می‌زنم. هر چه بیشتر برای جنسی پول می‌پردازید، فروشنده بیشتر می‌تواند از قیمت آن کم کند. من از این که پول گراف پردازم متنفرم و وقتی می‌بینم بقیه این کار را می‌کنند خیلی تأسف می‌خورم. پیش آمده است که وارد مغازه‌ای شده‌ام و برای یک جنس ده هزار دلاری (ده میلیون تومانی) دو هزار دلار (دو میلیون تومان) پیشنهاد داده‌ام. حتی ممکن است خجالت بکشم؛ چرا که همه می‌دانند من ترامپ هستم و بسیار ثروتمند. اما زیاد اهمیت نمی‌دهم که مردم چه فکر می‌کنند. شما نمی‌دانید فقط با پرسیدن یک سؤال ساده چه تخفیف خوبی ممکن است بگیرید. شاید مجبور شوید راه خود را بکشید و بروید، اما نمی‌دانید اگر چند بار از مغازه بیرون بروید، قیمت اجناس چقدر برای تان پایین می‌آید. احمقانه است که آدم برای پول جمع کردن و ارزان خریدن مغرور باشد.

یک راه دیگر برای ذره ذره پول جمع کردن آن است که تا جایی می‌توانید، از خرید اجناس مارک‌دار اجتناب کنید. البته من هم وقتی مارک یک جنس با کیفیت آن ارتباط مستقیم داشته باشد، جنس مارک‌دار را می‌خرم. وسایل ورزشی، جواهرات و لباس‌های مارک‌دار معرف کیفیت خود هستند. اما، آسپیرین، آسپیرین است. شامپو، شامپوست و کورن فلکس، کورن فلکس. بنابراین، پول خود را برای بسته‌بندی و تبلیغات دور نریزید.

من متوجه هستم که پول خرد جمع کردن می‌تواند آثار جانبی منفی مثل برچسب خسیس بودن برای‌تان به همراه بیاورد، اما اگر حساب کنید وقتی این یک تومان‌ها در صد هزار یا یک میلیون ضرب شود چه رقم بالایی دست‌تان را می‌گیرد، ارزش این پول خرده‌ها برای‌تان روشن می‌شود. برای مثال، فکر کنید من مجبورم هر سال حدود صد هزار لامپ برای ساختمان‌هایم بخرم که همین‌طور هم هست. حال اگر من بتوانم روی هر لامپ ده سنت فقط ده سنت (حدود صد تومان) تخفیف بگیرم. هر سال ده هزار دلار (حدود ده میلیون تومان) پس‌انداز خواهم کرد که می‌توانم آن را در ساختمان دیگری سرمایه‌گذاری کنم یا آن را به یک مؤسسه‌ی خیریه اهدا کنم که به آن پول بسیار بیش از من نیاز دارد.

به مقادیر کوچکی مثل تک تومان‌ها و درصد سودها در بودجه‌ی خود خوب توجه کنید. ارقامی که جزیی به نظر می‌رسند، روی هم جمع می‌شوند و تأثیرات بزرگی در بودجه‌ی شما می‌گذارند. پدر و مادر من از سنین پایین درس صرفه‌جویی و قناعت را در

گوش من خوانده‌اند و این بزرگ‌ترین مهارت مدیریت مالی است که هر فردی می‌تواند از آن استفاده کند. اگر می‌خواهید، اسم آن را پول خرد جمع کردن یا گدابازی بگذارید، اما من آن را نبوغ مالی می‌نامم.

چطور تصمیم بگیریم هنگام سرمایه‌گذاری چه میزان می‌توان خطر کرد؟

این موضوع فقط به یک سؤال ساده بستگی دارد: توانایی از دست دادن چه مقدار پول را دارید؟ به همان مقدار می‌توانید میزان خطر را در نظر بگیرید. اگر قدرت مالی کافی ندارید، باید با پول خود با احتیاط بازی کنید. این موضوع ساده‌ای است و نیازی به علم اقتصادی یا مالی خاصی ندارد.

شما هرگز نباید به سرمایه‌گذاری خود علاقه‌مند شوید، در غیر این صورت، به دردسر خواهید افتاد. به سرمایه‌گذاری خود فقط باید به چشم یک سرمایه‌گذاری نگاه کنید. من حتی اگر فکر کنم یکی از خانه‌ها و ویلاهایم بهترین و زیباترین بنای دنیاست (که اغلب هم هست) همیشه می‌دانم که در زمان مناسب باید آن را ترک کنم. این‌گونه تصمیم‌ها را باید با منطق خود بگیرید و احساساتان را کنار بگذارید.

شما باید بتوانید آخر خط را ببینید. آلن ویسلبرگ، مدیر مالی ارشد من، باید یکی از آن افرادی باشد که خیلی خوب آخر خط را می‌بیند و سرسختانه برای آن چاره‌اندیشی می‌کند. در اوایل دهه‌ی نود، دچار مشکلات مالی شدم. با آلن تماس گرفتم و از او خواستم به دفتر کارم بیاید. بانک‌ها در حال کاهش دادن اعتبار ما بودند. آلن گفت: «مشکلی نیست» و به محل کارش بازگشت و از همان زمان مشغول مذاکره با همه‌ی بانک‌ها شد. او هر کاری لازم بود انجام داد تا آخر خط را از خطر حفظ کند و در برابر

فشار خطر کردن تسلیم نشد.

اکنون او برای گرفتن اعتبارات میلیون دلاری با بانک‌ها مذاکره می‌کند و آن‌قدر سرسخت است که بانک‌ها برای مذاکره مرا به او ترجیح می‌دهند. او نه فقط کارمندی بسیار صادق است بلکه بهترین بازیگر کارت‌های بازی تجارت نیز هست.

شما باید برای دوراندیش بودن و بیلیونر شدن همه‌ی غیرممکن‌ها را از سر راه خود بردارید. افراد بسیار معدودی به راحتی ثروتمند شده‌اند. بنابراین، اگر خود را در موقعیتی دیدید که به نظرتان غیرممکن آمد، یک بار دیگر از خود بپرسید آیا فرار کردن از آن موقعیت به‌راستی بهترین و تنها راه است. به‌طور مسلم، شما هرگز دلتان نمی‌خواهد موقعیت نابی را از دست بدهید و ببینید فردی بی‌صلاحیت‌تر از شما آن موقعیت را به‌دست آورده است. برای مثال، من به‌تازگی یکی از برج‌هایم واقع در خیابان چهل وال‌استریت را به قیمت چهارصد میلیون دلار به حراج گذاشته‌ام. این یک پیشنهاد بی‌نظیر با قیمتی استثنایی است. من این ساختمان را در سال ۱۹۹۵ یک میلیون دلار خریدم، برجی هفتاد و دو طبقه که سال ۱۹۲۹ ساخته شده است و هنوز هم بلندترین ساختمان این منطقه‌ی تجاری است. وقتی من این برج را خریدم، به‌کلی خالی بود. من در آن‌جا ماندم و حال که همه‌ی واحدهای آن پر شده است می‌توانم آن را حداقل چهارصد برابر قیمتی بفروشم که برایش پرداخته‌ام. معامله دیگر از این بهتر نمی‌شود.

چطور در رأس هرم مالی خود قرار بگیریم؟

من هر چند وقت یک بار از حسابداری مجموعه‌ی خود گزارشی کلی تقاضا می‌کنم که آن را «یک جرعه آب» می‌نامم. این گزارش علاوه بر اطلاعات مالی، موجودی حساب نقدی من، میزان سرمایه‌گذاری‌ها، مقدار فروش واحدها و غیره را نیز منعکس می‌کند. اگر من این موارد را مرتب کنترل نمی‌کردم با مشکل مالی بزرگی روبه‌رو می‌شدم و هیچ کس را جز خودم نمی‌توانستم سرزنش کنم. شما هم باید هر چند وقت یک بار حسابی سرانگشتی از وضعیت مالی خود داشته باشید.

کلیه‌ی جوانب اقتصادی زندگی خود را کنترل کنید و وضعیت هر چیزی را که دوست ندارید تغییر دهید. تصور نکنید که سهام شما رشد ناگهانی خواهد کرد یا قیمت فلان خانه‌تان افزایش خواهد یافت یا فلان تجارت شما رشد خواهد کرد؛ چرا که فلانی به شما گفته است. همیشه خودتان نظاره‌گر ارقام و وضعیت دارایی‌های‌تان باشید. اگر اوضاع خراب شود و شما ضرر کنید کسی جز خودتان پاسخگوی چیزی نخواهد بود. روزی اواخر دهه‌ی هشتاد، جف مک‌کانی، مأمور نظارت مجموعه‌ی ترامپ، «یک جرعه آب» مرا تهیه کرد و به دستم داد. نگاهی به آن انداختم و به سرعت به جف گفتم: «تو اخراجی!» به او گفتم که من توجیه و بهانه نمی‌خواهم و فکر می‌کنم بسیار بد و ناشایسته موجودی مرا مدیریت کرده است. با این که من مولتی بلیونر هستم و یک سازمان مولتی بلیون دلاری را مدیریت می‌کنم، هر یک دلاری که به واسطه‌ی شرکت هزینه می‌شود از جیب من بیرون می‌آید. مشکلی که با جف داشتم این بود که درست است شرکت همیشه باید هزینه‌های مختلف و زیادی پردازد، اما از طرفی همیشه باید

صورت هزینه‌ها را بررسی کرد و هرگز نباید پیشنهاد اول پیمانکار را بدون چون و چرا پذیرفت. پیش از این نیز همین را گفته‌ام.

مذاکره! مذاکره! اگر نمی‌خواهید مذاکره کنید نمی‌توانید تجارت کنید. چیزی که من در گزارش جف دیدم انبوهی از رسیدها و پیشنهاد قیمت‌های دست اول و بدون مذاکره بود. جف پیام مرا گرفت و تاکنون هفده سال است که با من کار می‌کند و به‌راستی یکی از بهترین همکاران من است و طوری پول مرا مدیریت و نظارت می‌کند که انگار پول خودش است.

چه خودتان وضعیت اقتصادی و آینده‌ی مالی خود را مدیریت می‌کنید و چه آن را به شخص دیگری سپرده‌اید به خاطر داشته باشید که پول هم مانند هر چیز دیگر برای رشد به مراقبت و برنامه‌ریزی نیاز دارد. نسبت به پولتان بی‌توجه نباشید؛ چون، اگر به آن بی‌توجهی کنید آن را از دست خواهید داد.

چگونه در خود انگیزه‌ی مالی ایجاد کنیم؟

من در طول زندگی خود تاجران با استعداد بسیاری را ملاقات کرده‌ام، اما بسیاری از آن‌ها هیچ وقت بیلینور نشده‌اند؛ چرا که استعدادهای خود را به کار نگرفته‌اند. فقط بیست درصد استعدادهای بارز شما به هشتاد درصد بهره‌وری شما می‌انجامد. بنابراین، شما باید وقت، انرژی و تلاش خود را روی آن بیست درصد متمرکز کنید. این کار منجر به برگشت چهار برابر سرمایه‌ی شما خواهد شد. اگر طرحی عالی یا فکری بکر در ذهن خود دارید، مهم نیست که می‌دانید چه راه سختی در پیش است، مشغول به کار شوید. دست روی دست نگذارید. هیچ کاری ظالمانه‌تر و مخرب‌تر از آن نیست که کسی طرح یا پیشنهادی عالی در ذهن داشته باشد و اجازه دهد آن طرح مسکوت باقی بماند. ضرب‌المثلی قدیمی است که می‌گوید: از تو حرکت، از خدا برکت.

زمانی شخصی را می‌شناختم که طرح‌های بزرگ و جالبی داشت، هر جا می‌نشست به سرعت برق و باد آن‌ها را بلند بلند مطرح و سپس فراموششان می‌کرد و می‌رفت سراغ چیزی دیگر. نکته کجاست؟ این جا که او چیزی نبود جز مظهر فردی حراف و من هر روز بسیاری از این آدم‌ها را می‌بینم و بسیاری از این قصه‌ها را می‌شنوم. آن‌ها شاید فقط می‌خواهند خودشان را سرگرم کنند که در این صورت باید برای این کار خود دستخوش بگیرند؛ چون، شاید فقط از این راه باشد که بتوانند در طول عمر خود یک سنت در بیاورند. حرکت کنید. ثروتمند شدن میانه‌ای با سکون و تنبلی ندارد. زمان را از دست ندهید. وقت بسیار باارزش‌تر از پول است؛ چرا که اگر پولتان تمام شود می‌توانید از نو آغاز کنید، اما اگر وقتتان تمام شود برگشت و شروع مجددی وجود ندارد.

چگونه بدهی‌های خود را اداره کنیم؟

بدهی نیاز به مدیریت دارد و تنها کسی که می‌تواند بدهی‌های شما را مدیریت کند خود شما هستید. من همیشه به خود می‌گویم که یا باید زیر آن اهرم بگذارم یا روی آن! باید یکی از این دو کار را انجام دهم. نگذارید بدهی‌های تان آن قدر شما را بترساند که کاری انجام ندهید، بلکه باید شما را تشویق به تلاش بیشتر کند.

زمانی که از لحاظ مالی در وضعیت سختی بودم، از بدهی‌هایم به‌عنوان اهرم استفاده کردم. من عاشق این اهرم بودم و همین اهرم بسیاری از کارها را برایم ممکن و پرسود می‌کرد. اما به خاطر داشته باشید که استفاده از این اهرم وقتی بازار سقوط کرده است می‌تواند زنده زنده شما را ببلعد. من مهلکه‌ی زیر بدهی سنگین بودن را خوب می‌شناسم و به‌طور اکید به شما توصیه می‌کنم بهتر است از بدهی سنگین اجتناب کنید. من امروز در خصوص بدهی آدم بسیار محافظه‌کارتری هستم و به شما نیز نصیحت می‌کنم که محافظه‌کار باشید.

اگر شما برای پیشامدهای احتمالی و بدیاری‌ها درست پیش‌بینی و برنامه‌ریزی کنید می‌توانید بدهی‌های خود را نیز مدیریت کنید. از شرایط و جریمه‌هایی که مشمول بدهی تان می‌شود آگاه باشید و اگر خود را زیر بار بدهی می‌برید مطمئن شوید که می‌توانید از آن قرض استفاده‌ی بهینه ببرید و به قولی، کاری انجام دهید که ارزش مقروض بودن را داشته باشد. برای مخارج

عادی زیر بار قرض نروید. فقط زمانی می‌توانید بدهی داشته باشید که از آن برای سرمایه‌گذاری کردن روی طرح‌های سودآور استفاده کنید. افرادی که روی کارت‌های اعتباری خود بدهی‌های سرسام‌آور دارند و برای بدهی‌های بی‌دلیل خود بهره‌های تصاعدی هم می‌پردازند مرتکب خودکشی مالی شده‌اند و می‌شوند.

اگر اکنون بدهی دارید، وضعیت خود را به‌دقت ارزیابی کنید. چقدر بدهکارید؟ برای این بدهی هر ماه چقدر بهره می‌پردازید؟ برای خلاص شدن از این بدهی چه قدم‌هایی می‌توانید بردارید؟

هزینه‌های خود را محدود کنید. به‌دنبال راهی برای تأمین سرمایه‌ی مجدد و پایین آوردن نرخ بهره‌ی بدهی خود باشید. اگر هیچ یک از این اقدامات مؤثر واقع نشدند، با کارشناس مدیریت بحران مالی مشورت کنید. ممکن است راهکارهایی وجود داشته باشد که به ذهن شما نرسیده است.

چطور برای دانشگاه پس انداز کنیم؟

بهترین زمان برای شروع پس انداز هزینه‌ی دانشگاه فرزندانان اگر قبل از تولد آن‌ها نباشد، همان وقتی است که به دنیا می‌آیند. تحصیلات خوب ارزان نیست و این هزینه برای تثبیت موقعیت فرزندانان در دنیای رو به رشد امروز حیاتی است. پس هر چه سریع‌تر یک حساب پس انداز دانشگاه باز کنید.

اگر می‌خواهید برای تحصیلات خودتان هزینه کنید، به دنبال بورسیه و کمک هزینه‌های تحصیلی هم باشید. از طرفی، از آن‌جا که این روزها هزینه‌ی تحصیل بالاست، باید خلاق باشید و راهی پیدا کنید که حین تحصیل درآمد هم داشته باشید. از کار کردن در کنار درس خواندن آه و ناله نکنید؛ زیرا، در بلندمدت به نفع شما خواهد بود. این روش هم از لحاظ مالی به نفع‌تان است و هم به شکل‌گیری شخصیت شما کمک می‌کند؛ چرا که هم با تحصیلات عالی فارغ‌التحصیل شده‌اید و هم تجربه‌ی خوب کاری برای بهره‌برداری آن در آینده را در دست دارید. همچنین عاقلانه است که از سنین پایین‌تر حرفه‌های پردرآمد مورد علاقه‌تان را در نظر بگیرید و در راستای آن برنامه‌ریزی کنید. حرفه‌های فیزیکی مثل ورزش و غیره در مقایسه با حرفه‌های پزشکی و وکالت کوتاه مدت و جانبی هستند. از طرفی، شما باید خود و فرزندانان را تشویق کنید که در خصوص علاقه و مهارت‌های‌تان با خودتان صادق باشید. مردم اغلب مهارت‌های خود را نادیده می‌گیرند و به دنبال کارهایی می‌روند که برای‌شان مناسب نیست. این راه‌ها فقط به شکست ختم می‌شوند. افراد باید همیشه برای دنبال کردن رؤیاهای‌شان تشویق شوند، اما به خاطر داشته باشید که گاه

ممکن است برای به تحقق پیوستن رؤیایی غیرعملی و ناممکن زمان و پول زیادی تلف شود. پس بیگدار به آب نزنید.

چگونه برای زمان بازنشستگی برنامه‌ریزی کنیم؟

پیر شدن سرایشی مطلق است. من از پیری متنفرم. هیچ چیز خوبی ندارد و هیچ یک از ما هم کاری از دستان بر نمی‌آید. خداوند به همه‌ی ما یک کارت اعتباری برای زندگی کردن داده است که تاریخ انقضای ثابت و قطعی دارد. اگر ما از این کارت اعتباری درست استفاده نکنیم، هیچ کس را نمی‌توانیم سرزنش کنیم جز خودمان.

متأسفانه بخشی از پیری برنامه‌ریزی برای دوران بازنشستگی است. بیمه مشکل بزرگی است و هر کسی که برای گرفتن حقوق بازنشستگی روی آن حساب کرده است، دچار مشکلی بزرگ‌تر از خود بیمه می‌شود. شما باید از قبل برنامه‌ریزی کنید، در غیر این صورت، پیر شدن جز بدبختی چیزی نخواهد بود.

راه‌های ارزان و هوشمندانه‌ی بسیاری برای پس‌انداز دوران بازنشستگی وجود دارد. هر چه به دوران بازنشستگی نزدیک‌تر می‌شوید باید بودجه‌ی سالیانه‌ی بیشتری برای پس‌انداز کنار بگذارید و سعی کنید راه‌هایی برای محدود کردن هزینه‌های اضافی پیدا کنید. در قدم اول، باید بخش بیشتری از درآمد خود را پس‌انداز کنید.

اگر کار می‌کنید مطمئن شوید که از مزایای طرح بازنشستگی کارفرمای خود، برخوردار خواهید شد. هر کارمند یا کارگری باید از این مزایا بهره‌مند باشد و اگر شرکت شما چنین فرصتی را برای‌تان فراهم نکرده است، آن را تقاضا کنید. طرح بازنشستگی، در

واقع، بخشی از درآمد شما را در حساب بازنشستگی پس انداز می کند. این عالی است. هیچ بهانه ای برای بهره مند نشدن از این مزایا وجود ندارد و هر چه زودتر، بهتر. علاوه بر همه ی این ها شما باید خودتان نیز سالیانه مبلغی برای دوران بازنشستگی خود اختصاص دهید.

همچنین سرمایه های موجود خود را نیز بررسی کنید تا مطمئن شوید ترکیب فعلی آن اهداف کوتاه مدت و بلند مدت شما را تأمین می کند. برای مثال، آیا شما پول زیادی در بازار سهام سرمایه گذاری کرده اید؟ اگر این طور است باید مقداری از آن را بردارید و در جای مطمئن تری سرمایه گذاری کنید که راحت تر به پول تبدیل شود.

هنگامی که سرمایه ی خود را در مسیر بهتری گذاشتید و موجودی فعلی خود را به دقت ارزیابی کردید، یک روش پس انداز و مصرف صحیح برای خود مشخص کنید تا بقیه ی زندگی شما را تحت پوشش قرار دهد. می توانید طرح خود را بر اساس چارچوب زمانی و میزان خطری که می توانید متحمل شوید تعریف کنید. اوراق قرضه و حساب های پس انداز می توانند مناسب ترین راه های سرمایه گذاری برای افراد بازنشسته یا در شرف بازنشستگی باشد.

اگر درست و تا جایی که ممکن است از سنین پایین تر برنامه ریزی کنید، بازنشستگی شما به همان گونه ای خواهد بود که دوست دارید. اما فراموش نکنید حتی زمانی که بازنشسته شدید، کار کردن روی یک بخش از زندگی را نباید متوقف کنید و آن پول

است. درواقع، افراد بازنشسته باید برای تضمین مالی زندگی خود تا زمانی که مرگ در خانه را بزند، جدی‌تر با پول خود کار کنند.

چگونه برای بازماندگانمان برنامه‌ریزی کنیم؟

همه‌ی ما روزی از این دنیا خواهیم رفت و پول یا هیچ چیز دیگری نمی‌تواند جلوی آن را بگیرد. کاری که باید انجام دهید آن است که برای پولتان برنامه‌ریزی کنید تا بعد از رفتن شما چگونه و در چه راهی زنده بماند.

مردم اغلب از من انتقاد می‌کنند و می‌گویند موفقیت‌م را مرهون اموالی هستم که پدرم برایم به جا گذاشته است. این به کلی اشتباه است. البته درست است که من هرچه دارم، مدیون پدرم هستم. اما، نه به خاطر پول‌هایی که به من داد، بلکه به خاطر مهارت‌های عملی و امکانات تحصیلی‌ای که در اختیارم گذاشت و من هم درست همان‌ها را به فرزندانم هدیه می‌کنم. اما از این که بخواهند فقط با ارثیه‌ی پدری زندگی کنند، بسیار مخالفم. آن‌ها باید راه خودشان را در این دنیا پیدا کنند و خودشان هم خوب این موضوع را می‌دانند.

در زندگی کارهای زیادی وجود دارد که می‌توان به کمک آن‌ها هیجان به‌دست آوردن ثروت و به جریان انداختن آن ثروت در مسیری دیگر برای چالش‌های جدید را تجربه کرد و برعکس کارهای اندکی وجود دارد که ثروت به‌دست آمده‌ی صاحبش را بی‌پاداش و بیهوده بگذارد. من احساس می‌کنم یکی از آن معدود کارهای بیهوده و بی‌حاصل آن است که پدر و مادر پول هنگفتی در اختیار فرزندان‌شان بگذارند و به آن‌ها روش صحیح استفاده از آن ثروت یا پول درآوردن را یاد ندهند. این کار غفلت

است. من دوستان بسیاری دارم که یا از روی نبوغ یا رسیدن ارث یا بسیار تصادفی به ثروت زیادی دست یافته‌اند، اما در برخورد با آن‌ها احساس می‌کنم که این ثروت بیش از آن که مایه‌ی آرامش و راحتی‌شان باشد، طوقی است بر گردنشان. از یک طرف، به نظر می‌رسد آن‌ها انگیزه، اراده و یا شاید استعداد لازم برای کار کردن با ثروت خویش را ندارند و از طرفی، نمی‌توانند مفید و مسؤولانه از آن ثروت استفاده کنند. برای شخص من ثروت به هیچ وجه مثل اثری هنری که باید به دیوار آویخته شود یا جواهری گرانبها که باید در زیرزمین نگهداری شود، نیست. از نظر من، ثروت مثل ابزاری است که به واسطه‌ی آن می‌توان به اهداف بسیار مشخص رسید. ثروت من همیشه در حال حرکت است. از آن به عنوان ابزاری برای تثبیت موقعیت‌های تجاری فعلی خود، ایجاد فرصت‌های جدید و رقابت‌های تجاری جدید استفاده می‌کنم. اگر استفاده‌ی من از آن درست باشد (که اغلب هم درست است) ثروت بیشتری به دست خواهم آورد.

البته باید بگویم همان قدر که از پول درآوردن لذت می‌برم، به همان اندازه پول برایم مسؤولیت‌های اجتماعی نیز به همراه می‌آورد. با این که املاک و کارهای تجاری مختلف من، هزاران تن را مشغول به کار کرده است و جامعه نیز به سهم خویش از اشتغال و درآمد این افراد بهره‌مند می‌شود، اما باز هم احساس می‌کنم سهمی از این ثروت شخصی باید صرف کمک به افراد نیازمند، پاداش کارهای خوب و تشویق برای کار بهتر و بازدهی بالاتر در سطح جامعه شود. بنابراین، هنگامی که برای بازماندگان‌تان برنامه‌ریزی می‌کنید دو مسؤولیت دارید:

بدون آگاهی برای فرزندانان چنان ثروتی به جا نگذارید که آن‌ها را فلج کند و مانع از تلاش و یافتن راه زندگی‌شان شود. برای خود میراثی به جا بگذارید که همواره در کار نیک در گردش باشد.

باید با یک وکیل که در امور ارث تخصص دارد، مشورت کنید. آن وکیل شما را با قوانین و موضوع‌هایی که کاربری مفید پول شما را افزایش می‌دهد آشنا می‌کند و بقیه‌ی کارها، دیگر به عهده‌ی خودتان خواهد بود. به تنهایی یا اگر صلاح می‌دانید با همسران بنشینید و فهرستی از اولویت‌ها تهیه کنید. فرزندانان چقدر مستحق هستند یا نیاز دارند؟ آیا کسی از اعضای خانواده‌ی شما هست که بخواهید به او کمک کنید یا هدیه‌ای بدهید؟ آیا باید میراث شما به شاخه‌های مختلف وابسته باشد یا فقط به مصارف خاصی محدود شود؟ چه مؤسسه‌های خیریه‌ای را معتبر می‌دانید؟

برنامه‌ریزی ارث و دارایی باید آخرین معامله‌ی تجاری مهمی باشد که انجام می‌دهید. به میراث خود به‌عنوان سرمایه‌گذاری در آینده نگاه کنید. آینده‌ای که امیدوارید از بالای ابرها به آن نگاه کنید. سعی کنید با انتخابی که می‌کنید، شاهد رشد سرمایه‌ی خود باشید. بخشی از مسئولیت بیلونر بودن، اندیشیدن و هدایت کردن بیلونرها پولی است که بعد از شما به جا می‌ماند.

بخش سوم: تجارت زندگی

فرقی نمی‌کند که خانه‌دار باشید یا معلم، وکیل یا پزشک، مخترع یا مربی ورزش، شما همواره و هر روز در حال هدایت نوعی تجارت هستید. دیگر بحث تجارت جهانی یا شخصی نیست، فقط تجارت خود شماست. تجارت هر روز زندگی. شما حسابدار خودتان هستید، مدیر خودتان هستید، امتیاز تجاری خودتان را دارید و کارمند خودتان هستید. بنابراین، مراقب باشید با گرفتن تصمیمات تجاری بد برای زندگی خود آن را تباه نکنید.

آنچه را که باید از خودتان بپرسید، از دیگران نپرسید. بیلونرها خودشان فکر می‌کنند، خودشان کارهای‌شان را مرور می‌کنند و در هر قدم از زندگی خودشان دلایل و قدم‌های‌شان را کنترل می‌کنند. در برنامه‌ی کارگاه کارآموزی دیدیم که شانزده رقیب می‌خواستند چیزی یاد بگیرند. آن‌ها یک مربی می‌خواستند. نیاز به مربی هیچ اشکالی ندارد، اما کار مربی آن است که به افراد یاد دهد مستقل فکر کنند و مستقل عمل کنند. گاهی یاد گرفتن چگونه کفش پوشیدن، یاد گرفتن چگونه درست راه رفتن نیز هست و اگر بتوانید قبل از آن که کسی به شما یاد بدهد خودتان نقطه‌های کور راه را پیدا کنید، زمان زیادی صرفه‌جویی خواهید کرد.

اگر در تجارت زندگی بهترین‌ها را می‌خواهید، بهترین‌ها را هم باید انجام دهید.

چگونه به کار خود عشق بورزیم؟

بیلیونرها عاشق کار خود هستند، نه به این علت که کارشان آن‌ها را ثروتمند کرده است، بلکه به این دلیل که نمی‌توانستند با انجام دادن کاری که از آن نفرت داشتند چنان ثروتی به دست آورند. شما باید عاشق کاری باشید که می‌کنید؛ چرا که در غیر این صورت، نمی‌توانید از حداکثر انرژی خود برای بهره‌وری از آن استفاده کنید. شور و عشق به کار به تنهایی می‌تواند نود درصد از مشکلات هر کاری را از میان بردارد.

ترفندی دیگر برای این که ببینید کارتان را دوست دارید یا نه این است که همیشه تصور کنید برای خودتان کار می‌کنید. این روش فوق العاده است. شاید بسیار ساده به نظر برسد، اما عملی است. اگر تصور کردید برای خودتان کار می‌کنید و آن وقت از کارتان راضی نبودید، سریع با ریستان؛ یعنی، خودتان قرار ملاقاتی بگذارید. اگر اوضاع بهتر نشد، سریع خود و ریستان را اخراج کنید و به دنبال کار دیگری بروید!

من به شخصه هرگز دوست ندارم کسی برایم کار کند که کارش را دوست ندارد. شما هم نباید تن به چنین کاری بدهید. زندگی بسیار کوتاه است و کار کردن بسیار حیاتی‌تر از آن است که در محیطی که برای شما ثمربخش نیست، راكد بمانید.

باید سعی کنید به کار خود عشق بورزید و همواره در انتظار بدترین شکست‌ها نیز باشید. این طرز تفکر هم شما را آماده‌ی

رویاری با سختی‌های کار می‌کند و هم همیشه شما را در بازی نگاه می‌دارد.

وقتی که متوجه شدید عاشق کارتان هستید هرگز نه توقف کنید، نه آن را رها کنید. اگر یک دیوار بتنی هم سر راهتان وجود داشت باید از آن عبور کنید. زندگی سخت است، مهم نیست چه کاری انجام می‌دهید، اما مطمئن باشید که کار کردن و پشتکار آن را آسان‌تر می‌کند.

چطور مشوق خود باشیم؟

همیشه وقتی مردم می‌گویند مشوق بسیار خوبی هستم، تعجب می‌کنم. خودم هرگز فکر نکرده‌ام که مشوق خوبی برای خودم بوده‌ام. می‌دانید به نظر من مردم دچار اشتباه می‌شوند. آن‌ها گمان می‌کنند من موفق شده‌ام؛ چون، آدم مثبت و با انگیزه‌ای هستم. حال آن‌که، برعکس، شاید ثروت این صفات خوب را برایم به همراه آورده باشد. برای مثال، یکی از دلایلی که اعتبار و حمایت زیادی از مردم می‌گیرم آن است که ساختمان‌های من در زمره‌ی بهترین‌ها هستند. به این ترتیب، خانه‌هایم باعث می‌شوند تا من آدم مثبت و با انگیزه‌ای به نظر برسم.

در اصل، هر کاری که خوب پیش برود، انگیزه و تشویق به همراه می‌آورد. من در ساختن ساختمان موفق هستم و همین باعث انگیزه در من می‌شود تا خود را تشویق کنم که بهترین ساختمان‌ساز شوم. نیل اوسترگرن، مرد شریفی که مدیر «انجمن فروش وبازاریابی مشتری‌مدار» بود، نظرسنجی‌ای با این مضمون برگزار کرد که وقتی مردم به کله‌گنده‌های بازار املاک فکر می‌کنند چه اسمی به ذهنشان می‌رسد. نام املاک ترامپ به راحتی در اول فهرست قرار گرفت. من چندان پایبند نظریه‌ی انگیزه بخشیدن به خودم نیستم، اما یقین دارم بسیار مهم است که بتوانید همواره و هر روز تصویر ذهنی خود را تشویق کنید. با این کار خود و هدفمند بودن خود را بهتر احساس می‌کنید. با احساس کردن خود یا با احساس هدفمند بودن، هرگز نمی‌توانید مثل یک بیلیونر فکر کنید. بنابراین، اگر شما در کاری موفق باشید مهم نیست آن کار چیست مردم شما را با آن کار به رسمیت خواهند شناخت.

آن وقت مردم خودشان به سراغتان می آیند و تشویقتان می کنند - به همین سادگی! نیازی نیست مدام نگران انگیزه بخشیدن به خود باشید، اگر سزاوار تشویق باشید، تشویق خواهید شد.

در جلسه‌ها چطور رفتار کنیم؟

در جلسه‌ها باید مبتکر باشید و مطالب را برای خود بشکافید. در غیر این صورت، جلسه‌ها شما را به تدریج خواهد کشت. من نمی‌توانم جلسه‌های طولانی مدت و بی‌فایده را تحمل کنم. افراد حاضر در جلسه باید مختصر و واضح حرف بزنند؛ چون، همیشه هزاران کار بهتر دارم که می‌توانم در آن زمان انجام دهم. هیچ چیز بیش از دستور جلسه‌های طولانی و نطق‌های بی‌ربط تمام نشدنی حس خلاقیت و کارآفرینی آدم را کور نمی‌کند. جلسه‌ها نیز مانند دیگر امور تجارت مستلزم سریع و دقیق بودن است. یکی از سال‌های دهه‌ی نود بود که تا دیروقت با بانکداران، وکلا و کارمندان خود در سالن اجتماعات بزرگی جلسه داشتم. ما تلاش می‌کردیم بعضی مسائل را حل کنیم و اوضاع مالی من هم در آن زمان چندان تعریفی نداشت. نگاهی به اطراف اتاق انداختم و دیدم تعدادی از افراد خسته با کراوات‌های شل شده و آستین‌های بالا زده قهوه می‌خورند و سعی می‌کنند به جلسه ادامه دهند. به جای آن که بگذارم جلسه تا دیروقت و بی‌حاصل کش پیدا کند، تصمیم گرفتم چند سال به جلو بپریم و شروع کردم به صحبت کردن از معاملات جدیدی که قصد داشتم در آینده‌ی نزدیک در آن‌ها شرکت کنم. در ابتدا نگاه‌های هاج و واج به من دوخته شد، اما پس از مدتی سنگینی جلسه از بین رفت و دوباره همه با انرژی جلسه را ادامه دادند. این مثالی از دنبال راه حل بودن و نادیده گرفتن مشکل است و می‌بینید که مؤثر است. چه شما در جلسه‌ای گزارش بنویسید و چه مسؤول جلسه باشید، باید رفتار شما در تمام طول جلسه متناسب با موضوع جلسه باشد. فقط تماشاگر بودن یا بسیار آهسته یا بسیار بلند حرف زدن اثر معکوس یا

مخرب خواهد داشت. شما باید برای خود دستور جلسه‌ای داشته باشید، حتی اگر عقیده یا نظرتان بسیار کم‌رنگ باشد، باید آماده باشید تا اطلاعات لازم را در کوتاه‌ترین زمان ممکن مطرح و جمع‌بندی کنید. پرچانگی و شوخی فقط برای چند دقیقه‌ی اول خوب است، اما، پس از آن دیگر نه فقط بامزه نیست، بلکه گرفتن وقت بقیه است.

وقتی شما در جلسه‌ای هستید باید رفتار خود را کنترل کنید. هم ناظر خود باشید و هم ناظر دیگران. سعی کنید به هیچ‌وجه عصبانی نشوید، مگر در مواقعی که لازم و یا خارج از کنترل شما باشد. خشم نشان‌دهنده‌ی فقدان درایت یا ذکاوت است. یادم می‌آید وقتی که درایت کافی نداشتم، نمی‌توانستم اوضاع را تحمل کنم و به راحتی عصبانی می‌شدم. اما اکنون وضعیت من متفاوت است و مسائل را آن‌گونه که هست درک می‌کنم. مراقب خشم خود باشید. گاهی توجیه‌پذیر است و مردم از آن می‌گذرند، اما گاهی شما و اعتبارتان را تهدید خواهد کرد.

چطور دفتر کار خود را سازماندهی کنیم؟

من دفتر کار مرتب و منظمی ندارم؛ زیرا، در آن واحد کارهای زیادی باید انجام دهم. میز کاری بسیار بزرگ و میزی گردان دارم که هر دوی آن‌ها همیشه پر از اسناد و طرح‌هایی است که در حال انجام‌اند و باید مراقب آن‌ها باشم. البته این بی‌نظمی نظم خود را دارد. با وجود این، ترجیح می‌دهم مؤثر باشم تا مرتب!

چندی پیش بعدازظهر روزی شلوغ روزنامه‌نگاری در برج ترامپ مهمان ما بود. او در تفسیر خود نوشته بود که اغلب دفترهای سازمان ما شلوغ و به هم ریخته است. البته به این موضوع هم توجه کرده بود که کار گروهی ما تحسین‌برانگیز و سطح انرژی بچه‌ها بسیار بالاست. ما هر روز مجبوریم کارهای بسیاری انجام دهیم و هدفمان نیز همین است. بنابراین، موضوع این نیست که فقط دفتر کار خود را منظم نگاه داریم، مهم آن است که اعضای گروه سازماندهی شوند و کارها به‌طور منظم انجام شود.

در محل کار چطور لباس بپوشیم؟

همیشه به خاطر داشته باشید: در خور کاری که می‌خواهید داشته باشید لباس بپوشید، نه کاری که اکنون دارید. این روزها نحوه‌ی لباس پوشیدن بعضی از مردم در سرکارشان به‌راستی تحمل‌ناپذیر است. شرم‌آور است. اگر کسی با کتانی و لباس نامرتب یا لباس خیلی رسمی و نامناسب که بیشتر به درد مهمانی‌های شب می‌خورد به دفتر کار من بیاید، نمی‌توانم او را جدی بگیرم. مردم دوست دارند با کسی کار کنند که مرتب و خوش‌پوش است و اگر شما شلخته به نظر برسید، به جایی نمی‌رسید. لباس نقش مهمی در شخصیت هر مرد یا زنی که می‌خواهد کار کند، بازی می‌کند. اگر می‌خواهید در زندگی موفق باشید، باید از کمد لباس خود شروع کنید. نیازی نیست برای لباس پول هنگفتی خرج کنید، اما باید برای چند دست لباس شیک که بتوانید در طول هفته آن‌ها را بپوشید، سرمایه‌گذاری کنید. پول ساختن پول لازم دارد و لباس خریدن همیشه یک سرمایه‌گذاری خوب است.

این روزها ظاهر مردم حتی از لباس پوشیدنشان هم بدتر است. ناخن‌های کثیف و نامرتب، لباس کثیف، بوی بد دهان، موهای نامرتب و بلند، کفش‌های خاک گرفته و ریش نزده. تمیز بودن و اصلاح کردن یا دوش گرفتن که هزینه‌ای ندارد، فقط هر روز کمی از وقتتان را می‌گیرد. قبل از آن که خانه را ترک کنید خود را در آینه نگاه کنید. آیا از آنچه به نظر می‌رسید راضی هستید؟ اگر ظاهرتان نامرتب باشد، کارتان هم نامرتب خواهد بود. مردم گاهی از من می‌پرسند کراوات‌های قرمز چه شد؟ هیچ چیز. هنوز

آن‌ها را دارم، فقط تصمیم گرفتم گاهی از رنگ‌ها و طرح‌های متنوع استفاده کنم. پس از این‌که مدتی کراوات قرمز زدم، متوجه شدم بقیه هم مرتب از رنگ قرمز استفاده می‌کنند، از طرفی، کمی هم خرافاتی بودم و فکر می‌کردم کراوات قرمز برایم خوش‌شانسی می‌آورد. پس از این‌که روزی در دادگاه تصمیم‌گیری کراواتم خامه‌ای شد و از دیدن بقیه‌ی کراوات‌قرمزها هم خسته شدم، تصمیم گرفتم برای مدتی دیگر از کراوات قرمز استفاده نکنم. به سراغ رنگ‌های دیگر رفتم و از این تصمیم خود بسیار هم خوشحالم.

چطور بین کار و تفریح تعادل ایجاد کنیم؟

اگر در تمام طول هفته فقط به این فکر می‌کنید که چند روز و چند ساعت و چند دقیقه به تعطیلات آخر هفته مانده است، هرگز یک بیلیونر نیستید و به احتمال زیاد نخواهید شد. بیلیونرها هرگز آرزو نمی‌کنند دقایق بگذرد، زندگی بهتر از آن است که آرزو کنیم زودتر بگذرد. من از عبارت «کاش این هفته زودتر تمام شود.» متنفرم و شما هم اگر می‌خواهید مثل من فکر کنید، باید از این جمله متنفر شوید.

گاهی آخر هفته‌ی من شلوغ‌تر از روزهای کاری هفته‌ام می‌شود. من بعضی از بهترین و مهم‌ترین کارهایم را می‌گذارم برای آخر هفته که صدای تلفن‌ها خاموش می‌شود و دستگاه فکس غرغر نمی‌کند. برای مثال، چند هفته‌ی پیش قرار بود آخر هفته در مراسم دعوت و تبلیغ برای برگزاری مسابقات المپیک ۲۰۱۲ در نیویورک مشعل المپیک را در راهپیمایی به دست بگیرم که البته مایه‌ی افتخار من بود تا بخشی از این مراسم باشم و به زحماتی که نیویورک برای برگزاری این مراسم می‌کشد افتخار می‌کنم. به هر حال، همان روز هم باید برای فیلمبرداری سه صحنه از برنامه‌ی تلویزیونی کارگاه کارآموزی خود به استودیو می‌رفتم و در مجلس ختمی هم شرکت می‌کردم. همه‌ی این کارها باید روز شنبه انجام می‌شد، علاوه بر این باید وضعیت چند ملک را مرور می‌کردم و چند تماس تلفنی مهم هم می‌گرفتم. می‌دانم که ممکن است بعضی از این کارها به نظرتان جالب و سرگرم کننده بیاید، اما به هر حال، وقتی باید انجام بشوند کار محسوب می‌شوند. من به همان اندازه که در طول هفته به کارهایم متعهد

هستم، آخر هفته هم با جدیت کار می‌کنم.

موفقیت مستلزم کار کردن در هفت روز هفته است. اگر شما مدام به فکر آن هستید که میان کار و تفریح خود تعادل ایجاد کنید، دست از این تلاش بردارید و سعی کنید کارتان را دلپذیرتر کنید. برای بیلیونرها کار و تفریح یکی است. من حتی وقتی گلف بازی می‌کنم - تفریحی که بیشترین لذت را از آن می‌برم - به یاد گرفتن یک کار، فکر می‌کنم و آن بهتر بازی کردن گلف است. اگر در زمین خودم بازی کنم، دنبال راهی برای پیشرفت بازی خود هستم و اگر در زمین دیگران مهمان باشم، به دنبال یاد گرفتن روش‌های خوب بازی بقیه هستم.

چطور میان کار و عشق تعادل ایجاد کنیم؟

باور کنید یا نه، من مردی احساساتی هستم. اگر در زندگی من عشق وجود نداشته باشد، انگیزه‌ی زیادی برای تلاش و بهترین بودن ندارم. فکر می‌کنم هر مردی که با خود صادق باشد، با این حرف موافق است. عشق باید شما را به بهترین بودن، یادگیری و رشد ترغیب کند. عشق باید سکویی باشد که شما بسیاری از تصمیم‌های زندگی خود را بر مبنای آن بگیرید.

بنابراین، وقتی از تعادل برقرار کردن میان کار و عشق سخن به میان می‌آید، من از زمره‌ی طرفداران نیستم. هیچ تعادلی نباید در میان باشد. عشق باید شما را تشویق به سخت‌تر کار کردن کند. کار برای من به اندازه‌ی نفس کشیدن مهم است. نیازی نیست به آن فکر کنم. من به‌طور خودکار کار می‌کنم. کار کردن نیاز فطری من است که هیچ‌گاه از بین نخواهد رفت. به همان ترتیب هم عشق ورزیدن - بویژه به همسر ملانیا - نیاز ذاتی من است که بدون آن نمی‌توانم کار کنم.

به نظر من، در افراد موفق نیاز به کار و عشق، توأم با هم کار می‌کند. برای من هر دوی این‌ها تلاشی همیشگی است که موفقیت در هر یک به دیگری وابسته است و هرگز نباید راهشان از هم جدا شود. من برای هر دوی آن‌ها نهایت تلاشم را می‌کنم و در بلندمدت همیشه ارزشش را دارد.

چطور در معاملات همه را تحت تأثیر قرار دهیم؟

در این جا چند قانون قطعی در اختیار تان می گذارم که به شما کمک می کند تا در دنیای تجارت همه را تحت تأثیر قرار دهید: وقت شناس باشید. خوش قولی مهم ترین اصل است. هرگز نباید بدقولی و تأخیر دیگری یا خودتان را تحمل کنید. مطالعه داشته باشید. تلف کردن وقت دیگران به علت ناآگاهی و بی ملاحظگی چیزی جز تأثیر بد به جا نخواهد گذاشت. از افراد شناخت ذهنی به دست بیاورید. قبل از ملاقات با افراد درباره ی آن ها تحقیق کنید. اگر شما به کاری که طرف مقابل تجاری تان پیش از این انجام داده است یا فلان مؤسسه ی خیریه ای که در آن عضو است اشاره کنید، می توانید به شدت او را تحت تأثیر قرار دهید.

نام افراد و جزئیات مربوط به آن ها را به یاد داشته باشید و در گفتگوی خود از آن ها استفاده کنید. مردم عاشق این هستند که نام و داستان زندگی خود را از دهان دیگران بشنوند.

راستگو باشید. بیشتر مردم می توانند بوی دروغ را بشنوند و ارزش صداقت را تقدیر کنند، حتی اگر درست همان چیزی نباشد که می خواهند بشنوند.

اجازه دهید بقیه هم حرف بزنند. هر مذاکره ی تجاری باید دوطرفه باشد.

آرام و خلع سلاح باشید. در تجارت بُرنده نباشید. تیغ خود را به عنوان آخرین سلاح نگاه دارید.

بعضی از افراد فکر می کنند بیلיוورها نیاز ندارند کسی را تحت تأثیر قرار دهند یا مجذوب کنند، ولی همه ی ما هر روز با این اصول زندگی و کار می کنیم. شما باید همواره همان طور که مراقب پولتان هستید، مراقب رفتارتان هم باشید.

چطور میان پول و ازدواج تعادل برقرار کنیم؟

هر کسی که ازدواج می کند فکر می کند ازدواجش تا ابد پایدار خواهد بود. اما واقعیت این است که متأسفانه بیش از پنجاه درصد ازدواج ها در امریکا به شکست منجر می شوند و وقتی پای پول و املاک و سهام و دارایی های دیگر در میان باشد، اوضاع سریع تر به هم می ریزد و جنگ مخوف تر می شود. بسیاری از دوستان من طلاق های وحشتناکی داشته اند و همیشه می گویند طلاق بدترین معامله ای است که می توانید تصور کنید. من فقط درباره ی مردان حرف نمی زنم، زنان هم ممکن است بدون گرفتن توافق مالی قبل از ازدواج (مهریه) از نظر مالی به شدت متضرر شوند. هیچ چیز دلپذیر و زیبایی درباره ی این قرارداد وجود ندارد، اما بهتر از آن است که مجبور شوید یک وکیل حقه باز بگیرید یا اسیر دادخواست های تمام نشدنی و کاغذ بازی های وحشتناک دادگاه بشوید. من تا به حال دوبار مجبور به گرفتن این توافق نامه شده ام و بدون آن ها شاید اکنون در حال نوشتن این کتاب نبودم.

تجارت پیچیده است، روابط هم از آن پیچیده تر. بنابراین، بهترین راه پیشگیری از بحران، داشتن قرارداد مالی پیش از ازدواج (مهریه) است. بسیار منطقی است. شما نمی توانید تأثیری را که پول می تواند روی خراب شدن روابط داشته باشد، نادیده بگیرید. اغلب مانند چسبی است که افراد را به یکدیگر می چسباند و می تواند برعکس مثل حلال آن ها را از هم جدا کند.

افرادی که با حرف من موافق نیستند باید از نزدیک وضعیت زوج‌هایی را ببینند که طلاق تغییر وحشتناکی در مسیر زندگی‌شان به وجود آورده است. هم مردان و هم زنان، اما بویژه مردان، برای کنار آمدن با شرایطی که همسرشان بسیار بیشتر از آن‌ها پول در می‌آورد، مشکل دارند. این امر ممکن است با غرور، عزت نفس یا خویشتن داری آن‌ها رابطه داشته باشد. ممکن است پذیرش این واقعیت حتی در مورد زوج‌هایی که به برابری مطلق زن و مرد اعتقاد دارند کمی مشکل باشد. بسیاری از رابطه‌ها در این شرایط فرو می‌ریزند.

صحبت کردن درباره‌ی پول در یک رابطه مهم است؛ زیرا، مراقبت کردن از اوضاع مالی‌تان برابر است با مراقبت کردن از سلامتی‌تان. حفظ حقوق شما به عنوان یک فرد و یک زوج با سلامتی شما در ارتباط است. من شنیده‌ام مردم می‌گویند: «اوه! ما به هیچ وجه درباره‌ی پول حرف نمی‌زنیم!» انگار که حرف زدن از آن گناه یا تقییح است. اگر اجازه دهید حرف زدن از پول برای شما لکه‌ی ننگی شود، ابلهانه است. مانند آن است که انسان از بی سواد بودن لذت ببرد. وضعیت مالی‌تان مثل نمرات کارنامه‌ی شماست. اجازه ندهید کسی آن را به زور از بیست به صفر بکشد. توصیه‌ی من این است.

چگونه ازدواج کنیم؟

ازدواج خوب مثل مذاکره درباره‌ی معامله‌ای مهم است. شما باید همه‌ی عوامل و جوانب را به‌طور کامل و با دقت در نظر بگیرید. این‌طور فکر کنید که اگر قرار بود قسمت زیادی از وجود خود، سرنوشت و آینده‌تان را در معامله‌ای سرمایه‌گذاری کنید، چقدر به آن فکر می‌کردید. من به ازدواج این‌طور نگاه می‌کنم. ازدواج تصمیمی بسیار جدی و مهم است. من به هیچ وجه آن را شوخی نمی‌گیرم. شما هم باید همین‌طور باشید.

من اکنون پیرتر شده‌ام و به‌طور یقین، عاقل‌تر و ازدواج با ملانیا نیز تصمیم بسیار بزرگی بوده است. اکنون چند سالی است که با هم به‌خوبی کنار آمده‌ایم و بی‌شک روزهای آرامی در پیش خواهیم داشت. ما اوقات خوشی در کنار هم داریم و از مصاحبت هم لذت می‌بریم. لذت بردن از کنار یکدیگر بودن قدم بزرگی در جهت یک ازدواج موفق است. من دیده‌ام بسیاری از ازدواج‌های سست و بدون احترام در بین زوج‌هایی است که از مصاحبت و همنشینی با یکدیگر لذت نمی‌برند.

من با این گفتار حکیمانه که «پشت هر مرد موفق یک زن بادرایت قرار دارد» و همچنین برعکس آن موافقم. من پنج سال است که ملانیا را می‌شناسم و این پنج سال از بهترین سال‌های زندگی‌ام بوده است - هم از نظر شخصیتی، و هم از لحاظ مالی و تجاری. من در این سال‌ها از بزرگ‌ترین و بهترین پیمانکاران املاک در نیویورک بوده‌ام. مجموعه‌ی تلویزیونی من با عنوان

«کارگاه کارآموزی» بهترین برنامه‌ی تلویزیونی شناخته شد و نامزد چهار جایزه‌ی امی شد. کتاب چگونه ثروتمند شویم من بهترین کتاب تجاری سال معرفی شد و برنامه‌ی رادیویی «نود دقیقه در روز» من نیز در تاریخ رادیو و بین سیصد ایستگاه خبری برنامه‌ی اول معرفی شد. بنابراین، نتیجه گرفتم باید قدر زنی را که در طول این سال‌های شلوغ و پرهیاهو همراه و حامی من بوده است بسیار بیشتر بدانم.

چطور دوستان خوب پیدا کنیم؟

قبل از هر چیز باید نقطه‌ی اشتراک داشته باشید. من و رگیس فیلیپین دوستان بسیار خوبی هستیم؛ زیرا، او آدم مثبت و خوش بینی است و من همیشه از مصاحبت با او لذت می‌برم. من هم به نوبه‌ی خود از آن دسته آدم‌های مثبت هستم و ترجیح می‌دهم در زندگی چیزهای خوب را ببینم. بنابراین، ما دو نفر اوقات خوشی با هم داریم. پس راهکار ساده و قابل اعتماد برای دوستی این است: نقطه‌ی مشترک.

دوستی من با ریچارد لفرک هم مثال‌زدنی است. برای مثال، چند روز پیش، او وسط جلسه‌ای بسیار مهم با من تماس گرفت و من نتوانستم جوابش را ندهم؛ او عزیزتر از آن است که بتوانم تلفنش را رد کنم. او بهترین بهترین‌هاست. ما با هم شوخی می‌کردیم و من به او می‌گفتم که من و او فقط به این دلیل باهم دوست شده‌ایم که وقتی روی دیوار ساختمانش به دلیلی داربست زده بود و من از پنجره‌ی دفتر کارم می‌دیدم که کارگران خوب کار نمی‌کنند یا جایی از کار خراب شده است در به در دنبالش می‌گشتم تا به سرعت گزارش بدهم و ریچارد هم توقع این کار را داشت. همین‌طور شد که با هم دوست شدیم. چند دقیقه حرف زدیم. او از من درباره‌ی برنامه‌ی تلویزیونی‌ام سؤال کرد و من وضعیت سلامتی‌اش را جویا شدم. او از من درباره‌ی بچه‌هایم پرسید و من هم از او همان سؤال را کردم. او دو پسر فوق‌العاده دارد. یکی از پسرانش، هری، از آن بچه‌های زرنگ و پر انرژی است که در آینده‌ی نزدیک به اوج خواهد رسید. علاقه نشان دادن به جزییات زندگی همدیگر برای حفظ یک رابطه‌ی

خوب لازم است. شما باید روی جزییات زندگی دوست خود سرمایه‌گذاری کنید. در غیر این صورت، پیوندی میان شما برقرار نخواهد شد. ضرب‌المثلی قدیمی است که می‌گوید: «برای این‌که دوست خوب داشته باشی، یک دوست خوب باش!» البته گاهی با خوب بودن هم ممکن است رابطه‌ای درست از آب در نیاید. من اطراف آدم‌های خودخواهی بوده‌ام که همیشه از دیگران انتظار خوب بودن دارند و خودشان یک قدم هم برای کسی بر نمی‌دارند. دوستی از نظر آن‌ها این است که شما همانی باشید که آن‌ها می‌خواهند. به محض آن‌که از مسیری که برای شما معین کرده‌اند خارج شوید، دیگر دوست خوبی نیستید.

بهتر است اعتماد به نفس و روحیه‌ی دوستان هم مثل خودتان باشد؛ چون، احتمال هرگونه دشمنی و حسادت را از میان برمی‌دارد. من مرد موفقی هستم و متأسفانه افراد بسیاری را دیده‌ام که از در دوستی اما با سوء نیت و دشمنی به من نزدیک شده‌اند. من مجبورم هر رابطه‌ای را به سرعت ارزیابی کنم تا ببینم چه کسی صادق است و چه کسی نیست؛ زیرا، با گروه دوم بیشتر روبه‌رو شده‌ام. حسادت و کینه‌ورزی جرم نیست، بلکه بخشی از سرشت انسان است و من اکنون به خوبی از آن آگاهم.

استیو وین، مدیر موفق یکی از هتل‌های لاس وگاس، دوست من است. ما فراز و نشیب‌های بسیاری با هم داشته‌ایم، اما به نظر می‌رسد رابطه‌ی ما تمام‌نشدنی است، در نهایت با هم کنار می‌آییم. استیو وقتی می‌خواست نام هتلش را از «ل ریو» به «وین» تغییر دهد با من تماس گرفت و من به او گفتم که به‌طور حتم، این کار را بکند؛ زیرا، موفقیت بزرگی برایش خواهد بود. ما پس از

مدتی دوری دوباره با هم آشتی کردیم. حال هر دو یک وکیل گرفته‌ایم و در حال جنگ با کانال HBO هستیم تا از فعالیت بی‌وقفه‌ی این کانال برای ساختن فیلم افتضاحی با موضوع دعوای ما دو نفر در آتلانتیک جلوگیری کنیم. امیدوارم HBO آن قدر زیرک باشد که قبل از آن که پول زیادی برای این دعوا پرداخته شود، از ساختن این فیلم منصرف شود یا در آن اصلاحاتی کلی اعمال کند.

من بسیاری از افراد موفق را می‌شناسم که به‌راستی دوست دارند با افراد معمولی رابطه‌ی دوستی برقرار کنند؛ چون، احساس بهتری درباره‌ی خودشان پیدا می‌کنند. من دوست بسیار سرشناس و موفقی دارم که افتخار می‌کند فقط با افراد بازنده دوست است (شاید شما هم بخواهید یکی از آن‌ها باشید!) اما، من تبعیض قایل نمی‌شوم و همه‌ی مردم را دوست دارم؛ برنده، بازنده و افراد متوسط. دوستی با همه‌ی آن‌ها را هم دوست دارم.

چطور بفهمیم شخصی صادق است یا نه؟

برای من که زمان زیادی طول کشید تا تشخیص دهم چه کسی صداقت دارد و چه کسی صداقت ندارد. تصور می‌کنم هر کسی باید چند تجربه‌ی بد داشته باشد تا این درس را بیاموزد. مطمئن نیستم بتوان آن را به کسی یاد داد. این روزها بعد از سال‌ها تجربه، حس دقیق‌تری از افراد و انگیزه‌های‌شان دارم و صداقت بیشتر دوستان و همکارانم به من ثابت شده است.

بسیاری از مردم دشمن افراد موفق و ثروتمند هستند. بنابراین، من باید هر بار که در رابطه‌ی جدیدی قرار می‌گیرم، بسیار هوشیار باشم. افرادی که می‌دانند من چه بهایی (فشار، کار سخت و حتی شکست) برای رسیدن به جایی که هم اکنون هستم پرداخته‌ام، نسبت به من صادق و وفادارند. من همیشه سعی می‌کنم با افرادی دوست باشم که اگر فردا از خواب بیدار شدم و فقیر بودم، در کنارم بمانند.

بهترین زمان برای شناختن دوستان حقیقی از غیرحقیقی وقتی است که اوضاع شما به هم می‌ریزد. وقتی اوایل دهه‌ی نود دچار مخمسه‌ی مالی شده بودم، درس‌های زیادی در این باره یاد گرفتم. افرادی که فکر می‌کردم به‌راستی به من وفادارند، در نهایت تعجب به من پشت پا زدند. افرادی هم بودند که روی آن‌ها هیچ حساسی نمی‌کردم، ولی در عوض پشت مرا خالی نکردند و مثل یک دوست کنارم ماندند. وقتی شما در اوج ثروت و موفقیت هستید، مردم جلوی شما تعظیم می‌کنند و دست و پا می‌زنند تا دور

و بر شما باشند. اما، وقتی اوضاع خراب شود خوب می‌توان این مگس‌های دور شیرینی را از دوستان وفادار تشخیص داد. من دوست ندارم مردم را امتحان کنم و یاد گرفته‌ام که همه دیر یا زود خودشان را نشان می‌دهند. شاید باور نکنید افرادی که سال‌ها پشت مرا خالی کردند، بعد از این که آب‌ها از آسیاب افتاد تک تک با من تماس گرفتند. پاسخ من هم بسیار ساده بود: برو گمشو! یکی از درس‌هایی که من از زندگی آموختم این است که کسی که یک بار به تو خیانت کرد، باز هم می‌کند.

در نیویورک دوستی داشتم که همیشه با من تماس می‌گرفت و با هم اوقات خوشی داشتیم. او تاجر بسیار موفقی است (البته به نظر من). پس از سال‌ها دوستی و این که هر کاری از دستم برمی‌آمد برای او کرده بودم، روزی مشکلی برایم پیش آمد که او می‌توانست به سادگی آن را حل کند. وقتی از او درخواست کمک کردم، جواب داد در موقعیتی نیست که بتواند این مشکل را حل کند. اما، من فکر می‌کنم بود، ولی نمی‌خواست برای من کاری انجام دهد. حتی سعی هم نکرد که کمکی بکند. فکر می‌کنم لازم نباشد که بگویم او دیگر دوست من نیست!

متعلقات و دارایی‌ها

بیلیونرها فقط با مقدار دارایی‌های‌شان تعریف نمی‌شوند، بلکه با کیفیت دارایی‌های خود نیز معرفی می‌شوند. اگر شما نتوانید از بیلیون‌ها پول خود استفاده کنید، بیلیونر بودن مفهومی ندارد. برای داشتن بهترین‌ها باید بهترین‌ها را بشناسید. فکر کردن مثل یک بیلیونر یعنی شناختن و لذت بردن از بهترین‌ها. البته این کار به تمرین نیاز دارد. آیا شما می‌توانید با اطمینان نام پنج جواهرفروشی معروف دنیا را بیاورید؟ بهترین نوشیدنی‌های دنیا؟ بهترین و موفق‌ترین معاملات املاک دنیا؟ بهترین رستوران‌های دنیا؟ و بهترین گالری‌های هنری دنیا را چطور؟ اگر نه، راهی طولانی برای بیلیونر شدن در پیش دارید. اما، زیاد ناراحت نباشید؛ چون، من هم جواب هیچ یک از آن‌ها جز بزرگان معاملات املاک را نمی‌دانستم.

خیلی خوب است که مردم فکر می‌کنند کوکاکولا نوشابه‌ی خوبی است، چون هست، ولی بهترین نیست و من وقتی می‌شوم مردم با چه اشتیاقی برای خوردن آن دست و پا می‌شکنند فقط فکر می‌کنم که نوشابه‌ای جز آن نمی‌شناسند. همیشه به خاطر داشته باشید که لازم نیست معروف‌ترین بهترین باشد.

بهترین همیشه مورد بحث است. ذائقه‌ی خود را عوض کنید. به طعم‌های همیشگی نچسبید. آن‌ها شما را محدود می‌کنند. فکر کنید اگر قرار بود برای همه چیز مثل کمد لباس، آشپزخانه یا حتی برنامه‌ی سفرتان بقیه‌ی کارشناسان تصمیم بگیرند، چه

می‌شد؟ هیچ کس خودش نبود و هیچ کس سلیقه‌ی شخصی نداشت. چگونه می‌توانید دنبال بهترین باشید، وقتی نمی‌دانید بهترین چیست و همیشه به تبلیغات چسبیده‌اید. البته منظور من از بهترین، گرانترین نیست. همیشه به خاطر داشته باشید که بعضی از ثروتمندترین و موفق‌ترین افراد دنیا مثل وارن بافت یا سم والتون (پیش از مرگش) خیلی ساده زندگی می‌کردند. سم هر روز با شورلتی قدیمی به محل کار خود می‌رفت. من عاشق این افراد هستم.

صرف‌نظر از این دو موضوع، اگر می‌خواهید به‌راستی ثروتمند باشید، باید ارزش مستقل بودن را درک کنید و برای آن تلاش کنید. سعی کنید به دنبال سلیقه‌ها و انتخاب‌های شخصی خودتان باشید نه آنچه که مردم می‌گویند یا انتظار دارند. اگر قهوه شما را مریض می‌کند، نیازی نیست فقط برای این که ثابت کنید آدم مدرن و باکلاسی هستید قهوه بخورید. این کار مضحک و نامعقول است. اگر قهوه دوست دارید بروید به دنبال بهترین آن، و گرنه پولتان را برای نوشیدنی دیگری خرج کنید که از آن لذت می‌برید. من افرادی را می‌شناسم که به خاطر بعضی از این انتخاب‌های اشتباه مورد تمسخر قرار می‌گیرند. شاید بیشتر ما دوست نداشته باشیم این را بشنویم، ولی مردم از روی انتخاب‌های حتی کوچک ما، درباره‌مان قضاوت می‌کنند.

به هر حال، اگر تجملات را دوست دارید، باید بگویم تجملات ما را از افراد عادی به افراد خاص تبدیل می‌کند. در این جا دفترچه‌ی راهنمای دونالد ترامپ برای لوازم و اجناس تجملی را در اختیارتان می‌گذارم.

بهترین خودرو: خودروی محبوب من مرسدس بنز است. من سال‌هاست که بنز داشتم. قابل اعتماد، شیک و محکم است. هیچ وقت از بنز شکایت نداشتم. هیچ وقت مرا ناامید نکرده است. بنزها خودروهای دمدمی مزاجی نیستند و زندگی مرا آسان‌تر می‌کنند. خودروهای بنز بدون آن که نیازی به خودنمایی داشته باشند، زیبا هستند. من در دیگر خانه‌هایم، فراری، لامبورگینی و غیره هم دارم، اما بنز چیز دیگری است.

بهترین کت و شلوار: من کت و شلوار مارک برونی را دوست دارم و آن را آماده می‌خرم. بعضی از مردم فکر می‌کنند که بهتر است خیاط شخصی داشته باشند، اما من چنین توصیه‌ای نمی‌کنم مگر اینکه هیکل‌تان خیلی بد باشد و یا وقت زیادی داشته باشید.

بهترین دکمه سردست: بهترین دکمه سردست، دکمه سردست‌های الماس پنج ستاره‌ی ترامپ است که جو سینک، مدیر انجمن جوایز پنج ستاره، به من اهدا کرد. من تعدادی از آن‌ها را برای هدیه دادن نگاه داشتم، فوق‌العاده‌اند. البته گاهی هم از دکمه سردست‌های ساده‌ی طلایی رنگ استفاده می‌کنم، اما همان‌طور که گفتم پنج ستاره‌ی ترامپ را ترجیح می‌دهم.

بهترین پیراهن مردانه: من در طول سال‌ها، پیراهن‌های زیادی را امتحان کرده‌ام. اما باز هم مثل کت و شلوار، پیراهن‌های برونی را دوست دارم. دوخت این پیراهن‌ها عالی و بدون نقص است و به اصطلاح روی تن آدم می‌نشیند. من عادت داشتم لباس‌هایم را به خشکشویی‌ای ببرم که در آتلانتیک‌سیتی بود، اما حالا از خشکشویی‌های نیویورک هم راضی هستم؛ چون، وقتی جنس و

دوخت پیراهن شما خوب باشد، کسی متوجه نحوه‌ی اتوی آن نمی‌شود.

بهترین کراوات: برونی و هرمس بهترین کراوات‌ها را می‌سازند و باید بگویم اگر می‌بینید برونی را هیچ وقت از قلم نمی‌اندازم، برای آن است که لباس‌های مجموعه‌ی تلویزیونی کارگاه کارآموزی مرا با سخاوت تأمین می‌کردند.

بهترین کفش: من عاشق کفش هستم. زمانی فکر می‌کردم بعضی کفش‌ها خیلی عالی هستند تا این‌که یک کفش عالی پیدا کردم. البته قیمت آن هم عالی بود. اما پس از پوشیدن آن کفش‌ها نتوانستم کفش دیگری بپوشم. پس از مدتی متوجه شدم دوام آن‌ها نیز بیشتر از بقیه‌ی کفش‌هاست، بنابراین، درواقع، قیمت آن‌ها از بقیه کمتر خواهد شد. بهترین کفش برای هر کسی متفاوت است.

بهترین جواهرات: من از میان جواهرات گراف، هری وینستون، اسپری، تیفانی و فرد لیتون را ترجیح می‌دهم. اسپری از قرن هجدهم آغاز به کار کرده است و جواهرات آن بسیار پرازنده‌ی خانم‌هاست. علاوه بر الماس و سنگ‌های قیمتی، اسپری برای ساخت نقره آلات، چرم، چینی و کریستال هم معروف است. گل سر سبد فروشگاه‌های اسپری در برج ترامپ است و من می‌توانم هر وقت بخواهم سری به آن‌جا بزنم و هدیه‌ای برای ملانیا بخرم. شما می‌توانید برای هر فردی با هر نوع سلیقه‌ای در آن‌جا چیزی پیدا کنید و فروشندگان آن هم بسیار متین و مؤدب هستند. به اعتقاد من، وینستون و گراف بهترین الماس‌های دنیا را دارند.

بهترین وسایل گلف: اگر تازه کار هستید، نباید پول زیادی برای خرید بهترین چوب و توپ گلف پردازید. کری استفان، یکی از بهترین بازیکنان باشگاه ملی گلف ترامپ، به من می گوید که فقط گلف بازان خیلی خوب، فرق بین چوب گلف خوب و بد را متوجه می شوند. البته هر بازیکنی باید مجموعه وسایل گلف مناسب خود را بخرد. در نظر داشته باشید که این وسایل برای افراد مسن و جوان یا مردان و زنان متفاوت است.

اگر گلف باز ماهر هستید، به دنبال وسایل جدیدتر باشید. از هر امکاناتی که می توانید استفاده کنید. وسایل جدید بهتر از قدیمی ها هستند. به هر حال، من همیشه وسایل گلف گالاوی را دوست داشته ام، درحالی که لی رینکر، سر بازیکن باشگاه گلف ترامپ، لوازم تیلورمید را ترجیح می دهد. بازیکنان خوب می توانند از آهن خالص استفاده کنند، درحالی که بازیکنان معمولی بهتر است از آهن سبک وزن استفاده کنند. همچنین دقت کنید که قدرت انعطاف چوب گلف متناسب با سرعت پرتاب شما باشد. توپ های نو بویژه توپ های ساخت تیتلیست و کالاوی نیز بی نظیرند. این توپ ها هم برد بلندشان خوب است و هم برد کوتاه شان. درواقع، انگار دو توپ دارید به قیمت یک توپ.

بهترین لوازم منزل: بهترین لوازم منزل مارک خاصی ندارند. تنوع لوازم منزل بسیار زیاد است و من متوجه شده ام کیفیت همه ی وسایل یک تولید کننده یکسان نیست. من هرگز همه ی لوازم و مبلمان یک کارخانه را دوست نداشته ام. گاهی یک وسیله از یک

مارک به نظرم بسیار زیبا و فوق‌العاده آمده است، درحالی که محصول دیگر آن را به هیچ وجه نپسندیده‌ام. به همین علت است که برای خرید مبلمان و وسایل مختلف زمان بسیار زیادی می‌گذارم. یک انتخاب بد می‌تواند کل طراحی داخلی یک خانه را خراب کند. اهمیت کیفیت مطلوب مبلمان و وسایل خانه هم‌تراز میزان نور آن خانه است و من در مورد هر دوی آن‌ها بسیار حساس هستم.

من عاشق وسایل «مایرون د رو» هستم، اما نشستن روی صندلی‌های آن را دوست ندارم. مبلمان در عین زیبایی باید راحت هم باشد. هر کارخانه‌ای با هر نام و نشانی که ترکیب این دو را با هم به من بدهد بهترین است.

بهترین عتیقه‌جات: عتیقه‌جات مارک خاصی ندارند و در دست دلالان عتیقه پراکنده‌اند. جمع کردن عتیقه هنر است و من به دنبال بهترین و معتبرترین فروشندگان می‌روم. گاهی تفاوت بین جنس اصل و بنجل به ظاهر زیبا یک نقطه است و یک عتیقه‌شناس خوب مانع از اتلاف وقت و پول شما می‌شود.

بهترین شامپو: بهترین شامپو هاندشولدِرز است.

بهترین کتاب: من دو کتاب خوب دارم، هنر معامله و چگونه ثروتمند شویم، و هر دو نوشته‌ی دونالد جی ترامپ!

بهترین بستنی: بستنی محبوب من طعم وانیل - گیلز هاگن داز است و از آن جا که دوستدار پر و پا قرص بستنی هستم، تا به

حال بستنی‌های زیادی را امتحان کرده‌ام. شاید وقتی مغازه‌ی بستنی‌فروشی خود را باز کردم، رقیب‌ها گن داز شدم.

نقاط دیدنی جهان

بیلیونرها اغلب به مکان‌های خاص و برگزیده سفر می‌کنند، شما هم باید همین‌طور باشید. هیچ دلیلی برای خانه ماندن وجود ندارد. دنیا زیباتر از آن است که فرصت دیدن آن را از خود بگیرید. من آرزو داشتم می‌توانستم بیشتر سفر کنم، البته شاید به این علت باشد که در خانه به اندازه‌ی کافی تفریح دارم. به هر حال، وقتی تصمیم می‌گیرید به مسافرت بروید، دنبال کلمه‌ی «استثنایی» باشید. مطمئن باشید که بهترین مکان را برای سفر انتخاب می‌کنید. اگر می‌خواهید مثل یک بیلیونر فکر کنید، نباید از کلماتی مثل استثنایی و منحصر به فرد بترسید. استثنایی را با گران اشتباه نگیرید. استثنایی بودن درباره‌ی نگاه متفاوت، علایق و سلیقه‌های خاص، و تجربه‌های متفاوت است. حتی اگر پول کافی برای چنین سفرهایی ندارید، چرا خود را برای آن آماده نکنید؟

چگونه وقتی هواپیمای شخصی ندارید، مجلل سفر کنید؟

برای این که سفر باشکوهی داشته باشید، نیازی نیست کشتی تفریحی یا هواپیمای اختصاصی داشته باشید. البته سفر مجلل اغلب پول بسیار زیادی می‌خواهد، اما علاوه بر آن ذهنیت یا آمادگی ذهنی خاص خود را نیز می‌طلبید که به دست آوردن آن هزینه‌ای ندارد. اولین نکته این است: به جایی سفر کنید که راحت باشید. غیرممکن است وقتی جایی هستید که جانتان در خطر است یا آب و هوای آن تحمل‌ناپذیر است یا نمی‌توانید غذای آن جا را بخورید و مریض می‌شوید، بتوانید سفر باشکوه یا خوبی داشته باشید. فقط به خاطر یک پیشنهاد قیمت عالی به جایی که نمی‌شناسید سفر نکنید. یک روز سفر به جنوب فرانسه بسیار آرامش‌بخش‌تر و به یاد ماندنی‌تر از یک تابستان کامل سفر به سوراخی در جهنم است. وقتی می‌خواهید برای سفر برنامه‌ریزی کنید از مغزتان استفاده کنید. بد نیست که دنبال پیشنهاد ارزان باشید، اما گاهی مجبورید برای لذت بردن پول خرج کنید و طفره رفتن از این کار نه فقط ممکن است پول شما را هدر بدهد، بلکه ممکن است جانتان را هم به خطر بیندازد.

من فقط به مکان‌هایی سفر می‌کنم که آب جاری و تسهیلات عالی دارد. برعکس دو پسرم علاقه‌ای به طبیعت وحشی ندارم. هیچ وقت این نیاز را در خودم ندیده‌ام که از کوه بالا بروم و یا از رودخانه‌ای خروشان پایین ببرم. چه لزومی دارد از اورست بالا برویم، وقتی می‌توانیم آن را از تلویزیون تماشا کنیم یا در کتاب‌ها ببینیم. من همیشه می‌گویم با طبیعت نباید جنگید؛ چون، در نهایت او پیروز خواهد شد! به نظر من، شما در یک هتل امن بسیار راحت‌تر خواهید بود.

خلاصه اگرچه من در زمینه‌ی کوه و دشت و صحرا سررشته‌ای ندارم، اما وقتی سخن از هتل و مجموعه‌ی تفریحی در میان باشد می‌دانم چه می‌گویم. در این جا چند نکته وجود دارد که وقتی سفر می‌کنید یا قصد سفر دارید به دردتان می‌خورد.

هیچ وقت چمدان‌های زیاد و سنگین با خود به سفر نبرید تا مجبور نباشید آن را به بار تحویل دهید؛ چون، اگر گم شود و یا دیر به دستتان برسد که اغلب از این اتفاق‌ها می‌افتد حسابی گرفتار می‌شوید. برای مثال، اگر قرار مهمی داشته باشید چطور و از کجا می‌خواهید لباس رسمی و شیک مورد نظر و مناسب خود را پیدا کنید.

در یک هتل خوب اقامت کنید، بویژه وقتی قرار است ملاقات کاری داشته باشید. مطمئن باشید هتلی که در آن اقامت دارید، برداشت مردم از شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. اگر می‌خواهید تجارت یا محصول خود را تبلیغ کنید، هرگز در هتلی بی‌ستاره یا متل نمانید.

کت و شلوار یا لباس خود را اتو کنید. اولین کاری که بعد از رسیدن به هر هتلی می‌کنید، باید همین باشد. اغلب هتل‌ها خشک‌شویی دارند و هیچ بهانه‌ای جز شلختگی و بی‌مبالاتی پیدا نمی‌کنید که چروک بودن لباس‌های‌تان را با آن توجیه کنید. کفش و لباس گلف یا ورزش خود را همراه بیاورید. شما هرگز نمی‌دانید که چه وقت ممکن است به بازی مهمی دعوت شوید. ممکن است بتوانید لوازم ورزش پیدا کنید، اما کفش و لباس مناسب‌تان را نه!

همیشه قبل از حرکت مقدمات رسیدن خود از فرودگاه به هتل را فراهم کنید. اگر بخواهید از فرودگاه تاکسی بگیرید، ممکن است مجبور شوید زمان و پول بیشتری صرف کنید. شاید در فرودگاه‌های شلوغ ساعت‌ها معطل شوید. پس پیشاپیش برای رسیدن به هتل برنامه‌ریزی کنید.

قبل از رسیدن از منشی یا همکاران خود بخواهید با هتل تماس بگیرند و ورود شما را اطلاع دهند. مدیرانِ خوبِ هتل‌های خوب زمان ورود و خروج همه‌ی مهمانان را می‌دانند و اگر باهوش باشند از شما استقبال بهتری خواهند کرد.

چه کنیم که در هتل مثل اعیان زاده‌ها با ما رفتار کنند؟

بهترین راه برای این که در هتل با شما مثل اعیان زاده‌ها رفتار کنند، خوب انعام دادن است. به خدمتکاری که چمدان‌های تان را به اتاق‌تان می‌آورد خوب انعام بدهید. به متصدی پذیرش که برای تان رستوران یا مکان دیگری رزرو کرده است خوب انعام بدهید و بالاخره به خدمه‌ای که اتاق‌تان را تمیز می‌کنند خوب انعام بدهید. به این ترتیب، اگر برای تحت تأثیر قرار دادن یک مشتری یا دوست ویژه رزرو بهترین رستوران شهر را بخواهید یا به سرعت به تاکسی نیاز داشته باشید، خدمه‌ی هتل از هیچ تلاشی برای تان فروگذار نمی‌کنند.

بهترین راه برای قضاوت کردن درباره‌ی یک هتل تمیز بودن آن است. اگر وارد اتاق یک هتل شدید و دیدید کثیف است، سریع تسویه حساب کنید و بیرون بیایید. اتاق‌های یک هتل باید فوق‌العاده تمیز و مرتب باشند. اگر شما به نصیحت من گوش می‌کنید و دنبال یک هتل مجلل هستید که پول فوق‌العاده‌ای هم باید برای آن بپردازید؛ به هیچ وجه کثیفی و بی‌نظمی را تحمل نکنید.

افراد با تجربه‌ی هتل در این مواقع بلدند که پیشنهاد اتاق بهتر یا به قول خودشان دولوکس بدهند و خوب می‌دانند چطور سر قیمت با شما کنار بیایند. شما باید اتاق دیگری بگیرید و هیچ خجالتی هم از نارضایتی یا اعتراض خود نکشید. در این موارد اعتراض نکردن خجالت دارد! اگر بخواهید چند شب در هتل بمانید، احتمال داشتن اتاق بهتر و حتی با نرخ پایین‌تر بیشتر است.

اگر وارد اتاق هتل شدید و از چیزی که دیدید بدتان آمد، اعتراض کنید. خجالت نکشید و به خدمه هم شکایت نکنید. مدیر هتل را بخواهید، من به شما قول می‌دهم که او رسیدگی خواهد کرد. می‌توانید اتاق درجه‌ی یک بزرگ‌تر و تمیزتری بگیرید. اگر هتل پر بود، حداقل این است که می‌توانید تخفیف بگیرید. بسیاری از مردم خجالت می‌کشند اعتراض یا شکایت کنند، اما بدانید که نه شما و نه کارکنان هتل نمی‌خواهند که شما ناراضی یا ناراحت باشید.

در آخر این که شما باید انتظار داشته باشید کارمندان هتل مؤدب، خوشرو و پذیرای شما باشند. ممکن است شما خسته و درب و داغان از پروازی طولانی و سخت یا از جلسه‌ای کسل‌کننده آمده باشید، این جاست که کارکنان هتل وظیفه دارند بسیار مؤدب و با روی باز از شما پذیرایی کنند. اگر این طور نباشد، بدانید که به هتل خوبی نیامده‌اید.

چطور در یک رستوران بهترین خدمات را دریافت کنیم؟

قبل از رفتن به رستوران بهتر است صاحب آن، سرپیشخدمت و پیشخدمت‌های آن را بشناسید. برخی از افراد مورد علاقه‌ی من در نیویورک رستوران‌دار هستند: جان - جورج وانگروشتین که نابغه‌ای است در نوع خود بی‌نظیر و صاحب رستوران جان - جورج در هتل بین‌المللی ترامپ، سریو ماکیونی که صاحب رستوران ل سیرک است و گیوسپی سیپیریانی. من می‌دانم که آن‌ها چقدر به کیفیت و نوآوری اهمیت می‌دهند. در آشپزی و مهمان‌نوازی هنرمندانی قابل هستند و بالاخره هرگز نمی‌گذارند مشتری ناراضی از رستوران خارج شود. در دنیا افراد کمی وجود دارند که در سطح آن‌ها باشند. در نیویورک رستوران‌داران زیادی هستند که می‌توانند با نگاه کردن به سریو، جان - جورج و گیوسپی چیزهای زیادی یاد بگیرند. اگر توانایی مالی رفتن به این گونه رستوران‌ها را ندارید، باز هم باید از همین قاعده پیروی کنید. من در حال ساختن یک زمین گلف در بدمینستر نیوجرسی هستم. هر وقت به آن جا می‌روم، پیتزا بدمینستر تنها جایی است که در آن غذا می‌خورم، سه دقیقه تا زمین گلف من فاصله دارد و بهترین پیتزایی است که تا به حال خورده‌ام. مردی که مدیر آن جاست و افرادی که در آن رستوران کار می‌کنند و بعضی از آن‌ها به سختی انگلیسی حرف می‌زنند، مثل شاهزاده با شما رفتار می‌کنند. در هر سطح رستورانی می‌توانید خدماتی عالی دریافت کنید. شما فقط باید بدانید چطور آن جا را پیدا کنید.

یک راه دیگر برای گرفتن خدمات خوب از رستوران این است که فکر کنید مهمان آن رستوران هستید و همان‌طور که با میزبان

خود رفتار می کنید با مدیر رستوران و پیشخدمت ها رفتار کنید. همیشه به خاطر داشته باشید هر قدر هم برای یک غذا در رستوران پول پردازید، باز هم مهمان آن رستوران هستید. اگر مثل مهمان رفتار کنید، مثل مهمان هم از شما پذیرایی می شود.

چطور مجتمع تفریحی خوبی پیدا کنیم؟

برای این که بتوانید هتل یا مجموعه‌ی تفریحی بی نظیری پیدا کنید، باید از افراد مطمئن که به تازگی سفر کرده‌اند سؤال کنید. جو سینک از آن افرادی است که مرتب در حال سفر است و همیشه در مورد این که کجا و چه چیز بهترین است، نظرهای صادقانه‌ای می‌دهد. اگر از جایی به راستی تعریف کند، من آن محل را در فهرست ذهنی نقاط تفریحی خود می‌گذارم تا روزی به آن جا بروم. گاهی هم به تبلیغات مجله‌ها نگاهی می‌اندازم تا ببینم پیشنهاد ویژه‌ای به چشم می‌خورد یا نه. چندی پیش در هتل بورلی هیلز با داگ ملاقات کردم و او از برنامه‌های جدید خود برای سفر خبر داد که شامل دی، امریکای جنوبی، ژنو، پاریس و دیگر شهرهای اروپایی می‌شد.

من به شخصه خیلی خوش اقبال هستم که برای پیدا کردن یکی از زیباترین نقاط روی کره‌ی زمین که باشگاه مارالاگو در پام بیچ فلوریداست، مجبور نیستم مسافت زیادی طی کنم. ملانیا هم آن جا را بیش از هر جای دنیا دوست دارد. او بارها به جنوب فرانسه، پورتوفینو، لیک کومو و دیگر نقاط زیبای جهان سفر کرده است، اما مارالاگو را به آن‌ها ترجیح می‌دهد. من هم همین‌طور!

آداب معاشرت

چطور انعام بدهیم؟

به نظر من، انعام دادن همیشه خوب است مگر وقتی که خدمات به‌راستی بد باشد. شما باید همیشه پانزده الی بیست درصد به پیشخدمت‌ها انعام بدهید. من اگر صلاح باشد، همیشه به سرپیشخدمت انعام ویژه هم می‌دهم. اگر عادت دارید همیشه به یک رستوران بروید و نمی‌خواهید انعام بدهید باید انتظار ارائه‌ی خدمات بد را هم داشته باشید. در دیگر جوانب زندگی روزمره ممکن است انعام دادن افراد را گیج کند، اما من همیشه می‌گویم «هر چه بیشتر بهتر». می‌دانم که پیش از این ذره ذره پول جمع کردن را تشویق کرده‌ام، اما شما باید به کارگران و خدمتکاران به چشم همکاران تجارت زندگی خود نگاه کنید. کارهای خدماتی به هیچ وجه آسان نیستند و کارگران قشر زحمتکش، صبور و مؤدب جامعه‌ی امروزند که باید از آن‌ها درس بگیریم. شما باید به رانندگان شخصی، رانندگان تاکسی، نظافت‌کنندگان دستشویی، دربان‌ها، نگهبان‌ها، خدمتکاران هتل، نظافت‌کنندگان هتل یا منزل و این قبیل افراد حداقل چند دلار و در صورت توان خیلی بیشتر انعام بدهید. اگر کسی کاری انجام می‌دهد که زندگی را برای شما آسان‌تر می‌کند باید به او خیلی انعام بدهید. من فکر می‌کنم یک شاخص بارز آدم بازنده این است که نتواند خوب انعام بدهد.

چطور در مهمانی‌ها حاضر شویم؟

یادم می‌آید پیش از این، به اندازه‌ی این روزها، به مهمانی دعوت نمی‌شدم. اکنون با دعوت‌های تمام نشدنی احاطه می‌شوم. گاهی فقط یک شب به پنج یا شش مهمانی دعوت می‌شوم، اما در بسیاری از آن‌ها شرکت نمی‌کنم. وقتی جوان‌تر و ناشناخته‌تر بودم، از شرکت در مهمانی‌هایی که حدس می‌زدم جزو مهمانان حاشیه‌ای هستم، اجتناب می‌کردم. به هیچ وجه خوب نیست در مهمانی‌ای شرکت کنید که از شما چندان استقبال نمی‌شود. اگر جایی دعوت شدید، خیلی زود در مهمانی حاضر نشوید و خیلی دیر مهمانی را ترک نکنید. من وقتی می‌بینم یک مهمانی فقط به خاطر سه - چهار مهمان بی‌توجه که نمی‌خواهند بروند تمام نمی‌شود، خیلی تعجب می‌کنم. همچنین افراط در هر کاری و رفتار نامناسب، بلیت یکسره‌ی شما برای ورود به فهرست سیاه است.

اگر می‌خواهید در یک مهمانی راجع به موضوعی حرف بزنید، بهتر است به خوبی بدانید درباره‌ی چه چیزی حرف می‌زنید و این که آیا آن موضوع برای بقیه جذابیت دارد یا نه. به‌تازگی در مهمانی‌ای مجبور شدم به صحبت‌های خانمی گوش دهم که اصرار داشت به همه بگوید که اطلاعات او درباره‌ی یات^۲ خیلی زیاد است. از بداقبالی این خانم، چند تن از جمله خودم که به صحبت‌های او گوش می‌کردیم، یات داشتیم. ما همگی مؤدب بودیم و اجازه دادیم ایشان به اظهار فضل خود ادامه دهند. همه می‌دانستیم که این خانم «من همه چیز را می‌دانم» افراد اشتباهی را برای تحت تأثیر قرار دادن انتخاب کرده است. اگر آن خانم می‌دانست که درباره‌ی چه چیزی حرف می‌زند، این را هم می‌دانست که دومین روز بزرگ زندگی هر مرد روزی است که یات

می‌خرد و البته اولین روز بزرگ زندگی یک مرد روزی است که آن را می‌فروشد!

چطور یک مکالمه را شروع و تمام کنیم؟

علاقه‌مند بودن دیگران را نیز علاقه‌مند می‌کند. اگر شما این قانون ساده را به خاطر داشته باشید، دیگر در هیچ مکالمه‌ای مشکل نخواهید داشت. من به‌طور ذاتی اجتماعی هستم، اما برای افراد درون‌گرا نیز راه‌حلی ساده وجود دارد و آن است که بیشتر شنوا و کنج‌گاو باشد. مطالبی را بپرسند که رشته‌ی مکالمه به دست طرف مقابل بیفتد. از آن گذشته، اغلب مردم عاشق این هستند که حرف زدن خودشان را بشنوند. پس، اگر خجالتی هستید، اجازه دهید طرف مقابل مکالمه را انجام دهد.

از بیشتر مردم اگر درست سؤال کنید هیجان‌زده و مشتاق می‌شوند و فراموش نکنید که کم حرف زدن بهترین راه یادگیری است. برای من به ندرت روزی وجود دارد که در آن پنج تا ده دقیقه مکالمه‌ای نداشته باشم که نگاه مرا به دنیا تغییر ندهد.

برای تمام کردن مکالمه اگر نمی‌ترسید که به شما برچسب رک یا بی‌پروا بزنند، می‌توانید مکالمه را به سرعت تمام کنید. دیگر راه‌های خاتمه دادن به مکالمه، ادامه ندادن به آن، کمی جابه‌جا شدن، وانمود کردن به این‌که آشنایی را دیده‌اید و یا خیلی ساده با گفتن «از مصاحبت با شما خوشحال شدم.»، «روز خوبی داشته باشید.» و غیره است. تمام کردن مکالمه‌ی تلفنی خیلی ساده‌تر است؛ چون، طرف مقابل صورت و حالت شما را نمی‌بیند.

من از اغلب مکالماتم لذت می‌برم، بویژه از مکالمه با پیمانکاران و از آن‌جا که من هر روز باید با افراد زیادی صحبت کنم، اغلب مردم با ملاحظه‌اند و مرا در مکالمات طولانی گیر نمی‌اندازند. بیشتر افراد این موضوع را درک می‌کنند و به آن‌ها هم که متوجه نمی‌شوند خیلی ساده می‌گویم که مجبورم بروم. هیچ کس از تند بودن خوشش نمی‌آید، اما گاهی مجبوریم تند و بی‌پروا باشیم. در غیر این صورت، بقیه با بی‌ملاحظگی وقت و انرژی شما را با مکالمات کوتاه و بلند تلف می‌کنند.

چطور هدیه‌ای خوب بدهید؟

هیچ وقت برای کسی چیزهای متداول نخرید. این کار اتلاف پول است و رُست شما را هم در عرض چند ثانیه از بین می‌برد. هدیه دادن باید با فکر و برنامه‌ریزی باشد. باید علاقه‌ی شما به رابطه با فرد را منعکس کند. هدیه خریدن وقت می‌خواهد. هیچ وقت سر راه دیدن کسی تصمیم نگیرید برایش هدیه بخرید. همیشه از قبل برنامه‌ریزی کنید. اگر موقع خرید چیزی در نظرتان نیست، از فروشنده بخواهید به شما کمک کند؛ بویژه وقتی می‌خواهید برای جنس مخالف هدیه بخرید.

من همیشه کاتالوگ‌های برگردروف گودمن، تیفانی، لویی ویتون و دیگر طراحان خوب را نگاه می‌دارم و به آن‌ها نگاه می‌کنم تا بدانم چه چیزی جدید است و چه چیزی مد شده است. بیشتر اوقات وقتی وارد یک مغازه می‌شوم و چیزی چشمم را می‌گیرد، سریع آن را می‌خرم و برای روز مبادا نگاه می‌دارم.

چطور صریح باشیم؟

من یک نیویورکی هستم و اشتباهات را همان طور که هستند می گویم. با مردم صریح و بی پرده حرف بزنید تا آن ها هم با شما بی پرده سخن بگویند. البته گاهی در محافل اجتماعی حساس تر باید موقعیت را درک کنید و جریان را به حال خود رها کنید.

بسیاری از اوقات هم در کار و هم در زندگی، من از مردم حرف هایی می شنوم که به کلی و به طور احمقانه ای غلط است، اما احساس می کنم تصحیح کردن آن ها کاری اشتباه است و فقط وقتم را تلف می کنم. گاهی فقط می توانید خیلی ساده بگویید «من طور دیگری شنیده ام، باز هم خودتان پرس و جو کنید!» و بروید.

تا می توانید از بحث و جدل خودداری کنید؛ چون، اغلب مواقع ارزش تلف کردن وقت و انرژی شما را ندارد. بیشتر مردم تصحیح شدن را دوست ندارند و با شما مجادله می کنند. من هر روز صدها کار دارم که باید آن ها را درست کنم و درست کردن بقیه به نظرم بی فایده و غیرممکن است. من می گذرم و می گذارم بقیه وقتشان را تلف کنند. وقتی می گویم و گوش نمی دهند، چه کاری از دستم بر می آید. بالاخره مردم خودشان را اصلاح خواهند کرد.

چطور از کسی انتقاد کنیم؟

بهتر است تا می توانید از انتقاد کردن دیگران اجتناب کنید. تمجید و تعریف بهتر از انتقاد عمل می کند و گاهی سکوت بهترین نوع

انتقاد است. من افرادی را می‌شناسم که حرف‌های بدی به من و درباره‌ی من زده‌اند، اما خودشان تحمل انتقاد ندارند. بیشتر مردم مثل خیابانی یک‌طرفه‌اند و بهتر است وقت خود را در خلاف جهت آن‌ها تلف نکنید. اگر سکوت کنید، مردم بالاخره بدون دخالت شما هم به اشتباه خود پی خواهند برد. ساده‌ترین راه انتقاد کردن، فرصت دادن به افراد برای جبران شکستشان است.

چطور «نه» بگوییم؟

یاد گرفتن این که چطور پاسخ «نه» بدهیم، یکی از حیاتی‌ترین ویژگی‌ها برای فکر کردن مثل یک بیلیونر است. ما هر روز و هر لحظه با انواع و اقسام تقاضاها، تقاضا برای پول، وقت، لطف و غیره روبه‌رو می‌شویم. ما باید یاد بگیریم چطور اغلب اوقات «نه» بگوییم، مگر به تقاضاهای باارزش و فرصت‌های فوق‌العاده. وقتی سخن از «نه» گفتن در معاملات به میان می‌آید، من همیشه درس باارزشی را به یاد می‌آورم که یکی از وکلایم به من آموخت: اطلاعاتی را که در اختیارتان قرار می‌گیرد تجزیه کنید و عصاره‌ی آن را بیرون بکشید. وکلا در این کار خبره‌اند و خوب بلدند از اطلاعات پیچیده، لب مطلب را بیرون بکشند. این مهارت را باید در خود پرورش دهید. همیشه وقتی مفاد یک قرارداد یا معامله را می‌خوانید با استفاده از پیشوند «به عبارت دیگر...» آن را به زبان دیگری برای خود ترجمه کنید و سپس بقیه‌ی جمله را با آن تعبیر یا تفسیر کنید.

با استفاده از این زبان، به تدریج شروع به دیدن و درک کردن ظرافت‌هایی می‌کنید که پیش از این برای‌تان روشن نبود. اگر شما

بتوانید متنی را به زبان ساده‌تر تجزیه کنید، متوجه می‌شوید که یک معامله چقدر به نفع یا ضرر شما خواهد بود. وقتی شما همه‌ی جمع و تفریق‌ها را در ذهن خود داشته باشید، در صورت لزوم «نه» گفتن بسیار ساده‌تر خواهد بود.

شاید به نظرتان عجیب بیاید اما وقتی مردم با شما مهربان و از موضع ضعف نیستند، تقاضای آن‌ها را صادقانه بپذیرید. من وقتی مردم مهربان نیستند راحت‌ترم؛ چون، می‌دانم کنترل آن‌ها آسان‌تر است. سرسخت بودن و «نه» گفتن به کسی که ضعیف است، سخت‌تر است و نیز به آدم بداخلاق راحت‌تر می‌توان «نه» گفت.

پایان

یادداشت‌ها

[←۱]

. بلیونر کسی است که حداقل دارایی او هزار میلیارد تومان است.

[←۲]

. قایق موتوری تفریحی شخصی. - م.