دانلود
کتاب

پدر پولدار پدر بی پول

نویسنده : رابرت کیوساکی ، شارون لیچر

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، پس این کتاب را نخوانید.

پدر ثروتمند،
پدر فقیر

نویسنده: رابرت تی. کیوزاکی

مترجم: محمد رضا عِمران

به نام خداوند بخشاینده مهربان

شناسنامه کتاب: کیوزاکی، رابرت تی. 2002 م.

عنوان و نام نویسنده: پدر ثروتمند، پدر فقیر/ رابرت تی. کیوزاکی؛ با مقدمه‌یی از شارون لچر؛ ترجمه محمد رضا عِمران

مشخصات ظاهری: 200 ص.

موضوع: امور مالی شخصی

موضوع: سرمایه‌گذاری

موضوع: ثروتمندان

پدر ثروتمند، پدر فقیر

نویسنده: رابرت تی. کیوزاکی

مترجم: محمد رضا عِمران

سخن مترجم:

هیچ واژه‌یی را نمی‌توانم پیدا نمایم تا بدان وسیله از خداوند مهربان و بخشاینده سپاسگذاری نمایم، کسی که آفریننده این جهان به این زیبایی است، آن خدای نهایت قدرتمند و پر جلال و نگهبان مومنان، کسی که رحمت‌های بی‌شمارش به من این توانایی را داد تا این کار سخت را با موفقیت به پایان برسانم.

به نام آنکه سه نعمت نهایت ارزشمند آگاهی، آزادی و آفرینش را به این بنده خاکی ارزانی فرمود. خداوند از روح خویش در وجود خاکی ما دمید تا مثل او در این جهان آگاه، آزاد و آفریننده باشیم. به همین دلیل است که ما را اشرف مخلوقات و خویش را احسن الخالقین خطاب می‌نماید.
اما نیروی شر که همان رانده‌شده از درگاه خداوند مهربان و بخشاینده است، کوشش می‌کند تا ما را از این سه نعمت بزرگ دور ساخته و ما را خاکی سازد. او می‌خواهد تا ما را در کارها و مشکلات زنده‌گی از خود بیخود کند و نگذارد تا ما فرصتی برای کنکاش در هستی قیمتی خود به دست بیاوریم. به راستی این چنین است.

هدف من از ترجمه این کتاب، شریک ساختن نکات و چیزهای باارزش آن با هم‌میهنان بسیار گرامی‌ام است که من از مطالعه آن دریافت کردم. "برده پول نباشید، بلکه پول باید به اشاره انگشتان شما بچرخد". پیشنهاد من به همه مردم کشورم به خصوص جوانان عزیز این است که این کتاب را بخوانند و راه های پیشنهاد شده آن را در زنده‌گی خویش عملی سازند.

علت اصلی که من این کتاب را ترجمه نمودم، این بود تا با شما این مساله را شریک سازم که چگونه می‌توانید با تقویت هوش مالی؛ گرفتاری‌های اقتصادی زنده‌گی خویش را از سر راه بردارید. بدون آموزش مالی، همه‌ی انسان‌ها برای گذراندن روزهای زنده‌گی از روش‌های معیاری همچو روز و شب جان‌کندن، پس‌انداز کردن، قرض گرفتن و پرداخت مالیات هنگفت استفاده می‌کنند. اما هم اکنون ما به معلومات بهتری نیاز داریم.

همه‌گان به دنبال موفقیت و داشتن زنده‌گی آسوده می‌باشند و این کتاب راهی را پیش چشمان ما می‌گشاید که با دیگر راه‌های پیشنهاد شده از سوی دیگران، متفاوت است. راه‌هایی که می‌توانید خود را از مشکلات مالی زنده‌گی برهانید و آگاه، آزاد و آفریننده باشید.

در پایان می‌خواهم تا ترجمه خویش را به کسی که به من توانایی، انگیزه و دلگرمی داد تا توانستم ترجمه این کتاب را با موفقیت به پایان برسانم، تقدیم نمایم.

محمد رضا عِمران

فهرست

پیشگفتار	5
پدر ثروتمند پدر فقیر	17
درس شماره 1: مردم ثروتمند برای پول کار نمی‌کنند	25
درس شماره 2: چرا امور مالی را بیاموزیم؟	63
درس شماره 3: به فکر راه‌اندازی کاروبار خودتان باشید	87
درس شماره 4: تاریخچه مالیات و قدرت شرکت‌های بزرگ سهامی	95
درس شماره 5: مردم ثروتمند پول چاپ می‌کنند	109
درس شماره 6: برای یادگیری کار کنید، نه برای پول	131
غلبه بر موانع	145
آغاز کار	163
باز هم بیشتر می‌خواهید بدانید؟	189
سخن پایانی	195

پیشگفتار

یک نیاز

آیا به راستی نهادهای آموزشی، کودکان ما را برای رویارویی با جهان واقعی آماده می‌سازند؟ پدر و مادرم همیشه در گوشم زمزمه می‌کردند که" او بچه، تو ره میگم خوب درس بخان و نمرات عالی بگیر، او وخت یک وظیفه خوب، کدی عاید بلند و امتیازات زیاد پیدا خاد کدی". خواست آنها برای من و خواهر کلان‌ام این بود که ما به دانشگاه راه پیدا کرده و از بهترین فرصت‌ها برای دستیابی به کامیابی بهره‌مند شویم. سرانجام زمانی‌که من در سال 1976 با نمرات نزدیک به شاگرد اول نمره، سند لیسانس خود را در رشته محاسبه از دانشگاه فلوریدا گرفتم، آنها نتیجه دست‌رنج‌شان را دریافت کردند. این زیباترین و با ارزشترین دست‌آوردشان در زنده‌گی بود. به این ترتیب برای دستیابی به آرزوهای بزرگ خویش، در شرکت "بیگ 8" ، ارایه‌کننده خدمات محاسبه، گماشته شدم و در جستجوی یک کار درازمدت بودم. می‌خواستم تا در سالهای جوانی‌ام از کار متقاعد شوم.

شوهرم، مایکل نیز مسیر زنده‌گی‌اش را مانند من پیموده بود. هر دوی ما از خانواده‌های زحمتکش، با امکانات اقتصادی متوسط ولی با اخلاق کاری قوی، بودیم. مایکل با نمرات بسیار عالی از دانشگاه فراغت به دست آورده بود، اما وی دوبار این کار را کرده بود: نخست در رشته انجینیری و دیگر در رشته حقوق. او به سرعت در یک شرکت معتبر حقوقی در واشنگتن دی‌سی به کار گماشته شد. شرکت او در بخش قانون حق انحصاری و نوآوری متخصص بود. آینده‌ی وی روشن به نظر می رسید، راه شغلی‌اش به خوبی روشن بود و متقاعدشدن در سال‌های جوانی برای وی تضمین شده بود.

باید بگویم که اگر چه ما در پیشه‌های خویش موفق بودیم، اما کاملا آن‌چنان که توقع داشتیم، به وقوع نپیوست. هر دوی ما موقعیت‌های شغلی خویش را چندین بار، آن هم بنا بر انگیزه‌های درست و منطقی تغییر دادیم ولی هیچ برنامه‌یی برای دوران تقاعدی خویش نداشتیم. پس انداز دوران متقاعدی ما تنها از راه معاش ماهوار ما بود که هر ماه مقداری به آن اختصاص می‌دادیم. من و مایکل یک زنده‌گی باورنکردنی به همراه سه فرزند کلان خویش داشتیم. هم‌چنانکه این کتاب را می‌نویسم، دو تای آنها در دانشگاه و یکی از آنها به تازه‌گی لیسه را آغاز کرده است. تمام تلاش‌ها و کوشش‌های خود را می‌کردیم تا آنها در بهترین مکاتب، لیسه‌ها و دانشگاه‌های کشور درس بخوانند و بهترین سهولت‌های آموزشی را برای آنها فراهم نماییم.

یکی از روزهای سال 1996، یکی از فرزندانم به خانه بازگشت. به ساعت نگاه کردم، زمان آمدن به خانه نبود. گویا از مکتب دلگیر بود. از درس خواندن بسیار مانده و خسته شده بود. او با زبان گِلَه گفت: "چرا باید وخت خوده صرف خاندن مضمونایی بکنم که هیچ وخت دَ زنده‌گی واقعی دَ درد نمی‌خوره؟"

بدون کدام معطلی، جواب دادم: " بچیم، از خاطریکه نمرات خوب گرفته نمی‌تانی و باد ازو دَ دانشگاه راه پیدا کده نمی‌تانی."

او گفت: "مه می‌خایوم بدون رفتن دَ دانشگاه، پیسه‌دار شوم."

من با کمی نگرانی و لحنی مادرانه به او گفتم: "گپه مَره گوش کو، اگه دانشگاه رَ خلاص نکنی، باز او وخت یک کار خوب پیدا کده نمی‌تانی. خو وختیکه یک کار خوب نمی‌داشته باشی، چی قسم می‌خایی پیسه‌دار شوی؟"

پوزخندی زد و سست و خسته سرش را تکان داد. در دل با خود گفتم: "دَ ای مورد مَه و او چندین پیره با هم گپ زدیم، ولی دَ کودم نتیجه‌یی نرسیدیم".

"سر خوده پایین انداخت و چشمای خوده دیگه طرف کد. بازم پندای مادرانه ام خریدار نداشت، از خاطریکه از یک گوش میشنید و از دیگه گوش بیرون می‌برآمد."

پسرم، جوان بسیار زیرک، خویشتن‌دار و سخت‌سر بود، اما هیچ‌گاهی از چهار چوکات اخلاق و ادب خارج نمی شد. فهمیدم که پسرم گپ‌های مهمی دارد که باید به آنها گوش کنم. او با گفتن "مادر جان، مادر جان" شروع کرد: "آلی نوبت مه است تا سخنرانی کنم و شما دَ گپای مه گوش کنین."

"ما باید کدی زمانه پیش بریم. هیچ خوده زامت نتی. امی اطراف خوده ببی؛ مردمای پیسه‌دار از خاطر تحصیلات خود پیسه‌دار نشدن و با درس خاندن جیبای شانه پر نکدن. مایکل جوردن و مادونا رَه ببی. بیخی کم بود از یادم بره، ها بیل گیتسه میگم، امو که از دانشگاه هاروارد اخراج شد، اما او چی کد؟ شرکت مایکروسافته جور کد و آلی او هنوز دَ سن چهل ساله‌گی نرسیده، به پیسه‌دارترین مرد امریکایی تبدیل شده. امو بازیکن بیسباله بِبی، دَ امی مملکت خود ما، سالانه 4 میلیون دالر عاید داره، خو ای رَم از یاد نبریم که یک ذره گنگسَم ست."

یک خاموشی سنگین فضای گفتگوی ما را در بر گرفت. به خود آمدم، متوجه شدم که ای دل غافل! نصیحت‌های من به پسرم همان نصیحت های والدینم است و حالا من آنها را به پسرم دیکته می‌کنم. جهان اطراف ما دگرگون شده است، اما پند و نصیحت ها، نه. امروزه تحصیلات عالی، نمرات خوب داشتن و در صنف در رتبه‌های اول قرار داشتن به هیچ وجه موفقیت را تضمین نمی‌کند، و هیچ کسی به این نکته پی نبرده است، غیر از کودکان ما.

او دوباره به سخنانش ادامه داده و گفت: "مادر، مه نمیخایم رقم شما و پدرم شب و روز جان بِکُنُم. مه می‌فامم که شما عاید خوبی دارین و ما دَ یک خانه کلان کدی گودی‌های زیاد و همه قسم امکانات زنده‌گی می‌کنیم. اگه مه دَ نصیحتای شما گوش کنم، باز او وخت مام رقم شما یک روز از خاطیره کار سخت و او هم فقط بری پرداخت مالیات، بازی رَ می‌بازم و دَ وسط هزاران هزار قرض که باید اونا ره پرداخت کنم، غرق خاد شدم و زیر اونا توته توته می‌شوم، می‌فامی. دَ موردِ کم کدن کارمندا ده شرکتا، موسسات وغیره می‌فامم. می‌فامم که دیگه به هیچ وجه مصونیت شغلی وجود نداره. هم‌چنان

می‌فامم که امیالی بچا و دخترایی که از دانشگاها فراغت حاصل می‌کنن، عایدات کمتری به نسبت زمانی که شما از دانشگاه فراغت حاصل کدین، دارن. داکترا رَ ببی. اونا هم عاید خوبی ندارن، پیسه‌یی که اونا کمایی می‌کنن، بری خرچ و مصارف یک روزشان هم بس نیست. مه می‌فامم که نمی‌تانم سرِ بیمه امنیت اجتماعی یا معاش تقاعدی شرکتی که دَ اونجه کار می‌کنم، اعتماد کنم. مه دَ جوابای نو و کاغذپیچ ضرورت دارم، کهنه نی."

بله به راستی او حق به جانب بود. نه تنها او به پاسخ های نو نیاز داشت بلکه من هم نیاز داشتم. ممکن است که پندها و مشوره های والدینم برای مردمی که پیش از سال 1945 به دنیا آمدند، مفید و سودمند بوده باشد، اما دادن این چنین نصیحت‌ها برای کسانی همچو ما که در جهان بسیار دگرگون شده‌ی فعلی به دنیا آمده‌ایم، یک فاجعه و بحران می‌باشد. دیگر نمی‌توانم با اطمینان خاطر و به آسانی به طرف فرزندانم نگاه کنم و بگویم که " مکتب بورید، نمرات خوب بگیرین و باد ازو پشت یک وظیفه بی درد سر و بی خار باشین."

می‌دانستم که برای رهنمایی فرزندانم باید راهی جدید پیدا کنم. من به عنوان یک مادر و هم‌چنان محاسب شرکت، از این‌که کودکانم در مکتب چیزی درباره امور مالی یاد نمی‌گیرند، رنج می‌بردم. بسیاری از جوان‌های امروزی، پیش از فراغت از مکتب، کارت های اعتباری دارند، این در حالی است که به آنها هرگز در مورد پول و این‌که چگونه آن را سرمایه‌گذاری کرد، آموزشی داده نمی‌شود. تنها چیزی که به آنها یاد داده می‌شود، این است که ربح مرکب کارت‌های اعتباری چگونه کار می‌کند. باید این را دانست که بدون سواد امور مالی و آموختن این‌که پول چگونه کار می‌کند، کودکان آماده‌گی روبرو شدن با جهانی که انتظارشان را می‌کشد، را ندارند، جهانی که در آن مصرف‌گرایی از پس‌انداز مهمتر می‌باشد. زمانی‌که پسر کلانم به عنوان یک دانشجوی سال اول و تازه وارد در محیط دانشگاه، ناامیدانه با کارت‌های اعتباری خالی از پول زیر بار قرض رفت، من نه تنها کمکش کردم تا کارت‌های اعتباری‌اش را توته توته کند و آن را دور اندازد، بلکه به دنبال برنامه‌یی بودم تا بتوانم فرزندانم را در بخش امور مالی آموزش دهم. یکی از روزهای سال گذشته، شوهرم مرا به دفتر کارش خواست. او گفت: "مه یک نفره می‌شناسم، فکر می‌کنم که تو باید کدیش گپ بزنی. نامیش رابرت کیوزاکی اس. او یک تجارت پیشه و سرمایه‌دار اس. اَمیالِی او دَ اینجه دَ امی شار ست تا حق انحصاری یک شیوه آموزشی جدیده ثبت کنه. ولا فکر می‌کنم او امو کسی است که تو پشتش می‌گردی."

همان کسی که در جستجوی‌اش بودم.

شوهرم، مایک، بسیار زیر تاثیر "جریان نقدینگی" قرار گرفته بود، خدمتی نو در جهان تحصیلات که رابرت کیوزاکی می‌خواست تا آن را انکشاف و توسعه بدهد. وی به گونه‌ی شرایط را برابر کرد تا هر دوی‌ما در امتحان آزمایشی آن اشتراک کنیم. از آنجا که این بازی یک بازی آموزشی بود، من از دختر 19 ساله‌ام که به تازه‌گی وارد دانشگاه شده بود، خواستم تا، در صورتی که علاقمند باشد، در این برنامه آموزشی سهم بگیرد. دخترم با آغوشی باز، پیشنهادم را پذیرفت.

نزدیک به 15 نفر، در سه گروه، در این امتحان اشتراک کردیم. مایک حق به جانب بود. این یک خدمت آموزشی نوین بود که من به دنبالش بودم. اما با کمی تفاوت، به خاطر اینکه این شیوه آموزشی، تا حدودی شبیه به تخته چوبی رنگارنگ بازی مونوپولی بود که یک خرگوش کلان در وسط آن، درست در گولایی آن، ایستاده بود. برخلاف بازی مونوپولی، شما به جای یک مسیر در این‌جا، دو مسیر داخلی و خارجی را می‌بینید. هدف بازی، خارج شدن از مسیر داخلی که رابرت آن را "مسابقه خرگوشی" می‌نامید و آنگاه وارد شدن به مسیر خارجی، یعنی "مسیر ولخرجی و بی‌قیدی" بود. از دیدگاه رابرت، مسیر خارجی به ما نشان می‌دهد که چگونه مردم ثروتمند در زنده‌گی واقعی بازی می‌کنند.

سپس رابرت "مسابقه خرگوشی" را برای ما تشریح کرد:

"اگه شما دَه زنده‌گی اشخاصی که تحصیلات متوسط دارن، بسیار زامت می‌کشن سیل کنین، باز می‌بینین که اونا دَ یک مسابقه گیر کدن. طفل پا به ای دنیا میمانه و باد از مدتی شامل مکتب میشه. پدر و مادر از ایکه طفلای‌شان دَ مکتب هر سال ارتقاع پیدا می‌کنن، نمرات خوب می‌گیرن و بادیش دَ دانشگاها راه پیدا می‌کنن، احساس غرور و افتخار می‌کنن. باد ازو طفلای‌شان از مکتب، لیسه، یا دانشگاه فراغت حاصل می‌کنن، امکان داره که یگان تایشان تحصیلات خوده دَ درجه‌های بلندترم ادامه بِتَه تا امو رقمی که پلان جور کده به هدف خو برسه، یعنی پشت یک کار بی درد سر و بی خار بگرده. بالاخره ای جوان یک کار پیدا می‌کنه، البته امکانم داره که یگان تای شان بیکار بمانه. امکان داره که داکتر یا وکیل شوه، یا شاید خوده شامل اردوی ملی کنه و یا منحیث مامور دَ دفاتر دولتی استخدام شوه. خو ای جوان کم کم پیسه پیدا می‌کنه، و حساب کارتای اعتباریشه پر می‌کنه و آلی که پیسه د جیبایش جرینگ جرینگ می‌کنه دَ خریداری میره و پیسه‌های خوده خرچ می‌کنه، البته باید بریتان بگویوم که اگه از قبل، ای جوان خرچ کَدَنَه شروع نکده باشه."

"آلی که پیسه بری خرچ کدن دَ دستای شان اس، خو مالوم‌ست دَ امو جایایی میرن که دیگه جُوانا ده اونجه آویزان هستن، دَ اونجه یکدیگه خو ره میشناشن، کدی یکدیگه خو قرار ملاقات می‌مانن، و دَ آخریش بعضی شان عاشق یکدیگه می‌شن و عروسی می‌کنن. زنده‌گی دَ ای روزگار بسیار جالب و فوق العاده‌ست. می‌فامید از چی خاطر؟ از ای خاطر که مرد و زن کار می‌کنن. دو منبع عایداتی یکجا می شه، طبعاً رفاه ام زیادتر میشه. دقیقا دَ اَمی لحظه ست که احساس خوشی و کامیابی میکنن، احساس میکنن که آینده روشنی ره دَ پیش روی دارن. بادیش تصمیم می‌گیرن تا یک خانه، یک موتر، یک تلویزیون خریده و بری رخصتی‌های سالانه دفترشان دَ جاهای سیاحتی دورتر از محل زنده‌گی شان بِرَن و هم‌چنان طفل داشته باشن. مزه خوشی دَ کام شان شیرین و شیرین‌تر می شه، اما باید کودم فکری بری پیدا کدن پیسه نقد کنن. اینجَست که دو کبوتر جوان می‌فامن که کارشان امری بسیار حیاتی و با ارزش دَ زنده‌گی شان اس، از امی خاطر باید به سختی کار کنن، به دنبال ارتقای بست و افزایش معاش باشن. همی که معاش شان افزایش میافه، یک طفل دیگه از راه می‌رسه و احساس می‌کنن که باید یک خانه کلان‌تر داشته باشن، بله باید یک خانه کلانتر داشته باشن تا نیازای خوده مرفوع کنن. از همی خاطر، از قبل هم، بیشتر کار می‌کنن، کارمندای بسیار بسیار خوبی میشن، حتی کارمندایی میشن که زیادتر از او چیزی

که از اونا توقع میره، کار میکنن زامت میکشن. دَ ای وخت احساس میکنن که باید تحصیلات خوده دَ درجه‌های بلندتر ادامه بِتن، از خاطریکه فکر میکنن که درجه‌های بلندتر مساوی ست با معاش، امتیازات و بست های بالا. شاید دَ امی دوران به فکر کار دوم بیفتن و همی کارم میکنن. عایدشان زیاد شده میره، اما باید بریتان بگویوم که امو رقمی که معاش‌شان افزایش میافه، چنگک مالیاتم اونا ره تعقیب کده و دَ اونا میگه: چی گپ ست چرا ای قد عجله؟ آلی نوبت مه است، تو ره میگم، تو باید مالیات بر دارایی غیر منقول خوده از خاطر خریداری یک خانه نو بِتی و هم‌چنان مالیات امنیت اجتماعی و دیگه مالیاتای مربوطه ره. اونا هر ماه معاش بسیار زیادی می‌گیرن، اما حیران می مانند که پیسه شان دَ کجا میره. چند دانه قرضه مشترک ره خریداری کده و از طریق کارتای اعتباری شان ترکاری می خرن. طفلای شان 5 ساله و 6 ساله میشه و ضرورت می شه که یگان فکری د مورد مصارف مکتب، لیسه و دانشگاه شان کنن. هم‌چنان باید یگان فکری دَ مورد پس‌انداز دوره تقاعدی شان بکنن."

"امیالی، این دو کفتر خوشحال که 35 سال قبل به دنیا آمدن، بری باقیمانده‌ی روزای کاری شان دَ تَلَک (مسابقه خرگوشی) افتادن. اونا برای مالکین شرکت‌های شان، بری پرداخت مالیات دولت و بری پرداخت قسطای خانه شان دَ بانک و کارتای اعتباری شان، سخت کار می‌کنن."

"باز بچایشانه دخترایشانه نصیحت میکنن که زیاد درس بخوانن، نمرات خوب بگیرن و یک کار بی درد سر و بی خار بیافن. غیر از یگان موارد ناچیز دَ مورد مفاد، اونا دَ مورد پیسه هیچ چیزی یاد نمی گیرن و د تمام زنده‌گی شان به سختی کار می کنن، خوبیش ای است که بگویوم اونا جان مِیکَنَن. امی روند به همی قسم دَ نسل بعدی‌م تکرار می‌شه. این رَوَندَ مسابقه خرگوشی میگن."

"یگانه راه بیرون‌رفت از ای مسابقه خرگوشی اِی است که قدرت و مهارتای خوده دَ دو مضمون بسیار سخت و حیاتی که محاسبه و سرمایه‌گذاری می‌باشه، بلند ببریم".

"از خاطریکه مه منحیث محاسب حرفوی دَ شرکت محاسبه بیگ 8 کار کدوم، وختی که فامیدم که رابرت امی دو مضمونه به قسمی آسان، هیجانی و سرگرم کننده آموزش میته، بسیار حیران ماندم. روند آموزش رابرت بسیار ساده و واضح بود، باید بریتان بگویوم که ای روند حیران‌کننده چنان خوده از چشم ما پود کده بود که وختی ما به سختی کوشش می کدیم تا از "مسابقه خرگوشی" بیرون برآییم، چنان هیجان زده شده بودیم که هیچ نمی‌فامیدیم که ما یگان چیزایی رَ یادم می‌گیریم."

آزمون یک خدمت آموزشی برای دخترم، به یک بعد از ظهر خوش تبدیل شد که ما را تشویق کرد تا در مورد چیزهایی به گفتگو بپردازیم که هرگز پیش از این درباره‌ی آنها به گفتگو نپرداخته بودیم. از آنجا که من یک محاسب بودم، بازی کردن با اظهارنامه مالی و بیلانس تجارتی کاری آسان بود. بنابراین من وقت زیادی داشتم تا دخترم و دیگر اشتراک

کننده‌گان در اطراف میزم را در مورد مفاهیمی که درک نمی‌کردند، کمک نمایم. در آن روز، من نخستین و تنها شخصی در میان جمع اشتراک کننده‌گان بودم که توانستم از مسابقه خرگوشی بیرون بیایم. اگر چند که مدت زمان بازی نزدیک به سه ساعت بود، اما من توانستم در کمتر از 50 دقیقه از آن بیرون بیایم.

در گروه من، یک کارمند بانک، یک مالک شرکت و یک برنامه نویس کمپیوتر حضور داشتند. آنچه که مرا بسیار حیران کرد این بود که این اشخاص معلومات بسیار کمی در مورد دو مضمون بسیار با ارزش در زنده‌گی یعنی محاسبه و سرمایه‌گذاری داشتند. من حیران بودم که آنها چگونه امور مالی شان را در زنده‌گی واقعی مدیریت می کنند. من می‌توانستم درک کنم که چرا دختر 19 ساله‌ام مسابقه خرگوشی را نمی‌فهمد، اما این اشخاص که آدم‌های کلان بودند و دست کم سن شان دو برابر سن دخترم بود، چرا؟

پس از بیرون آمدن از مسابقه خرگوشی، من برای نزدیک به دو ساعت دخترم و دیگر اشتراک کننده‌گان را نگاه می‌کردم. این کلان سن‌های تحصیل کرده و با نفوذ شیر یا خط بازی می‌کردند و بعضی از آنها با قلم‌های شان ساعت خود را می‌گذراندند. اگر چند که خوش بودم که همه آنها خوب یاد می‌گرفتند، اما چیزی که مرا بسیار رنج می‌داد این بود که آنها معلومات بسیار کمی در مورد اساسات محاسبه و سرمایه‌گذاری داشتند. آنها حتی در درک درست رابطه بین درآمد نامه و بیلانس تجارتی شان مشکلات جدی داشتند. کار اصلی شان خرید و فروش اجناس و کالا بود، جایدادها و ملکهت‌هایی را هر روز خریداری می‌کردند، اما هرگز متوجه نبودند که انجام هر معامله بر سرمایه در گردش ماهوار شان تاثیر می‌گذارد.

در دل گفتم: " خدا جان شکرت که اونا با دلچسپی و هیجان بری برنده شدن دَ مسابقه خرگوشی به پیش میرن و ساعت شان تیر ست."

پس از آنکه رابرت ختم بازی را اعلان کرد، از ما خواست تا برای مدت پانزده دقیقه جریان نقدینگی پول را به غور و بررسی گرفته و در مورد نکات قوت و ضعف آن بحث کنیم. مالک شرکتی که در گروه ما بود، خوش به نظر نمی‌رسید. گویا که دل خوشی از این بازی نداشت، از همین خاطر به آواز بلند گفت: " ولا مه هیچ نیازی ندارم تا اِی چیزا رَ بفاموم. وختی که ضرورت احساس کنم، از محاسبا، کارمندای بانکی و وکیلای خو می‌خوایوم که کارای اقتصادی مره جور کنن."

پس از پایان یافتن سخنان مالک شرکت، رابرت گفت: " یک سوال از کُلتان دارم و او ای است که آیا تا همی لحظه کودم وختی دَ ای مورد چرت زدین که چرا بسیاری از محاسبا پیسه‌دار نیستن؟ کارمندای بانک، وکیلا، کمیشنکارای اسهام و کمیشنکارای املاک غیرمنقولم پیسه دار نیستن و هنوزم کدی مشکلات اقتصادی دست و پنجه نرم می‌کنن؟ اونا معلومات بسیار زیادی دارن و آدمای زیرکی هستن، اما می‌بینی که زیادترشان پیسه‌دار نیستن. دلیلش اِی است که همی مکاتب،

لیسه‌ها و دانشگاهای ما اعتقادات پیسه‌دارا ره دَ اختیار بچا و دخترای ما قرار نمی تن، اِی مراکز آموزشی به طفلای ما آموزش نمیته که پیسه‌دارا چی چیزایی می‌فامند، از امی خاطر تا وختی که وضعیت اِی قسمی ست، باید پشتِ پند و نصیحتای امی آدما روان باشیم. خو حالی یک چیز دیگه بریتان میگوم، تصور کنین که یک روز، شما موترتانه چالان کده و سونه وظیفه میرین، دَفَتَن بد رقم دَ راه بندی بند می‌مانین، هر رقمی که شده کوشش می‌کنین تا به وظیفه‌تان برسین و دَ همی لحظه طرف راست خوده سیل می‌کنین و می‌بینین که محاسب تانَم دَ امو راه بندی بند مانده. ای دفعه طرف چپ خوده سیل می‌کنین و نماینده بانکی خوده می‌بینین. مه فکر می‌کنم اِی منظره باید یک چراغَ دَ ذهن تان روشن کنه."

به نظر می‌رسید که برنامه نویس کمپیوتر نیز دل خوشی از این بازی ندارد، از همین خاطر می‌گفت: "بری مه هیچ کاری نداره، مه می‌تانم یک دانه نرم افزار بخرم تا به مه ای چیزا رَ درس بته."

کارشناس بانک کمی خود را تکان داد و گفت: "مه اساسات محاسبه رَ دَ دانشگاه خاندم، اما هیچ وخت نمی‌فامیدم که چی قسم اِی اصول و اساساته دَ زنده‌گی واقعی دَ کار پَرتُم. اما امیالی خوب می فامم که باید از مسابقه خرگوشی بیرون برآیم."

اما نظر دخترم بود که مرا بیشتر به خود جلب کرد. او گفت: "وَلا اِی بازی بسیار خوب تیر شد، بری مه بسیار دلچسپ بود. آلی مه چیزای بسیار زیادی دَ مورد نقش و استفاده اصلی پیسه دَ زنده‌گی و سرمایه‌گذاری، می‌فامم."

او ادامه داد: "آلی کدی خاطر جمعی مه می‌فاموم که می‌تانم امو وظیفه‌یی رَ که خوش دارم، انتخاب کنم نی از خاطر مصونیت شغلی، امتیازات یا معاشی که دَ مه میتن. اگه مه بفامم که ای بازی چی چیزایی رَ دَ مه یاد میته، او وخت مه آزاد خاد بودم و او چیزی رَ که خوش دارم مطالعه خاد کدوم. نی ایکه رشته‌یی رَ انتخاب کنم که بازار مهارتای شغلی خاصی رَ می‌طلبه. اگه مه ای رَ یاد گرفتوم، او وخت مه هیچ قسم تشویش دَ موردِ مصونیت شغلی و امنیت اجتماعی که کُلِ هم صنفیایمَه د موردش تشویش دارن، نخاد داشتم."

پس از اینکه بازی را به پایان رسانیده بودیم، فرصتی برای ماندن در آنجا و گفتگو با رابرت نداشتم. ما موافقت کردیم تا در دیدار بعدی در مورد پروژه‌اش گفتگو کنیم. می‌دانستم که او می‌خواهد تا با استفاده از این بازی، دیگران را کمک کند تا معلومات اقتصادی‌شان را بلند ببرند و من بسیار مشتاق بودم تا چیزهای بیشتری درباره برنامه‌هایش بشنوم.

شوهرم و من برنامه‌ریزی کردیم تا رابرت و همسرش را در هفته آینده به مهمانی شام دعوت نماییم. اگر چند که این مهمانی نخستین مرتبه‌یی بود که یکدیگر را از نزدیک می‌دیدیم، اما ما در این مهمانی احساس کردیم که سال‌ها است که یکدیگر را می‌شناسیم.

با گفتگوی بیشتر متوجه شدیم که نقاط مشترک بسیار زیادی با همدیگر داریم. صحبت‌های ما از موسیقی و ورزش شروع و به تفریح و رستورانت‌ها و در آخر به مسایل اجتماعی و اقتصادی کشیده شد. حتی در مورد جهانِ در حال تغییر به گفتگو

پرداختیم. جهانی که هر روز رنگی تازه به خود می‌گیرد. زمان زیادی را درباره معاش دوران تقاعدی امریکایی‌ها به گفتگو پرداختیم که در زمان تقاعدی پس‌انداز کمی دارند یا هیچ چیزی ندارند، همچنین درباره وضعیت تقریبا بحران‌زده امنیت اجتماعی و مراقبت‌های صحی بحث کردیم. پرسش این است که آیا فرزندان ما باید برای تقاعدی 75 میلیون کودک تازه به دنیا آمده پول بپردازند؟ ما تعجب کردیم از اینکه تا چه اندازه وابسته‌گی به برنامه تقاعدی خطرناک است.

دغدغه‌ی اصلی رابرت فاصله رو به رشد بین داراها و نادارها در ایالات متحده امریکا و سرتاسر جهان بود. او منحیث یک متشبث خودآموخته و خودساخته به کشورهای زیادی در سرتاسر جهان سفر کرده بود تا در آن کشورها سرمایه‌گذاری نماید و برنامه‌هایش را به گونه‌یی چیده بود که می‌توانست در سن 47 ساله‌گی با کاروبار خداحافظی نماید. او از گفتگو در مورد تقاعدی بیرون آمد به خاطر اینکه او هم نگرانی‌هایی همانند من درباره فرزندانش داشت. او می‌داند که جهان تغییر کرده است اما آموزش همسو با جهان تغییر نکرده است. به باور رابرت، کودکان سال‌ها را در نظام آموزشی کهنه و از کار افتاده سپری می‌کنند، مضامینی را مطالعه می‌کنند که هرگز استفاده نخواهند کرد و برای جهانی آماده می‌شوند که به هیچ وجه ماهیت خارجی به خود نمی‌گیرد.

او می‌گوید: "دَ شرایط فعلی خطرناک‌ترین نصیحتی که شما می‌تانین دَ بچای‌تان دخترای‌تان بِتین ای است که بگویین، دَ مکتب برو، نمرات خوب بگیر و باد ازاو پشت یک کار بی دردسر و بی خار باش. دَ دنیای فعلی، ای یک نصیحت قدیمی و بَد ست. اگه شما فقط یک دفعه دَ او چیزایی که دَ آسیا، اروپا و امریکای جنوبی اتفاق میفته، سیل کنین، شمام رقم مه تشویش می‌داشته باشین."

در حقیقت هم آن پندِ بدی است، او بر این باور بود که به خاطر اینکه اگر شما می‌خواهید تا کودکان تان یک آینده مصؤن مالی داشته باشند، آنها نمی‌توانند با مجموعه‌یی از قوانین کهنه بازی کنند. این بسیار خطرناک است.

من از او پرسیدم که مقصدش از "قوانین کهنه" چیست؟

او گفت: "آدمایی رقم مه کدی مجموعه‌یی از قوانین متفاوت از او چیزی که شما کدی‌شان بازی می‌کنین، بازی می‌کنه."" چه اتفاقی میفته وختی‌که یک شرکت کارمندای خوده کم کنه؟

من گفتم: " خو ای که بیخی مالوم ست مردم بیکار میشن و فامیلا بد رقم کدی مشکلات مالی مواجه میشن. نرخ بیکاری زیاد شده میره."

او گفت: "بله، امی رقم ست اما بری شرکت، مخصوصا یک شرکت سهامی عامه دَ بازار اسهام، چه اتفاقی میفته؟"

من گفتم: "وختی‌که مَسَله کم شودنِ کارمندا اعلان می‌شه، معمولا قیمت اسهام بلند میره. خُب دَ ای وخت اگه یک شرکت مصارف کارمندای خوده کم کنه، بازار خوده شور می‌ته، بازار جوش می‌خوره، آلی ای کاهش مصارف چی از

طریق اوتومات کدنه دستگاها باشه، یا عموما از طریق کم کدنه قوه کاری."

او گفت: "درست ست. وختی‌که قیمت اسهام بلند رفته میره، آدمایی مثل مه که سهمدار استن، پیسه‌دارتر میشن. منظور مه از مجموعه‌یی از قوانین متفاوت امی چیزست. اونایی که ضرر می‌بینن، کارمندای شرکت استن، اما مالکین و سرمایه‌دارا برنده‌ی بازی استن."

رابرت نه تنها تفاوت بین کارمند و کارفرما را توضیح داد، بلکه به بیان بسیار ساده به ما گفت که وضعیت چقدر فرق خواهد کرد زمانی که سرنوشت خود را به دست دیگران بسپاریم و یا آن را خود در دست بگیریم.

گفتم: "اما کُلِ مردم دَ سختی درک کده می تانن که از چی خاطر ای جنجالا بریشان اتفاق میفته. فقط فکر می‌کنن که ای اصلا عادلانه نیست."

او گفت: "از امی خاطر احمقانه ست که دَ ساده‌گی دَ بچا و دخترای خود توصیه کنیم که تحصیلات خوب داشته باشن یا خوب درس بُخانن. احمقانه ست که فکر کنیم که نظام تعلیم و تربیه ما بچا و دخترای ما رَ بری مواجه‌شدن با دنیای خارج پس از فراغت آماده می‌سازه. هر طفلی ضرورت به آموزشای زیادتر داره. اما آموزشای کاملا متفاوت و اونا باید قوانینه بفامن. مجموعه‌یی از قوانین متفاوت. دَ دنیا دو قسم قانون پیسه وجود داره، یکیش قوانینی ست که پیسه‌دارا همرایش بازی کده راهی‌ستن و دیگه شم قوانینی ست که 95 فیصد مردم کدیش بازی کده راهی ستن و 95 فیصد مردم او قوانینه دَ مکتب و خانه یاد می‌گیرن. از امی خاطر دَ دنیای فعلی وختی دَ بچا و دخترای خود می‌گیم که درسای‌تانه خوب بخانین تا یک کار خوب بیافین، دَ حقیقت کدی آینده اونا بازی کده راهی ستیم. بچه و دختر جوان ما به آموزشای مغلق‌تر ضرورت داره تا چشم و گوش‌شان نسبت دَ دنیا باز شوه اما نظام فعلی تعلیم و تربیه جواب‌گوی ای نیازمندیا به هیچ وجه نیست. پروای ایره ندارم که اونا چند دانه کمپیوتر دَ صنف درسی اطفال ما قرار میتن یا ای که هر مکتب چی قد مصرف می‌کنه. چی قسم نظام تعلیم و تربیه ما مضمونایی رَ درس میته که هیچ چیزی دَ موردیش نمی‌فامن؟"

و به همین ترتیب، چطور والدین فرزندان شان را درس می‌دهند، آنچه را که مکتب به آنها درس نمی‌دهد؟ یا به عبارت دیگر والدین این اطفال چطور باید کوتاهی نظام آموزشی‌ما را جبران کنند؟ چگونه می‌خواهید تا اساسات محاسبه را به فرزندان خویش یاد بدهید؟ آیا آنها از یادگیری این اساسات خسته نمی‌شوند؟ و تا وقتی که خود شما والدین از خطر کردن (در مسایل مالی) می‌ترسید، چگونه می‌خواهید روش سرمایه‌گذاری را به فرزندانتان یاد بدهید؟ حالا می‌خواهم تا روشم را تغییر بدهم و به جای آنکه به فرزندانم یک بازی ساده مصؤن را یاد بدهم، تصمیم گرفتم که بهتر است تا به آنها یاد بدهم تا آن را با هوشیاری بازی کنند.

از رابرت پرسیدم: "بسیار خوب، آلی چی قسم می‌خایین دَ بچا و دخترا یاد بتین که اصلا پیسه و اساساتی که گفتین چی استن؟ والدین تابالی الفبای پیسه پیدا کدن و خرچ کدنشی رَ نمی‌فامن، چی قسم از اونا بخاییم که اینا رَ دَ بچای‌شان یاد بتن؟"

او گفت: "مه یک کتاب دَ موردِ ای موضوع نوشته کدوم."

من گفتم: "اِی کتاب دَ کجاست؟"

او گفت: "دَ کمپیوترم. بسیار وخت ست که به شکل یادداشتای تیت و پرک دَ کمپیوترم میباشه. هر وختی که سرم کمتر بیروبار باشه، او وخت یگان چیزایی دَ ایش ضیافه می‌کنم، اما راستش رَ بخایی هیچ وخت فرصت نکدوم که کُلیشه مثل یک کتاب جور کنم. امو وختی که کتاب دِیگِم پرفروشترین کتاب سال شد، نوشتنِ ای رَ شروع کدوم، اما تا امیالی کتاب جدیدم خلاص نشده. و مثل یادداشتای تیت و پرک باقی مانده."

وقتی نگاهی به نوشته‌هایش انداختم، پراکنده بودن آن را احساس کردم. پس از خواندن بخش‌هایی از آن، متوجه شدم که این کتاب مطالب سودمندی را دارد و ضرورت است تا دیگران نیز از آن بهره‌مند شوند، به خصوص در عصر حاضر، عصری که هر روز تغییرات جدید و جدیدتری را می‌بینیم. بالاخره موافقت کردیم تا کتاب رابرت را به طور مشترک چاپ نماییم.

از او پرسیدم که به نظر تو یک کودک به چه مقدار معلومات مالی در زنده‌گی نیاز دارد. او گفت به کودک بسته‌گی دارد که چقدر می‌خواهد بداند. او می‌گفت در سنین جوانی در سر آرزوی ثروتمندشدن را داشته است و از بخت خوبش، پدرخوانده اش مردی ثروتمند بوده و برای رهنمایی‌اش هر کاری می‌کرده است. رابرت گفت: " تعلیم و تربیه، تهداب موفقیت ست. و امو رقمی که مهارتای تحصیلی مهم می‌باشن، مهارتای مالی و ارتباطی‌م اهمیت می‌داشته باشن."

آنچه در صفحات بعدی می‌آید، سرگذشت رابرت در کنار پدر اصلی و پدرخوانده‌اش می‌باشد که یکی از این دو پدر، ثروتمند و دیگری فقیر بود و با مهارت‌هایی آشنا می‌شویم که او در طول زنده‌گی‌اش به دست آورده است. تفاوت بین آن دو پدر، چشم اندازی مهم را پیش رویمان می‌گشاید. من این کتاب را شخصا حمایت، گردآوری و به چاپ رساندم. توصیه‌ام برای هر محاسب که این کتاب را مطالعه می‌کند این است تا دانش آکادمیک کتابی خود را به گوشه‌ای گذاشته و ذهن‌تان را برای دریافت نظریه‌های ناب رابرت باز کنید. هر چند که بسیاری از نظریه‌های رابرت با اساسات پذیرفته شده محاسبه سازگار نمی‌باشند، اما دریچه‌های باارزشی را پیش چشم ما می‌گشاید و به ما می‌گوید که سرمایه‌گذاران واقعی چگونه تصمیم‌های سرمایه‌گذاری‌شان را تجزیه و تحلیل می‌کنند.

رفتار ما والدین غالبا حاصل عادات فرهنگی ما می‌باشد و به همین خاطر است که فرزندان خویش را نصیحت می‌کنیم که "دَ مکتب برو، خوب درس بخان و بادیش پشت یک وظیفه خوب پالیدنه شروع کو". در گذشته این نصیحت در هر جایی قابل قبول بوده است. وقتی که با رابرت دیدار کردم، افکارش در وجودم انقلابی به راه انداخت. او در کنار دو پدر (یکی تحصیل کرده و دیگری ثروتمند) رشد یافته بود و به همین دلیل او همیشه فکر می‌کرد که باید برای دستیابی به دو هدف متفاوت تلاش کند. نصیحت پدر تحصیل کرده اش به وی این بود تا در یک شرکت کار کند، اما بر خلاف آن، پدر

ثروتمند اش به او توصیه می‌کرد تا یک شرکت شخصی تاسیس کند. او برای دستیابی به هر دو هدف به تحصیلات ضرورت داشت، اما رشته‌هایی که او باید در دوران تحصیل برای دستیابی به این دو هدف سپری می‌کرد، کاملا با یکدیگر متفاوت بودند. پدر تحصیل کرده رابرت، او را تشویق می‌کرد تا شخصی باهوش باشد، اما پدر ثروتمنداش، او را تشویق می‌کرد تا بیاموزد چگونه اشخاص باهوش را استخدام کند و از آنها در زنده‌گی استفاده کند.

داشتن دو پدر با دیدگاه‌های متفاوت، رابرت را با مشکلات زیادی رو به رو کرد. پدر واقعی رابرت، رییس ریاست معارف ایالت هاوایی بود. در زمانی که رابرت 16 ساله بود، پدرش او را تهدید می‌کرد که "بچیم اگه نمرات خوب گرفته نتانی، باز یک کار خوب پیدا کده نمی‌تانی"، اما این تهدیدها بر رابرت تاثیر چندانی نداشت. گویا از همان نوجوانی می‌دانست هیچ وقت کارمند کسی نمی‌شود، بلکه مالک چند شرکت خواهد شد. در حقیقت، مشاور مدبر و ثابت قدم لیسه رابرت اصرار کرد و با رهنمایی‌های خود، او را از این آب سرنوشت ساز سیراب کرد، در غیر آن رابرت هیچ گاهی نمی‌توانست راهی دانشگاه شود. رابرت بر گفته‌هایم اذعان داشت به خاطر اینکه می‌داند بیشتر به دنبال ساختن برج پول بود و تحصیلات برایش معنای چندانی نداشت، اما با رهنمایی‌های مشاور تحصیلی‌اش مسیرش را تغییر داد و فهمید که تحصیلات دانشگاهی نیز خوبی‌هایی برای او خواهد داشت و او را در راه رسیدن به آرمان‌هایش یاری می‌رساند.

باید به این مساله اعتراف کنم که مفکوره‌های موجود در این کتاب ممکن برای بیشتر والدین امروزی دست نیافتنی باشد و برای رسیدن به آن آرمان‌ها، باید تغییراتی بنیادی در جامعه به وقوع بپیوندد. برخی والدین حتی وقت برای سرخاراندن ندارند، چه برسد به اینکه فرزندانشان را به مکتب شان برسانند. اما در این جهان متغیر، ما منحیث والدین باید چشم‌های خویش را به روی اندیشه‌های نو دلیرانه باز کنیم. اگر فرزندان دلبند خویش را تشویق نماییم تا معاش بگیر کارفرمایان شان باشند، در حقیقت آنها را وادار کرده‌ایم تا بخش زیادی از درآمدهای‌شان در زنده‌گی را برای مالیات‌های مختلف اختصاص بدهند و چشمداشت و امیدی به معاش دوران تقاعدی در آینده نداشته باشند. بر همگان روشن است که مالیات بخش کلانی از مصارف زنده‌گی اشخاص را در بر می‌گیرد.

در حقیقت بیشتر خانواده‌ها در ایالات متحده امریکا از اول ماه جنوری تا اواسط ماه می در سازمان‌ها و نهادهای دولتی کار می‌کنند تا بتوانند از زیر بار سنگین مالیات بیرون بیایند. بنابراین، ما به اندیشه‌های نوین نیاز داریم و کتابی که پیش روی شماست، این اندیشه‌ها را برای تان فراهم می‌کند.

رابرت ادعا می‌کند که خانواده‌های ثروتمند فرزندان‌شان را به شیوه‌یی متفاوت آموزش می‌دهند. آنها فرزندان‌شان را در خانه و در کنار میز شام درس می‌دهند. این اندیشه‌ها ممکن است آن چیزی نباشد که تو می‌خواهی به فرزندانت بگویی، اما از تو سپاسگزاری می‌کنم که آنها را مورد مطالعه قرار می‌دهی. نصیحت من به تو این است که جستجو را هرگز رها نکنی. به خاطر اینکه، جوینده یابنده است. من یک مادر و یک محاسب مسلکی هستم و از دیدگاه من، گرفتن نمرات خوب و پیدا کردن یک کار خوب، یک اندیشه کهنه است. ما باید فرزندان خویش را با درجه بالایی از آگاهی به مسایل نصیحت

کنیم. ما به اندیشه‌های نو و آموزش‌های متفاوت نیاز داریم. به نظر من اگر فرزندان خویش را نصیحت کنیم تا تلاش کنند در سازمان‌شان کارمند خوبی شوند و در کنار آن به فکر تاسیس شرکت شان باشند، مفکوره خوبی است.

من خود یک مادر هستم و امیدوارم که این کتاب راه روشنی را پیش چشم های دیگر والدین بگشاید. رابرت نیز امیدوار است تا بتواند در وجود انسان‌ها این باور را به وجود آورد که هر کسی می‌تواند زنده‌گی سرشار از خوشبختی داشته باشد، البته اگر آنها این گونه بخواهند و در راستای آن دست به کار شوند. شاید شما باغبان، چوکی‌دار یک سرای، یا حتی بیکار باشید، اما آیا توانایی یادگیری روش‌های نوین اقتصادی را دارید و می‌توانید به کسانی که دوست شان دارید، این روش‌ها را آموزش بدهید تا آنها نیز به مانند شما از این روش‌ها مستفید شوند. به خاطر داشته باشید که هوش مالی یک روند ذهنی است که شما را به سوی حل مشکلات اقتصادی‌تان رهنمایی می‌کند تا بتوانید قله خوشبختی را فتح نمایید.

در جهان امروز ما با دگرگونی‌های جهانی و تکنالوژیکی فراوانی رو به رو هستیم که هر روز تولیدات و خدمات نوینی را به ما ارایه می‌نماید که در گذشته هیچ نامی از آنها نبود. در دنیای امروز، هیچ کسی عصای جادویی ندارد، اما یک چیز برای همگان روشن است و آن دگرگونی‌های پیش روی ماست و این یک واقعیت است.

چه کسی می‌داند که در آینده چه دگرگونی‌هایی روی می‌دهد؟ اما هر چه اتفاق بیافتد، ما با دو انتخاب اساسی رو به رو هستیم. "نخست این‌که حاشیه امن را برگزینید یا با آمادگی پیدا کردن با هوشیاری به استقبال خطرات بروید و دومین انتخاب این است که خود و فرزندان‌تان را آموزش دهید و هوش مالی خود و فرزندان‌تان را بلند ببرید."

شارون لچر

تشکر

فصل نخست

پدر ثروتمند، پدر فقیر
به روایت رابرت تی کیوزاکی

من دو پدر داشتم، یکی ثروتمند و دیگری فقیر. پدر بی پیسه‌ام بسیار تحصیل کرده و با هوش بود؛ او درجه دوکترا داشت و چهار سال دانشگاه را در زمان کمتر از دو سال پشت سر گذاشته بود. پس از آن برای ادامه تحصیلاتش در درجه‌های بالاتر با بورسیه‌های دولتی قدم به دانشگاه استنفورد، دانشگاه شیکاگو و دانشگاه شمال غرب ایالات متحده امریکا گذاشت. اما پدر دیگرم، یعنی پدر ثروتمندم، حتی نتوانسته بود صنف هشتم مکتب را به پایان برساند.

هر دوی آنها در کار و زنده‌گی شان سخت کوش و موفق بودند. هر دو پدرم درآمدی رضایت بخش داشتند. اما یکی از آنها در تمام زنده‌گی‌اش با مشکلات مالی دست به گریبان بود. و دیگری یکی از ثروتمندترین مردان هاوایی بود. یکی در زمان مرگش، ده‌ها میلیون دالر برای خانواده‌اش، نهادهای خیریه و کلیسایش به میراث گذاشت. دیگری قرض‌هایی را از خود باقی گذاشت که خانواده اش باید آنها را پرداخت می‌کرد.

هر دوی آنها مردانی قوی، روحانی و بانفوذ بودند. هر دوی آنها مرا پند می‌دادند، اما پندهایی متفاوت. هر دوی آنها بر نقش و ارزش آموزش باور قوی داشتند، اما شیوه‌ی یکسان را پیشنهاد نمی‌کردند.

اگر من یک پدر می‌داشتم، مجبور بودم تا پند او را بپذیرم یا رد کنم. داشتن دو پدر، یکی پدر ثروتمند و دیگری پدری فقیر، مرا با دیدگاه‌های گوناگون آشنا کرد.

به جای اینکه به سادگی پند یکی را بپذیرم و دیگری را رد نمایم، اقدام من این بود که در مورد هر دو پند بیشتر فکر می‌کردم، هر دوی آنها را مقایسه می‌کردم و سپس یکی را که بهترین بود، انتخاب می‌کردم. مشکل من این بود که پدر ثروتمند هنوز ثروتمند نشده بود و پدر فقیر نیز فقیر نبود، هر دوی آنها به سختی کار و برای خانواده‌های شان تلاش و کوشش می‌کردند. اما هر دوی آنها دیدگاهی بسیار متفاوت درباره پول داشتند.

به عنوان مثال یکی از پدرهایم می‌گفت: "دوست داشتن پول ریشه همه بدی هاست." و دیگری می‌گفت: "نداشتن پول ریشه همه بدی هاست."

من پسری نونهال بودم که با داشتن دو پدر که هر دوی آنها بالایم تاثیر داشتند، بسیار رنج می‌کشیدم. بسیار خوش داشتم تا پسری خوب باشم و به سخنان آنها گوش کنم، اما هر دوی آنها چیزهای یکسان نمی‌گفتند. اختلاف دیدگاه‌های شان، مخصوصا در قسمت پول، بسیار زیاد بود و از همین خاطر من با دیدگاهی عجیب و غریب رشد کردم. پس از پایان یافتن سخنان آنها، مدت زمان زیادی را مصروف این بودم که آنها چه می‌گفتند، مقصدشان از این سخنان چه بود.

بیشتر وقت شخصی ام مصروف بازبینی و پرسیدن پرسش‌هایی از خودم از قبیل "چرا او ای رقمی گفت؟، و سپس چرا پدر دیگرم اِی قسمی گفت"، بسیار ساده بود که با خود بگویم که "بله، او راست میگه. مه کدیش موافق استم." یا به سادگی

دیدگاه‌شان را با گفتن جمله‌ی "ای پیرکی هیچ نمی فامه که چی میگه"، رد کنم. اما داشتن دو پدر مرا بر آن داشت تا بیشتر فکر کنم و در نهایت یک شیوه فکری برای خویش انتخاب کنم. به جای اینکه به ساده‌گی دیدگاهی را بپذیرم یا رد نمایم، انتخاب خودم در دراز مدت به یک روند با ارزش تبدیل شده بود.

یکی از دلایلی که ثروتمندان ثروتمندتر شده، فقراء فقیرتر شده و طبقه متوسط جامعه در قرض دست و پا می‌زنند، به خاطر این است که مضمون پول در خانه به آنها درس داده میشود به جای اینکه باید در مکتب به آنها درس داده شود. بیشتر ما درباره پول از پدر و مادر خویش چیزهایی یاد می گیریم. به نظر شما یک پدر و مادر فقیر چه چیزهایی می تواند به فرزندان خویش درباره پول بگوید؟ به سادگی خواهند گفت که "مکتبه ایلا نتِه و خوب درس بخان." ممکن است که بچه‌ها با نمرات بسیار عالی فراغت حاصل کنند اما با یک برنامه ریزی و اندیشه ضعیف در قسمت امور مالی. کودکان زمانی که بسیار جوان هستند، این چیزها را یاد می گیرند که بسیار خطرناک است.

پول و کاربرد آن در مکاتب درس داده نمیشود. مکاتب به جای اینکه بر مهارت‌های امور مالی تمرکز کنند، بالای مهارت‌های آموزشی و حرفوی تمرکز می‌کنند. این مساله به خوبی بیان می‌کند که چرا بانکدارها، داکترها و محاسبین باهوش که در مکاتب نمرات بسیار عالی را به دست آوردند، هنوز هم در تمام زنده‌گی‌شان با مشکلات زیاد مالی و اقتصادی مواجه‌اند. سیاستمداران عالی رتبه و مقامات دولتی در سطح ملی دَین بزرگی به ملت خود دارند، به خاطر این‌که میزان معلومات و آموزش آنها در رابطه با پول بسیار اندک و یا هیچ است، اما بر چوکی قدرت نشسته‌اند و در مسایل مالی و اقتصادی حکم صادر می نمایند.

اغلب اوقات که به هزاره‌ی جدید پیش روی خویش فکر میکنم، حیران میمانم که چه اتفاقی بر سر میلیون‌ها نفر که نیازمند کمک‌های مالی و صحی هستند، می‌افتد؟ شاید خانواده‌ها و دولت آنها را تحت حمایت خود قرار دهد، اما وقتی بیمه خدمات صحی کهنسالان و سازمان امنیت اجتماعی، صندوق خالی از پول داشته باشند، چه اتفاقی خواهد افتاد؟

تا زمانی‌که آموزش سیاست‌های اقتصادی انحصار به خانواده ها باشد، چطور می‌توانیم یک ملت را نجات دهیم؟ آن هم خانواده‌هایی که در گذشته وضعیت اقتصادی خوبی نداشتند و احتمالا در آینده نیز نخواهند داشت؟

از آنجا که من دو پدر داشتم، از هر دوی آنها چیزهای با ارزشی یاد گرفتم. من مجبور بودم تا در مورد پند هر کدام از پدرهایم فکر کنم و زمانی که آن را به کار می‌بردم، به دیدگاه باارزشی از قدرت و تاثیر افکار پدرانم در زنده‌گی شان پی می‌بردم. به عنوان مثال، **یکی از پدرهایم عادت داشت تا بگوید که "مه نمی‌تانم". پدر دیگرم از بر زبان آوردن چنین سخنانی دوری می‌کرد. او اصرار می‌کرد و این جمله را بر زبان می‌آورد که "مه چطور می‌تانم پیسه‌یِ اِی رَ جور کنم؟" یکی تنها یک اظهار نظر بود و دیگری یک پرسش**. یکی تو را از تفکر، جستجو و کوشش باز داشته و دیگری تو را وادار می‌سازد تا بیندیشی. پدری که قرار بود در آینده‌ی بسیار نزدیک ثروتمند گردد، به طور ناخودآگاه به من توضیح می داد که بر زبان آوردن "مه نمی تانم" باعث این می شود تا "مغزتان فلج شود". با پرسیدن پرسش "مه چطور می‌تانم پیسه‌یِ ای رَ جور کنم؟" مغزتان به کار می افتد. منظور او این نبود که هر چیزی که دل‌تان خواست را خریداری کنید. تاکید شدید او این بود که شما باید از مغزتان کار بگیرید، بله مغزتان، این کمپیوتر بسیار

قدرتمند و توانا در جهان. "مغز مه هر روز قوی‌تر و قوی‌تر می‌شه، از خاطری که مه از او استفاده کده راهی ستم. او ره بدون استفاده نمی‌مانم. هر چی قد که مغزم قوی‌تر شوه، امو رقم مه می‌تانم پیسه زیادتری کمایی کنم." او بر این باور بود که بر زبان آوردن ناخودآگاه جمله "مه نمی تانم"، نشانه‌یی از تنبلی ذهنی است.

اگر چند که هر دو پدرم به سختی کار می‌کردند، اما می‌دیدم که یکی از پدرهایم زمانی که به موضوع پول می‌رسید، عادت داشت تا مغز خود را به خواب بیندازد یا به قولی خود را به کوچه حسن چپ بزند؛ اما دیگری عادت داشت تا از مغز خویش کار بگیرد. نتیجه دراز مدت عادات‌شان خالی شدن جیب پدر فقیرم و پر شدن جیب پدر ثروتمندم بود. درست مثل کسی که مطابق به برنامه‌اش به ورزشگاه می‌رود و به طور معمولی تمرین می‌کند و دیگری روی چپرکت می‌نشیند و تلویزیون تماشا می‌کند. تمرینات و نرمش مناسب جسمی، صحت تان را تضمین می کند یا به قولی "عقل سالم در بدن سالم است"، و تمرینات مناسب ذهنی نیز بخت‌تان را برای ثروتمند شدن افزایش می دهد. تنبلی هم صحت و هم ثروت تان را کاهش می‌دهد.

هر یک از پدرهایم نگرش‌های بسیار متفاوتی با یکدیگر داشتند. یکی فکر می‌کرد که ثروتمندان باید مالیات بیشتری بپردازند تا به اقشار پایین جامعه کمک شود. اما دیگری می گفت "مالیات یک نوع مجازات برای تولیدکننده‌گان و نوعی پاداش برای کسانی است که در تولید هیچ نقشی ندارند."

یکی پیشنهاد می‌کرد که "خوب درس بخانین و نمرات خوب بگیرین، و دَ یک شرکت خوب وظیفه بگیرین". دیگری پیشنهاد می کرد که "خوب درس بخان، و یک شرکت خوبه بخر".

یکی از پدرهایم می‌گفت که " شما بچا دلیل بی پیسه‌گی مه هستین". و دیگری می‌گفت که "باید پیسه‌دار شوم، از خاطریکه شما بچا رَ دارم".

یکی می‌خواست تا سر میز شام درباره پول و کاروبار صحبت کنیم و دیگری اجازه نمی داد تا از پول و کاروبار سر میز شام گپی به میان بیاید.

یکی می‌گفت "وختی پیسه پیدا کدی، ماکم نگاهش کو، از احتیاط کار بگیر، هوش کنی که خطر نکنی". و دیگری می گفت "یاد بگیر که چی قسم خطرات رَ مدیریت کنی".

یکی بر این باور بود که "خانه ما بزرگترین سرمایه‌گذاری و دارایی ماست" و دیگری باور داشت که "خانه مه یک قرض است، و اگه خانه‌ت بزرگترین سرمایه‌گذاری زنده‌گیت باشه، باز او وخت بد رقم کدی مشکلات مجادله خاد کدین".

هر دو پدرم، قروض خویش را در زمان تعیین شده پرداخت می کردند، در حالی که یکی قرض‌هایش را نخست و دیگری قروضش را آخر از همه پرداخت می کرد.

یکی بر این باور بود که شرکت یا دولت متوجه شما است و نیازهای شما را برآورده می سازد. او همیشه به اضافه معاش، امتیازات دوران تقاعدی، بیمه خدمات صحی، رخصتی‌های تعجیلی، تعطیلات، کسب درآمد در طول سال و دیگر امتیازات جانبی خدمت در ادارات دولتی فکر می‌کرد. او دو تا کاکا داشت که سال ها پیش در ارتش کار می‌کردند و تمام فکر و سخن پدرم شده بود معاش تقاعدی آنها و رعایت حق و حقوق کارمندان ارتش که تا بیست سال پس از ترک خدمت

عسکری به آنها تعلق می‌گرفت. او به آنها بسیار افتخار می‌کرد. او با دیدن تسهیلات ارتش همچو بیمه و دیگر خدمات خریداری همراه کوپون کارمندی که برای متقاعدین خود فراهم می‌کند بسیار خشنود به نظر می‌رسید.

وقتی می‌دید که کارمندان ارتش در هر جایی از جهان به صورت رسمی استخدام می‌شوند، بسیار به حال آنها حسادت می‌ورزید. از دید او داشتن امینت شغلی و بهره‌مندی از مزایای کارمندی در هر زمانه ای از نوع شغل با اهمیت‌تر بود. بیشتر اوقات می‌گفت "مه بری دولت خوده توته توته می‌کنم، پس حق مه است تا از ای مزایا استفاده کنم".

اما پدر دیگرم بر اعتماد به نفس و استقلالیت مالی باور داشت. او چنین ذهنیتی که می‌گوییم "حق مه است" را رد می کرد و می گفت چنین ذهنیتی آفریننده انسان‌هایی ضعیف و نیازمند از نقطه نظر مالی است. او به شدت به دنبال بهره‌مندشدن از ثروت زیاد بود.

یکی برای پس‌انداز چند دالر خود را به آب و آتش می‌زد و دیگری بی دردسر در هر جایی که دلش می‌خواست سرمایه‌گذاری می‌کرد.

من از یکی یاد گرفتم تا در فورم‌های درخواست کاری چگونه سوابق کاری و تحصیلی تاثیرگذاری بنویسم تا کاری مناسب شخصیت خود پیدا کنم اما دیگری به من یاد داد چگونه پلان‌های تجارتی و مالی قوی بنویسم تا بتوانم متشبثی موفق باشم.

من فرزند دو پدر قوی بودم که همین امر مرا با مسایلی آشنا ساخت که بتوانم تفاوت عقایدشان را احساس کنم و تاثیر آن را روی زنده‌گی شخصی هر دو به تماشا بنشینم و در نهایت به این نتیجه رسیدم که افکار هر انسانی سازنده شیوه زنده‌گی‌اش می‌باشد.

به عنوان مثال، پدر فقیرم همیشه می‌گفت که "مه هرگز ثروتمند شده نمی‌تانم". و همین هم به واقعیت پیوست. اما پدر ثروتمندم همیشه خود را یک ثروتمند می‌پنداشت و می‌گفت: "مه یک مرد ثروتمند استم و ثروتمندا ای قسم رویه نمی‌کنن." حتی زمانیکه به سبب ورشکستگی حال و روز خوبی نداشت، خود را مردی ثروتمند می‌خواند و تلاش می‌کرد تا بر اعصاب خود تسلط داشته باشد و با دلگرمی می‌گفت: "بین بی پیسه گی و ورشکسته شدن تفاوت زیادی وجود داره، ورشکستگی موقتی ست، میایه و میره، اما فقر دوامدار ست و دَ ای زودی ها کوچ نمی‌کنه."

باز هم پدر فقیرم طبق عادت می‌گفت که "مه کودم دلچسپی به پیسه ندارم، پیسه مثل چرک کف دیست اس، پیسه هیچ اهمیت نداره". اما پدر ثروتمندم همیشه می گفت "پیسه یعنی قدرت، اقتدار."

قدرتی که عقل و اندیشه‌های ما دارد، نه قابل اندازه‌گیری است و نه کسی توانایی درک وسعت آن را خواهد داشت، اما من از همان اوایل جوانی‌ام تلاش کردم تا افکارم را تحت کنترول خود قرار دهم و در طول زنده‌گی از آن استفاده کنم. پسانترها دریافتم که بی‌پولی پدر تحصیل کرده‌ام به خاطر درآمد کم نیست، اگر چند که امری مهم به حساب می آمد، اما جیب‌های همیشه خالی او به سبب طرز فکر و چگونه‌گی عملکردش در زنده‌گی بود. من به عنوان مردی جوان با داشتن دو پدر متفاوت ناخودآگاه آموختم که کدام یک از افکار و نظرات را سرمشق زنده‌گی کاری‌ام قرار دهم و با آن به پیش بروم. هم اکنون باید به نصیحت‌های کدام یک از آنها گوش کنم، پدر فقیرم یا پدر ثروتمندم؟

این دو مرد برای آموزش و یادگیری مهارت‌ها احترام زیادی قائل می‌شدند، اما در انتخاب رشته آینده ساز دانشگاهی به هیچ صورت وجه مشترک نداشتند. یکی از آنها از من می‌خواست با خوب درس خواندن و همیشه شاگرد اول صنف بودن کار خوبی پیدا کنم و پول پیدا کنم. او از من می‌خواست تا که روزی کارشناس، وکیل یا محاسب شوم و یا به دانشگاه اقتصاد بروم و مدرک ماستری مدیریت تجارتی را بگیرم. اما پدر دیگرم مرا تشویق می‌کرد تا درس خود را ادامه داده ثروتمند شوم تا به خوبی نقش پول را درک کنم و بدانم که چگونه پول را کارگر خود سازم. او بارها و بارها این جملات را بر زبان جاری می کرد که" مه بری پیسه کار نمی کنم! پیسه بری مه کار می کنه!"

در سن 9 ساله‌گی، تصمیم گرفتم تا به نصیحت‌های پدر ثروتمندم گوش کنم و درباره پول چیزهایی را از او یاد بگیرم. به همین خاطر با وجود تحصیلات عالی پدر فقیرم، از شنیدن حرف‌های او و عمل به نصیحت‌هایش سرباز زدم.

درسی از رابرت فراست

رابرت فراست شاعر مورد علاقه‌ام است. اگر چند که همه شعرهای او زیباست، اما شعر مورد علاقه‌ام**"راه نرفته"** است که مرا بسیار متاثر می‌سازد. من هر روز درس‌های این شعر را در زنده‌گی به کار می‌گیرم:

راه نرفته

هنگام برگ ریزان خزان، دو جاده در دل جنگل جدا می شدند،
و افسوس که من همسفر هر دو جاده نبودم و بر یکی پا می نهادم،
سال ها است که من بر جای خویش ایستاده ام
و به نقطه‌ی که یکی از راه ها از چشم ها گم می شود، خیره و تیز می‌نگرم؛
آنگاه جاده دیگر را برگزیدم، همان قدر زیبا بود،
شاید هم دل فریب تر،
چرا که علف های بلند، تنش را می پوشاند و عابری می طلبید
اگر چند جای پای عابرین روی دو جاده یکسان بود،
آنگاه که آفتاب صبحگاهی برآمد،
هیچ برگی لگدکوب نشده بود.
اوه، من روزی دیگر همسفر جاده اول خواهم شد!
بر دلم بود که راه ها به راه های دیگر می رسند،
پس تردید از بازگشت دوباره به آنجا بر وجودم نشست.
آه می کشم و می گویم این حکایت پردرد را
سال ها و سال هاست که؛
در دل جنگل دو جاده از هم جدا می شوند،

و من همسفر جاده‌یی شدم که پای عابران کمتر به آن آشنا شده بود،
و این‌گونه بود که در خود دگرگون شدم.
رابرت فراست (1916)

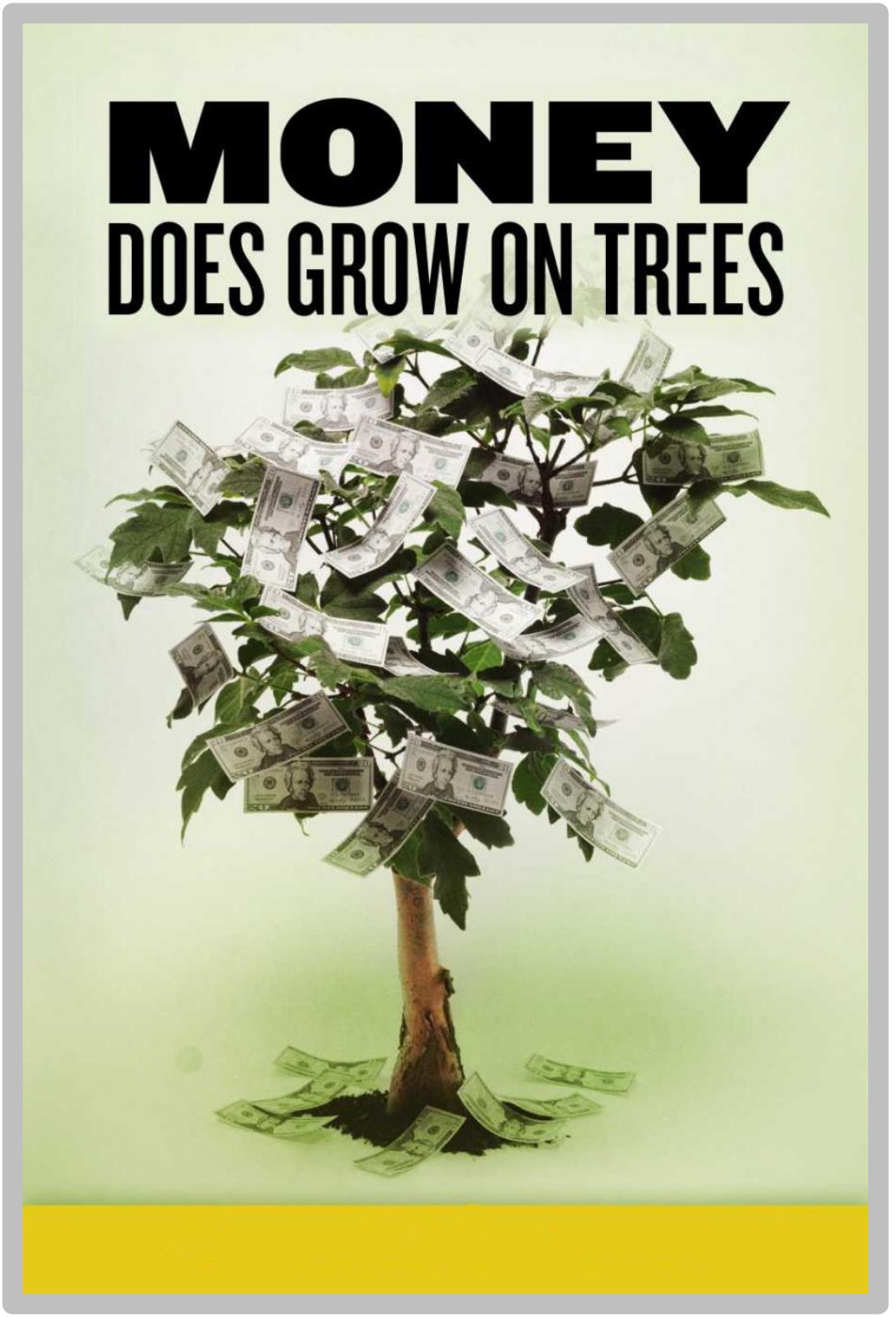
و این‌گونه بود که در خود دگرگون شدم.

چند سال به شعر رابرت فراست اندیشیدم، شعری که مرا دگرگون کرد. برایم این تصمیم بسیار دردناک بود که به پند و اندرزهای پدر تحصیل کرده‌ام گوش نکنم، اما همین تصمیم تهداب زنده‌گی‌ام را شکل داد. از لحظه‌یی که تصمیم گرفتم به نصیحت‌های چه کسی گوش کنم، یادگیری‌ام درباره پول آغاز گردید. پدر ثروتمندم طی مدت 30 سال این موارد را به من یاد داد تا اینکه 39 ساله شدم. به همین منوال در طول این سی سال، آموزش دادن به من را ادامه داد تا آنگاه که متوجه شد ذهن دیر فهم من مسایل را به خوبی درک می کند و معنی حرف هایش را کاملا می فهمد.

پول شکلی از قدرت است. اما آموزش امور مالی از آن هم قدرتمندتر می باشد. پول می‌آید و می‌رود، اما اگر انسان برای پول پیداکردن و شیوه استفاده از آن آموزش ببیند می‌تواند بر آن تسلط پیدا کرده و راه ثروتمندشدن خود را هموار سازد. تنها مثبت اندیشی کارساز نیست، به خاطر این‌که بیشتر مردم در مراکز آموزشی تحصیل می‌کنند بدون آنکه نقش و کارکرد پول را بیاموزند، به همین دلیل یک عمر برده‌ی حلقه به گوش پول می‌شوند و برای آن کار می کنند.

وقتی 9 ساله بودم، پدر ثروتمندم آموزش‌هایش را شروع کرد، اما به دلیل اینکه سِنم کم بود، از روش‌های ساده برای توضیح درس‌ها استفاده می‌کرد. پس از پایان دوره آموزش، شش عنوان مهم و برجسته در ذهنم حک شد که در طول سی سال پدر ثروتمندم برایم تکرار می‌کرد. این کتاب در مورد این شش درس می‌باشد، پدر ثروتمندم تا آنجا که توانست آنها را به صورت ساده و آسان به من آموزش داد. قرار نیست با مطالب ثبت‌شده در این کتاب به پرسش‌های شما پاسخ بدهم، اما یک رهنمایی مناسب برای‌تان خواهم بود. راه های نامبرده نوعی نشانه در مسیری است که شما و فرزندان‌تان را برای رسیدن به اوج ثروت رهنمایی خواهد کرد، البته باید متذکر شوم که تحولات این دنیای هیچ تاثیری بر راهکارها نخواهد داشت.

درس 1: مردم ثروتمند برای پول کار نمی‌کنند
درس 2: چرا امور مالی را بیاموزیم؟
درس 3: به فکر راه‌اندازی کاروبار خودتان باشید
درس 4: تاریخچه مالیات و قدرت شرکت‌های بزرگ سهامی
درس 5: مردم ثروتمند پول چاپ می‌کنند
درس 6: برای یادگیری کار کنید، نه برای پول



کسی که گذشته را مهار می‌کند، آینده را مهار می‌کند و کسی که حال را مهار می‌کند، گذشته را مهار می‌کند.

فصل دوم

درس نخست: مردم ثروتمند برای پول کار نمی‌کنند

"پدر جان، بریم گفته می‌تانی که چی قسم پیسه‌دار شوم؟"

پدرم روزنامه عصر را بر روی زمین گذاشت. و گفت: "بچیم، چرا می‌خایی پیسه‌دار شوی؟"

من گفتم: "از خاطریکه امروز، مادر جیمی رَ دَ حال دریوری کدی موتر جدید کادیلاک‌شان دیدم. اونا دَ آخر هفته می‌خاین تا دَ خانه ساحلی‌شان بُورَن. جیمی سه اندیواله خوده میبره، اما از مه و مایک هیچ داوَت نکد که کدَ زونا بوریم. اونا د ما گفتن که از ای خاطر مه و مایکه دعوت نکدن که ما "بچای فقیر" هستیم."

پدرم ناباورانه، گفت: "وَلا، اونا اِی کاره کدن؟ و اِی گپا رَ به شما زدن؟"

من با صدایی لرزان و غمگینانه پاسخ دادم: "بله، امی قسم ست."

پدرم به آرامی سرش را تکان داد، عینک‌هایش را روی استخوان بینی‌اش گذاشته و دوباره شروع به خواندن روزنامه کرد. من هم‌چنان منتظر یک پاسخ بودم.

سال 1956 بود و من 9 ساله. با کمی بخت که شامل حال من شد، توانستم تا در مکتب دولتی که خانواده‌های ثروتمند فرزندان خویش را برای تحصیل به آنجا می‌فرستادند، شامل شوم. ما در یک شهر که بیشتر محصولات آن شکر بود، زنده‌گی می‌کردیم. مدیران کارخانه‌های شکر سازی و دیگر مردم متنفذ شهر هم‌چو داکترها، مالکین شرکت‌ها و بانکدارها فرزندان خویش را از صنف 1 تا 6 به این مکتب می‌فرستادند. پس از پایان صنف 6، آنها فرزندان‌شان را به مکتب‌های خصوصی می‌فرستادند. از آنجا که خانواده ام در این ساحه زنده‌گی می‌کردند، طبعا من هم به این مکتب می‌رفتم. اگر خانه ما در آنجا موقعیت نداشت، شاید من هم به مکتبی می‌رفتم که از نظر سطح طبقاتی جامعه بیشتر شبیه به من بود.

پس از پایان صنف ششم، همه ما، چه فرزندان ثروتمندان و چه من مجبور بودیم تا دوره متوسطه و لیسه را نیز سپری کنیم. بنابراین ثروتمندان فرزندان شان را در مکاتب خصوصی ثبت‌نام می‌کردند، اما ما که جزء طبقات متوسط جامعه بودیم، امکان راه‌یابی به این گونه مکاتب را نداشتیم.

بالاخره پدرم روزنامه را روی میزی که پیش رویش بود گذاشت. به جرات می‌توانم بگویم که او در اندیشه غرق بود.

او به آرامی شروع کرد: "بسیار خب بچیم. خو اگه می‌خایی پیسه‌دار شوی، تو باید یاد بگیری که چی قسم پیسه پیدا کنی."

من پرسیدم: "پدر جان، چی قسم پیسه پیدا کنم؟"

با لبخندی بر لب گفت: "خُو، ای خو بیخی واضح اس بَچِم، کَلیتَه دَ کار پَرتُو."

خوبتر این است تا بگویم معنای سخنش این بود که این تمام آن چیزی است که "مه می‌تانم به تو بگویوم، ولا هیچ نمی‌فامم که از کودم راه میشه پیسه‌دار شد، پس بیشتر از اِی مره شرمندوگ نکو."

یک شراکت شکل گرفت

فردای آن روز پیش بهترین دوستم، مایک رفتم و آنچه که بین من و پدرم روی داده بود را از الف تا یا برایش گفتم. باید بگویم که من و مایک تنها شاگردان فقیر مکتب بودیم. مایک هم مثل من با کمی بخت که یارش شده بود، به این مکتب راه پیدا کرده بود. یک گادی چی بود که هر روز مسیر مکتب را می‌پیمود و ما هم سوار بر گادی مسیر خانه تا مکتب را طی می کردیم و سر وقت تعیین‌شده به همراه دیگر بچه‌های ثروتمند داخل مکتب می شدیم. ما واقعا فقیر نبودیم، اما این احساس برای ما به وجود می‌آمد، به خاطر اینکه می‌دیدیم سایر بچه‌ها دستکش‌های بیسبال نو و بایسیکل و هر چیز نو داشتند و ما نداشتیم.

پدر و مادرم وسایل و امکانات اولیه را همچو غذا، خانه و لباس تهیه کرده بودند. این تمام توانایی آنها بود. پدرم همیشه می‌گفت که "اگه کودم چیزی می‌خوایین، بریش کار کنین." ما چیزهای بسیاری می‌خواستیم، اما برای پسرهای 9 ساله همچو من فرصت کار موجود نبود.

مایک پرسید: "خو حالی چی کنیم تا پیسه پیدا کنیم؟"

من گفتم: "نمی‌فاموم. اما نظرت دَ مورد شریک شدن با مه چی است؟"

او موافقت کرد و در آن صبح شنبه، مایک نخستین شریک کاروباری ام شد. تمام آن روز صبح را فکر کردیم که چگونه پول پیدا کنیم. گاهی درباره "دوست های ناجوان ما" صحبت می کردیم که در آن روز در خانه ساحلی جیمی از آب و هوای آنجا لذت می‌بردند. این مساله ما را کمی رنج داد، اما آن رنجش برای ما خوب شد به خاطر اینکه به ما روحیه داد و تشویق کرد تا راهی را برای پیدا کردن پول بیابیم. بالاخره در آن بعد از ظهر، مفکوره بسیار جالبی به کله های ما راه یافت. این مفکوره مایک بود. او درباره آن در یک کتاب علمی خوانده بود. با هیجان دست های خود را به همدیگر داده و حالا این شراکت یک کاروبار داشت.

برای چندین هفته به دروازه‌های همسایه‌ها می‌رفتیم، دروازه‌ها را می‌زدیم و از آنها می‌خواستیم تا قوطی‌های خالی کیریم دندآن‌های‌شان را برای ما نگهداری کنند و دور نیندازند. کلان سال ها با قواره‌هایی که نشان‌دهنده تعجب آنها بود، رضایت

خویش را با لبخندی بر لب نشان می‌دادند. فکر می‌کردند که این بچه‌های خورد این قوطی‌ها را برای چه کار می‌خواهند. بعضی‌ها از ما می‌پرسیدند که شما چه کار می‌کنید. ما به آنها می‌گفتیم که "گفته نمی‌تانیم. اِی یک راز کاروبار ست."

هر هفته که می‌گذشت، نگرانی مادرم بیشتر و بیشتر می‌شد. ما جایی در کنار ماشین لباسشویی او را به عنوان گدام مواد خام خود انتخاب کرده بودیم. در آنجا مواد خام خود را روی هم ریخته بودیم. در یک بکس کاغذی که بوتل های ساوس بادنجان رومی را نگهداری می‌کردیم، کیریم‌های دندان را روی هم می‌انداختیم.

بالاخره، صبر مادرم تمام شد. از مسیر باغچه همسایه به طرف ما آمد. قوطی های ناپاک و لگد شده را به چشم خود دید. وقتی که نزدیک ما شد، با لحنی جدی پرسید: " او بچا، اینجه چی می‌کنین؟ مه دوباره نمی‌خایوم بشنوم که اِی یک راز کاروبار ست. خب گوشای خوده واز کنین، دَ مورد کثافات کودم فکری بکنین در غیر ازو مه تمام اونا را بیرون می‌پرتُم."

از مادرم خواهش کردم، به پاهایش افتادم که مادر جان تنها چند روز صبر کن، آن وقت ما مواد خام کافی خواهیم داشت و سپس تولید را شروع می کنیم. آن وقت می‌فهمی که ما چه کار می‌کنیم. توضیح دادیم که منتظر چند تا همسایه هستیم تا کیریم دندان‌های‌شان را خلاص کرده و آنها را به ما بدهند. مادرم یک هفته به ما مهلت داد.

روز شروع تولید هر چه زودتر نزدیک و نزدیک‌تر می‌شد. فشار نیز بیشتر و بیشتر می شد. مادرم نخستین شریک کاروبارم مایک را تهدید کرده بود که او را دیگر به گدام خانه ما راه نمی‌دهد، به خاطر اینکه از دیدن گدام پر از قوطی های خالی کیریم دندان هیچ اعصاب برایش نمانده بود. مایک مامور شد تا به همسایه‌ها بگوید که طبق توصیه‌های داکترهای دندان آنها باید تعداد دفعات شستشوی دندان‌های‌شان را بیشتر کنند، به خاطر اینکه می‌خواستیم تا هر چه زودتر قوطی کیریم دندان‌های‌شان تمام شود. من هم شروع به راه اندازی خط تولید کردم.

یک روز پدرم با یکی از دوستانش به خانه آمد تا ببینند ما دو کودک 9 ساله چه کار می‌کنیم. در محل پارکینگ، ما با تمام سرعت خط تولید محصولات خویش را راه انداخته بودیم. در همه جا پودر سفید دیده می‌شد. بر روی یک میز کلان، کارتن‌های کوچک شیر مکتب خویش را قرار داده بودیم و از اجاق خانه ما برای حرارت دادن و گرم کردن مواد استفاده می‌کردیم. سرخی حرارت گاز معلوم بود که چه گرمایی را به دیگ مواد منتقل می‌نماید.

پدرم موترش را روبروی دروازه ورودی ایستاد کرده و با احتیاط به طرف ما آمد به خاطر اینکه راه تنگ بود و وسایل و تجهیزات خط تولید راه را بند کرده بود. زمانی که نزدیک‌تر شدند، پدرم و دوستش یک دیگ خورد فولادی بر روی زغال‌های سرخ شده را دیدند. در داخل دیگ قوطی‌های کیریم دندان بود که جوش می‌خورد. در آن زمان کیریم دندان در داخل قوطی‌های پلاستیکی تولید نمی‌شد. قوطی‌های کیریم دندان از سرب ساخته می‌شدند. زمانی که رنگ، خوب آماده می‌شد، قوطی‌های کیریم دندان در داخل یک دیگ خورد فولادی انداخته می‌شد، آنقدر جوش می‌خوردند تا اینکه به مایع تبدیل شوند و بعد از این مرحله، ما سرب را با استفاده از ملاقه کلان مادرم کارتن های

کوچک شیر را که سوراخ کرده بودیم، پر می‌کردیم.

دیوارهای کارتن‌های شیر را با خمیر گچ‌های ساخت پاریس پوشانده بودیم . پودر سفید در هر جایی ریختانده شده بود. ما آن را با آب گد کرده و گچ درست می‌کردیم و برای نگه‌داشتن دیواره‌های کارتن‌های شیر استفاده می‌کردیم. به طور اتفاقی و عجله، من یک بوجی گچ را با پا زدم و فضای حولی طوری شد که گویا در آنجا طوفان برف آمده باشد. کارتن‌های شیر لایه بیرونی قالب‌های گچی ما بودند.

زمانی که ما به دقت قالب‌های سرب را از طریق سوراخی که در بالای کارتن های شیر ایجاد کرده بودیم، پر می‌کردیم، پدرم و دوستش ما را تماشا می‌کردند.

پدرم گفت: "فکرته بگیر"

بدون اینکه به بالا نگاه کنم، سرم را تکان دادم.

در آخر، وقتی که ما قالب‌ها را پر می‌کردیم، من ملاقه کلان فولادی را کمی پایین گرفتم و مقداری از سرب‌ها بر روی زمین ریخت. به طرف پدرم یک پوزخند زدم.

پدرم با یک لبخند کنجکاوانه از ما پرسید: "او بَچا اینجه چی کار می‌کنین؟"

من گفتم: "ما امو کاری رَ می کنیم که شما دَ ما گفته بودین. ما می‌خاییم که پیسه‌دار شویم."

مایک در حالی که لبخندی بر لب داشت و سرش را شور می داد، گفت: "اوه، ما شریکای کاروباری یکدیگه خو استیم."

پدرم باز پرسید که : "دَ داخل اِی قالبای گچی چی است؟"

من گفتم: "سیل کنین. حتما یگان چیز خوب دَ داخلش است."

با احتیاط، یک چکش را با یک ضربه کاری بر قالب زدم و قالب به دو بخش مساوی تقسیم شد و از میان آن یک سرب نیکلی که مثل پول فلزی بود، بیرون آمد.

پدرم گفت: "اوه، ولا بیشکتان. شما دو تا از اِی قالبا استفاده کده، پول فلزی می سازین."

مایک گفت: "بله، امی قسم ست. ما امو کاری رَ می‌کنیم که شما دَ ما گفته بودین. ما پیسه جور می‌کنیم."

دوست پدرم به یکباره منفجر شد و از خنده نمی توانست خود را کنترول کند. پدرم نیز لبخندی زد و سرش را شور داد. بله، رو به روی آنها دو پسر 9 ساله ایستاده بودند که لباس‌های‌شان پر از گرد سفید شده بود و از گوش تا گوش دیگر دهان

باز و می‌خندیدند. آنجا را از قوطی های مصرف شده کیریم دندان پر کرده بودیم. یک اجاق گاز هم که از مادرم بود، در کنار ما دیده می شد.

پدرم از ما خواست تا هر چیزی که در دست داشتیم را بر روی زمین گذاشته و به همراه او در جلوی حویلی خانه ما نشسته و گپ بزنیم. با لبخندی آرام برای ما توضیح داد که معنی "جعل و پول جعلی" چی است.

همه آرزوهای ما بر باد رفت. مایک با صدایی لرزان گفت: "یعنی اِی که کار ما غیر قانونی است؟"

دوست پدرم گفت: "بانِشان که بِرَن. اِی دو تا بچه از یک استعداد ذاتی برخوردارن."

پدرم با خشم به او نگاه کرده به آرامی گفت: "بله، البته که غیر قانونی است. اما باید بریتان بگویوم که هر دوی شما خلاقیت وصف ناپذیر خودتانه و اندیشه ناب‌تانه نشان دادین. اِی کاره ادامه بتین. مه دَ شما افتخار می کنم."

من و مایک، ناامیدانه، برای بیست دقیقه پیش از آنکه به پاک کاری کثافات شروع کنیم، بر روی چوکی‌ها خاموشانه نشستیم و فکر می‌کردیم. کاروبار ما در همان روز آغاز، به پایان رسید. در حالی که من پودرهای ریخته شده بر روی زمین را پاک می کردم، به مایک گفتم: "مه فکر می کنم که جیمی و اندیوالایش حق به جانب هستن. ما دو تا بی پیسه استیم."

من وقتی این سخنان را زدم، پدرم در حال ترک کردن آنجا بود. پدرم گفت: "اوه بَچا، یک گپه بریتان میگوم که اگه شما دست از کار بکشین، باز او وخت فقیر باقی خاد ماندین. یک چیز بسیار مهم اِی است که شما یک کار کدین. **بیشتر مردم تنها گپ می زنن و دَ خیال می بینن که پیسه‌دار می‌شن، اما شما دو تا بری اِی کار یک قدم وارداشتین. من دَ داشتن بچایی رقم شما دو تا افتخار می‌کنم."** من باز هم می‌گویم: **"ای کاره ادامه بتین. دست از کار نکشین."**

من و مایک در آنجا خاموش ایستاد شدیم. کلمات و جملات بسیار زیبایی بودند، اما ما نمی‌دانستیم که چه کار کنیم.

من پرسیدم: "پدر جان، چرا خودتان پیسه دار نیستین؟"

او گفت: "به خاطر اِیکه مه می‌خاستم تا یک معلم باشم. معلما اصلا به پیسه دار شدن فکر نمی‌کنن. آدمایی رقم مه خوش دارن که تدریس کنن. بسیار خوش دارم که تو رَ کمک کنم، اما واقعا نمی‌فامم که چی قسم میشه پیسه‌دار شد."

من و مایک به سر کار مهم خود برگشتیم و به پاک کاری کثافات شروع کردیم.

پدرم گفت: "اما یک چیزه می فاموم. اگه شما دو تا می‌خایین که راه پیسه دار شدنه یاد بگیرین، پس از مه پرسان نکنین. برین و رایشه از پدر مایک پرسان کنین. او دَ اِی عرصه خوب می فامه."

مایک با چهره‌یی که گویی حیران مانده است، گفت: "پدر مه."

پدرم با لبخندی بر لب تکرار کرد: "بله، پدر تو. من و پدرت یک کارشناس بانکی داریم و او تاریف پدرته بسیار می‌کنه. او چندین پیره به مه گفته که پدرت دَ پیسه پیدا کدن واقعا عالی است."

دوباره مایک با حالتی که باورش نمی‌شد، گفت: " اگه ای رقمی ست، پس چرا ما یک موتر خوب و مقبول، یک خانه مقبول رقم دیگه بجای پیسه‌دار ده مکتب نداریم؟"

پدرم در پاسخ به او گفت: **"داشتن یک موتر زیبا و یک خانه مقبول اِی معنا را نمی‌ته که تو پیسه‌دار استی یا ایکه می‌فامی چی قسم پیسه پیدا کنی**. حالی خب گوش کنین که مه بریتان چی می‌گم؛ **پدر جیمی بری یک کارخانه شکرسازی کار میکنه. هیچ تفاوتی کدی مه نداره. او بری یک کارخانه کار میکنه و مام بری دولت. شرکت بری پدر جیمی موتر می خره. امیالی شرکت شکرسازی دَ وضعیت بسیار بد مالی قرار داره و دَ امی زودیا پدر جیمی هیچ چیز نخاد داشت. پدر تو کدی پدر مایک یک تفاوت کلان داره. به نظر میرسه که او دَ آینده‌ی نزدیک یک کاخ اعمار خاد کد و مه فکر میکنم که دَ چند سال آینده مرد بسیار پیسه‌داری خاد شد."**

با این جملات، من و مایک هیجان زده شدیم. با یک شوق و علاقه زیاد به پاک‌کاری کثافاتی که نخستین کاروبار ما ایجاد کرده بود، آغاز کردیم. هم‌چنان که سرگرم پاک‌کاری بودیم، برنامه‌ها و نقشه‌هایی در مورد اینکه چگونه و که با پدر مایک صحبت کنیم، ساختیم. مشکل این بود که پدر مایک ساعت های طولانی را کار می‌کرد و شب بسیار دیر به خانه می‌آمد. پدر او مالک چند گدام، یک شرکت ساختمانی، یک فروشگاه زنجیره‌ای و سه رستورانت بود. کارهای رستورانت، او را مجبور می کرد تا ناوقت به خانه بیاید.

زمانی که کار پاک‌کاری تمام شد، مایک سوار بس شد و به خانه‌اش رفت. آن شب او می‌خواست تا زمانی که به خانه برسد با پدرش در این مورد گپ بزند و از او بخواهد تا آنها را درباره اینکه چگونه می‌شود ثروتمند شد، درس بدهد. مایک قول داده بود همین که با پدرش صحبت بکند، به من زنگ بزند اگر چند که بسیار دیر هم باشد.

ساعت 8 و نیم شب بود که گوشی به صدا درآمد.

من گفتم: "خوبش"؛ "صبا شنبه" و گوشی را سر جایش گذاشتم. پدر مایک موافقت کرده بود تا من و مایک را ملاقات کند.

تقریبا ساعت 7 و نیم صبح شنبه بود. سوار یک بس شدم تا به بخش فقیر نشین شهر بروم.

درس ها شروع شد:

"هر ساعت 10 سنت بریتان می‌توم."

حتی مطابق با معیارهای معاش کارگران در سال 1956، ده سنت در هر ساعت بسیار کم بود.

من و مایکل پدرش را در ساعت 8 صبح دیدار کردیم. او هنوز هم مصروف بود و برای بیشتر از یک ساعت با یکی از کارمندانش صحبت می‌کرد. هم‌چنانکه من به خانه ساده، کوچک و پاک پدر مایک وارد می شدم، مشاور ساختمانی او از خانه خارج شده و سوار موترش شد و آنجا را ترک کرد. مایک مرا در کنار دروازه دید.

مایک هم‌چنانکه دروازه را بر روی من باز می‌کرد، گفت: "پدرم کدی کودم کسی د تلیفون گپ می‌زنه. او دَ مه گفت که دَ حویلی پشت خانه منتظرش باشین."

هنگامی که پایم را در آستانه این خانه کهنه گذاشتم، صدای غژغژ کف چوبی کهنه به صدا درآمد. یک قالیچه ارزان رو به روی دروازه از طرف داخل گذاشته شده بود. این قالیچه سال‌ها در این مکان قرار داشت تا کف بوت های بی‌شماری را پاک نماید. اگر چند که پاک بود، اما ضرورت به جایگزین کردن داشت. قالیچه کهنه به نظر می‌رسید.

احساس دلتنگی کردم، هنگامی که وارد مهمانخانه تنگ که با کَوچ و چوکی‌های کهنه و از مُد رفته تزیین شده بود، وارد شدم. بر روی کوچ دو زن نشسته بودند. از نظر سنی کمی کلان‌تر از مادرم بودند. رو به روی خانم‌ها یک مرد با لباس آراسته مخصوص کارمندان نشسته بود. پتلون و پیراهن خاکی رنگ بر تن داشت، ظاهری پاک و آراسته داشت اما تشریفاتی به نظر نمی‌رسید و با خود کتابچه‌های کاری پاک همراه داشت. او ده سال کلان‌تر از پدرم بود؛ من می‌توانم بگویم که تقریبا 45 ساله بود. زمانی که من و مایک به طرف آشپزخانه که به حویلی راه داشت و چشم‌اندازی خوبی از حویلی پشت خانه را منعکس می‌کرد، رفتیم، آنها با لبخندی بر لب ما را همراهی کردند. من هم با شرمنده‌گی لبخندی به آنها زدم.

من از مایک پرسیدم که : "اینا کی استن؟"

مایک گفت: "اونا رَ میگی، اونا کارگرای پدرم هستن. امو پیرکی مسئول کارای گداما ست و او سیاسرا م مدیرای رستورانتای پدرم هستن. امو مردَکَه که دَ وخت داخل شدن دَ خانه دیدی، مشاور پدرم بود. او دَ یک پروژه سرک سازی تقریبا 50 میل دورتر از اینجه کار می‌کنه. پدرم یک مشاور دیگه داره که دَ بخش خانه‌سازی کارای پدرمه پیش می‌بره. پیش از اِیکه تو دَ خانه ما برسی، او از اینجه رفت."

من پرسیدم که: "پدرت کُلِ روزا همی کارا رَ انجام میته؟"

مایک هم‌چنانکه می‌خندید و یک چوکی را نزدیک من قرار داد تا بر روی آن بنشینم، گفت: "همیشه اِی قسمی نیست، اما کُله روزا همی رقمی ست."

مایک گفت: "از پدرم پرسان کدوم که می‌خایه راهای پیسه پیدا کدنه دَ ما یاد بته یا که نی."

من از مایک با حس کنجکاوی پرسیدم: "خو، او چی گفت؟"

مایک گفت: "اول خنده کد، اما باد از چند ثانیه گفت که یک پیشنهاد بریمان داره."

من گفتم: " اوه" و چوکی خود را به طرف عقب، نزدیک دیوار بردم؛ و بر روی دو پایه چوکی نشستم.

مایک هم مثل من نشست.

من از مایک پرسیدم: " می فامی که پیشنهاد پدرت چی است؟"

مایک گفت: "نی، اما امیالی می فامیم که پیشنهاد پدرم چی است."

ناگهان پدر مایک را در وسط دروازه حویلی پشتی دیدیم. من و مایک از جای خود به سرعت برخواستیم نه به خاطر این‌که به او احترام بگذاریم، بلکه به خاطر اینکه وحشت کرده بودیم.

پدر مایک هم‌چنانکه یک چوکی را برای نشستن نزدیک ما تِله می‌کرد، گفت: "او بَچا، آماده هستین."

من و مایک در حالیکه چوکی‌های خود را از طرف دیوار تِله کردیم تا رو به روی او بنشینیم، سرمان را به نشانه "بله" تکان دادیم.

او یک مرد بلند قد، تقریبا 6 فُت بلندی و وزنی با 200 پاوند بود. پدر من از او بلند قامت تر بود، وزنی مشابه اما پدرم 5 سال از پدر مایک پیرتر بود. آنها از هر نظر مانند یکدیگر بودند، اما نه از نظر نژادی. به نظر من از قدرت بدنی یکسانی برخوردار بودند.

پدر مایک از من پرسید : "مایک دَ مه گفت که تو بسیار دلت میخایه که پیسه پیدا کُنی؟ اِی گپ درست است، رابرت؟"

من با کمی ترس سرم را به سرعت تکان دادم و گفتم"بله." در پشت جملات و لبخند اش قدرت زیادی نهفته بود.

او گفت: "خو، اِی پیشنهاد مه ست. مه تو رَ درس می‌توم اما نی دَ فضایی رقم صنف درسی مکتب و نی شیوه تدریسی مکتب. تو بری مه کار می کنی و دَ عوضش مه تو رَ درس می‌توم. اگه تو بری مه کار نکنی، باز او وخت مام بریت درس نمی‌توم. اگه تو بری مه کار کنی، باز مالوم دارست که او وخت مه می تانم تو رَ تیزتر درس بتم. اگه می‌خایی که دَ اینجه

ششته و به گپای مه رقم مکتب‌واری گوش کنی، باید بریتان بگویوم که مه وخت اضافی ندارم. امی پیشنهادم است. انتخاب دَ دست خودتان ست، دلتان که قبول می‌کنین یا نمی‌کنین."

من پرسیدم: "بوبخشین، امکان داره که یک سئوال پرسان کنم؟"

پدر مایک با یک لبخند آزاردهنده گفت: "نی، دلتان که پیشنهاد مره قبول می‌کنین یا که نی. بسیار سرم بیروبار ست و نمی‌خایوم که یک لحظه از وختِ خوده تلف کنم. اگه امیالی نتانین قاطعانه تصمیم بگیرین و پاسخ مره بتین، باز هیچ وخت یاد نمی‌گیرین که چی قسم میشه پیسه پیدا کد. فرصتا دَ سختی به دست میآین و زودی کَدَم از دست میرن. فرصتا رقم ابر واری تیر میشن. باید بریتان بگویوم که زود و قاطعانه تصمیم گرفتن خودش یک مهارت مهم ست. فرصتی که از مه خواسته بودین، دَ اختیارتان ماندم، باید بریتان بگویوم که تا ده ثانیه دیگه یا درس شروع میشه یا که معامله ما نمیشه."

من گفتم: "پیشنهاد تانه قبول دارم"

مایک گفت: "مام قبول دارم."

پدر مایک گفت: "بسیار خوب. 10 دقیقه دیگه، خانم مارتین اینجه میایه. وختی که او دَ اینجه رسید، مه تمام گپا رَ دَ زو می‌گوم. بادیش تو و مایک کدی خانم مارتین دَ فروشگاه مه میرین و کاری‌تانه شروع می‌کنین. مه ساتی ده سنت بریتان می‌تم و شما سه سات دَ روزای شنبه دَ فروشگاه مه کار می‌کنین."

من گفتم: "اما مه امروز یک بازی سافت بال دارم، باز او رَ چی کنم؟"

پدر مایک آوازاش را کمی درشت‌تر کرد و گفت: "دِلت که قبول می‌کنی یا نی." من گفتم: "قبول می‌کنم. مه دَ عوض بازی سافت بال؛ بریتان کار می‌کنم."

30 سنت چشم به راه ما بود

در یک صبح شنبه زیبا، ساعت 9، من و مایک برای خانم مارتین کار را شروع کردیم. او یک زن مهربان و صبور بود. او همیشه به من و مایک می‌گفت که ما دو تا، او را به یاد دو پسرهایش می‌آوریم که کلان شدند و رفتند. اگر چند که زنی مهربان بود، اما او به کار سخت باور داشت و ما را به کار وا می‌داشت.

او نمی‌ماند تا ما بیکار باشیم. او واقعا یک کاردان بود. کار سه ساعته ما این بود که قوطی‌های اجناس را با یک صافی پردار پاک کنیم. ما آنقدر آنها را صافی می‌کردیم تا هیچ گرد و خاکی بر روی آنها نماند و دوباره آنها را سر جایشان قرار می‌دادیم. باید بگویم که یک کار بسیار خسته‌کن بود.

پدر مایک، کسی که من او را پدر ثروتمندم می نامم، مالک نه (9) فروشگاه کوچک دیگر مانند این با پارکینگ کلان وسایط نقلیه بود. این فروشگاه‌ها نسل جدیدی از فروشگاه‌های راحت و مجهز 7-11 بودند. در همسایه‌گی ما چند فروشگاه کوچک خوراکه فروشی بود که اجناسی همچو شیر، نان، مسکه و سیگرت را به فروش می‌رساندند. مشکل این بود که در هاوایی، به دلیل شرایط هوا، دروازه‌های فروشگاه باید همیشه باز باشند. به خاطر اینکه در آنجا هوا بسیار گرم است. دروازه‌های هر دو طرف فروشگاه باید به طرف جاده و پارکینگ وسایط نقلیه باز می‌بودند. هر لحظه یک موتر به داخل پارکینگ وارد شده و با ورود خود مقدار زیادی گرد و خاک بر روی اجناس فروشگاه می‌نشست.

ما در مکانی کار می‌کردیم که به هیچ وجه هواکش نداشت. به مدت سه هفته من و مایک در مورد کارهایی که در طول سه ساعت انجام می‌دادیم، به خانم مارتین گزارش می‌دادیم. چاشت زمانی بود که کار ما خلاص می‌شد، و خانم مارتین سه دانه سکه 10 سنتی را در کف دست هر یک از ما می‌گذاشت. باید بگویم که در سن 9 ساله‌گی در اواسط سال 1950، گرفتن سی سنت آنقدر هیجانی نبود. در آن زمان قیمت مجله‌های تصویری کودکان، ده سنت بود و من از آنجا که علاقه شدیدی به مجله‌های تصویری کودکان داشتم، پولی را که از کار در فروشگاه پدر مایک به دست می‌آوردم برای خرید این مجله‌ها مصرف می‌کردم و سپس به خانه می‌رفتم.

در چهارشنبه هفته چهارم، به اندازه‌یی تحت فشار بودم که حاضر بودم تا کار را رها کنم. من موافقت کرده بودم تا تنها در آنجا به این خاطر کار می‌کنم تا پدر مایک به من یاد بدهد که چطور می‌توانم پول بسازم، ولی من حالا یک برده 10 سنت در هر ساعت بودم. تا آن زمان، من به جز آن روز شنبه که برای نخستین بار یکدیگر را دیدار کردیم، پدر مایک را دیگر ندیدم.

هنگام نان چاشت به مایک گفتم: "مه اِی کاره ایلا میتوم." نان چاشت فروشگاه بسیار بد بود. کار بسیار خسته‌کن بود و حالا من حتی شنبه‌یی نداشتم تا برای آن برنامه‌یی بچینم. اما 30 سنت چیزی بود که انتظار مرا می‌کشید.

در این زمان مایک خندید.

من با خشم و ناراحتی از او پرسیدم: "سر چی می‌خندی، کدام گپ خنده‌دار زدم؟"

مایک پاسخ داد: "پدرم اِی روزه پیش بینی کده بود. او دَ مه گفت که اگه خاستین استعفا بتین، یک دَفَه پِیشِش بریم."

من با خشم گفتم: " چی؟ پدرت منتظر مه بوده که از ای کار دلسرد شوم؟"

مایک گفت: "تا یک اندازه. پدرم کدی دیگه مردما فرق داره. شیوه آموزششم کدی پدرت فرق داره. پدر و مادر تو زیاد گپ می‌زنن، اما پدر مه همیش خاموش ست و کمتر گپ می‌زنه. تو فقط تا امی شنبه حوصله کو. بریش می‌گوم که تو بری ملاقات آماده استی."

من گفتم: " تو دَ مه میگی که مه آماده شدم؟"

مایک گفت: "نی، واقعا نی، اما شاید. ای گپا را بان، تا روز شنبه حوصله کو تا پدرم خودیش بریت توضیح بته."

روز شنبه منتظر نوبت

آماده‌ی روبه‌رو شدن با پدر مایک بودم. حتی پدر اصلی‌ام هم از شیوه کاری او خشمگین بود. پدر واقعی‌ام، کسی که من او را پدر فقیرم می‌نامم، بر این باور بود که پدر ثروتمندم قانون کار اطفال را نقض کرده و از این خاطر باید تحت پیگرد قانونی قرار بگیرد.

پدر تحصیل کرده‌ام به من توصیه می‌کرد آنچه استحقاقش را دارم از او بگیرم یعنی دست کم 25 سنت در هر ساعت. پدر فقیرم شدیدا به من تاکید کرد که اگر برای افزایش معاش کاری نکنم، باید هر چه زودتر از این کار لعنتی استعفا بدهم.

پدر فقیرم با خشم می‌گفت: " بچیم، تو دَ ای کار لعنتی هیچ ضرورت نَداری."

در ساعت 8 صبح روز شنبه، من به سوی همان دروازه غژغژ کن خانه مایک در حرکت بودم.

وقتی وارد خانه شدم، پدر مایک مرا دید. به من گفت: "دَ اونجه بشین و منتظر باش." این را گفت و به طرف دفتر کوچک‌اش که نزدیک اتاق خواب قرار داشت رفت و از چشم‌ها ناپدید شد.

من به اطراف اتاق نگاه کردم اما مایک را ندیدم. احساس بدی به من دست داده بود. با احتیاط نزدیک همان دو خانمی که چهار هفته پیش آنها را دیده بودم، نشستم. آنها کمی خود را تکان دادند تا من هم به راحتی به روی آن کَوچ کهنه بنشینم.

45 دقیقه گذشت و من هنوز منتظر بودم. مدیران رستورانت‌های پدر مایک تقریبا 30 دقیقه پیش با او دیدار کرده بودند و از آنجا رفتند. غیر از آن دو مدیر، مرد کهن سالی نیز بیست دقیقه نزد او بود و سپس از آنجا رفت.

اتاق خالی بود و من در آن روز بسیار زیبای آفتابی در اتاق مهمانخانه تاریک او نشسته بودم. منتظر بودم تا با یک آدم کنجوس که از بچه‌ها سوء استفاده می‌کند سخن بزنم. آوازش را می‌شنیدم که با کسی در تلیفون صحبت می‌کرد و به من هیچ توجهی ندارد. حاضر بودم تا به بیرون رفته و کمی پیاده روی کنم، اما نمی‌دانم که چرا هیچ پایم پیش نمی‌رفت.

بالاخره، پانزده دقیقه بعد، تقریبا در ساعت 9 صبح، پدر ثروتمندم از دفتر کارش بیرون آمد. هیچ چیزی نگفت اما با دستش به من اشاره کرد که به دفتر دلگیر خاکی رنگش داخل شوم.

پدر ثروتمندم، همان طوری که بر روی چوکی دفتراش قرار می‌گرفت، گفت: "خُب، چی می‌خوایی؟ می خوایی که معاش ته افزایش بتم یا می‌خوایی از ای کار استعفا بِتی؟"

در حالی که نزدیک بود گریه کنم، گفتم: "خُب، شما سر گپ‌تان نیستین." برای پسری 9 ساله مثل مه بسیار دشوار بود تا با یک مرد کلان سال مثل پدر مایک بحث کنم. "خودت گفتی اگه بریت کار کنم، باز بری مه راه پیسه پیدا کدنه یاد میتی. خو، مام بریت کار کدم. بسیار زامت کشیدم، حتی از بازی سافت بالم تیر شودوم تا بریت کار کنم. اما شما هیچ سر گپ‌تان نیستین. تا امیالی هیچ چیزی دَ مه یاد ندادین. تو امو آدم کنجوسی هستی که تمام مردم شار او قسمی از شما تاریف می‌کنن. یک مرد کنجوس هستی. دیوانه پیسه هستین و دَ کارمندای خو هیچ توجه ندارین که اونا چی‌قد زامت می کشن. حتی امیالی هم بری مه احترام قایل نشدین و مره ده اینجه منتظر ماندین. مه یک بچه نه ساله هستم، با مه باید بهتر رفتار می‌کدی، مه لیاقت رفتار بهتری رَ داشتم."

پدر ثروتمندم چوکی‌اش را نزدیک میز رو به رویش تیله کرد و دستانش را زیر کله خود ماند، لق لق مرا نگاه می‌کرد. گویی که مرا زیر ذره بین قرار داده و مرا بررسی می‌کند.

او گفت: "بد نیست. دَ مدت کمتر از یک ماه، تو اَم رقم زیادترِ کارمندایم گپ می‌زنی و گِلَه می‌کنی."

از سخنانش هیچ چیزی نفهمیدم، و با لحنی گِله آمیز به شکایت خود ادامه دادم و گفتم: "چی. مه فکر می‌کدم که سر گپایت ایستاد استی و مره درس میتی. اما حالی متیقن هستم که می‌خایی مره شکنجه کنی؛ بیخی ناجوانیست."

پدر ثروتمند به آرامی گفت: "کمی زیاده روی می‌کنی، یک ذره فکر کو، امیالی مه تو رَ درس می‌توم."

با خشم گفتم: "تو مره چی یاد دادی؟ هیچ چی! دَ اِی مدتی که موافقت کدم که دَ فروشگاهِت کار کنم تا امیالی یک دفعهم کدی مه گپ نزدی. ساتی ده سنت دَ مه میتی. اِی چی ست، فکر می‌کنی که دَ مه معاش میتی، ها! باید علیه تان دَ حکومت شکایت کنم. می فامی، ما دَ کشورمان قانون کار اطفاله داریم. میفامی، پدرم کارمند دولت ست."

پدر ثروتمند گفت: "اوه خدای مه! ماشینت نفته، آفرینت به خدا، تو هم مثل بیشتر کارگرایم که قبلا بریم کار میکدن گپای کلان کلان می‌زنی. امو آدمایی که یا از اخراج‌شان کَدُوم یا خودشان استعفاء دادن و از اینجه رفتن."

علی رغم اینکه یک پسر 9 ساله بودم، در وجودم شجاعت بسیاری احساس کردم و با جرات گفتم که: "خوب، دیگه چی می‌خایی بوگویی. شما دَ مه دروغ گفتین. مه بری‌تان کار کدوم، اما دَ فکرم که بیخی از یادتان رفته که دَ روز اوله دَ مه چی گفتین. تیر از یک راه پیسه پیدا کدن، شما هیچ چیزم دَ مه یاد ندادین."

با خونسردی از من پرسید: "چرا فکر می‌کنی که مه واقعا دَ تو هیچ چیز یاد ندادم؟"

من با آوازی خشن گفتم: "از خاطرِ ایکه تو کدی مه هیچ گپ نزدی. سه هفته ست که مه بریت کار کده راهی‌ستم، اما تو دَ مه هیچ چیز یاد ندادی."

پدر ثروتمند از من پرسید: "تو فکر می‌کنی که شیوه یادگیری اِی قسمی است که استاد دَ پیش روی شاگردا دَ مکتب گپ زده بُورَه؟"

من گفتم: "بله، آ"

با لبخندی بر لب به من گفت: **"ای امو شیوه‌یی ست که دَ مکتب شما رَ درس می‌تن. باید بریت بگویوم که زنده‌گی اِی قسمی آدما رَ درس نمیته، دَ جرات گفته میتانم که زنده‌گی بهترین استاده. خودت می فامی که دَ بیشتر وختا، زنده‌گی همرایت گپ نمی‌زنه، بلکه دَ یک قسمی تو رَ تِله می‌کنه تا تو رَ وارد یک جریان خاص کُنه. هر تِله یا فشار زنده‌گی دَ تو میگه که " از جایت بخیز، چشمای خوده واز کو. مه می‌خایوم یگان چیزایی دَ تو یاد بتوم"**

من از خودم پرسیدم: "این مردکه دَ مورد چی گپ می‌زنه؟ مه که نفامیدم. زنده‌گی مره تله می‌کنه و کدی مه گپ می‌زنه؟ بی از او، حالی مه نمی خایم بریش کار کنم. اگه بخایم می‌تانم او رَ دَ بندی خانه روان کنم."

"اگه درسای زنده‌گی رَ یاد بگیری، خوب پیش میری و اگه اونا رَ نادیده بگیری، یک قسم تو رَ فشار بِته که زیر فشاریش توته توته شوی. آدما دَ مقابل فشارای زنده‌گی دو کار انجام می‌تن؛ بعضی آدما اجازه میتن که زنده‌گی اونا رَ دَ حاشیه ببره و بعضی آدمای دیگه اعصاب‌شان خراب میشه و مثل آدمای کله شق دَ طرف زنده‌گی تِله می‌کنن؛ زنده‌گی د سونه اونا تله می‌کنه و اونا د طرف زنده‌گی تله می‌کنن. اما اونا فشار زنده‌گی رَ سر رییسا، کار یا شوهر یا همسرشان خالی می‌کنن. اصلن نمی فامن که اِی زنده‌گی ست که اونا رَ تِله می‌کنه، نی کودم چیز دیگه."

به سخنانش گوش می‌کردم، اما واقعا از سخنانش چیزی نمی‌فهمیدم.

"زنده‌گی تمام آدما رَ تِله کده و به حاشیه می‌بَرَه. بعضی آدما دَ مقابل فشارای زنده‌گی خوده از دست میتن. بعضی دیگه کدیش جگره می‌کنن. تعداد کمی از آدما استن که درسای زنده‌گی رَ یاد میگیرن و پالو دَ پالویش پیش میرن. از اِیکه زنده‌گی اونا رَ تحت فشار قرار میته هیچ خفه نمیشن، بلکه با آغوش باز او رَ قبول کده، کدیش گذاره می‌کنن. اِی آدما که تعدادشان کم ست، چیزای خوبی از فشارای زنده‌گی رَ یاد می‌گیرن و اونا رَ عملی می‌کنن. زیادترِ آدما دَ همچو شرایط، خوده از دست میتن و تعداد کمی رقم تو کدی زنده‌گی جنگ می‌کنن."

پدر ثروتمند از جای خود بلند شد و کلکین کهنه غژغژکن چوبی را که به ترمیم نیاز داشت، باز کرد.

آنگاه در ادامه گفت: **"اگه تو درسای زنده‌گی رَ خوب یاد بگیری، باز او وخت دَ یک مرد جوان هوشیار، باهوش،**

پیسه‌دار و سرزنده تبدیل خاد شدی. اما اگه دَ مقابل فشارای زنده‌گی سر خم کنی، او وخت همیش از کارت شکایت می‌کنی که اِی چی رقم کار است، معاشِ کم می‌گیری و گنایشه سرِ رییس خود می‌پرتی و همیش از مشکلات گِلَه می‌کنی. او وخت همیش منتظر یک حادثه غیرمنتظره یا معجزه هستی که دَفَتَن کودم گنج پیدا کنی و تمام مشکلات مالیِ‌ات حل شوه."

سپس پدر ثروتمند به من نگاه کرد تا مطمئن گردد که آیا هنوز هم به سخنانش گوش می کنم یا نه. او مستقیما به چشم‌های من نگاه می‌کرد. من هم لق لق به چشم‌های او نگاه کردم. با چشم های خوی با یکدیگر سخن می‌زدیم. بالاخره به مفهوم سخنانش پی بردم و دانستم که او می‌خواهد به من چه بگوید، از خجالت چشم‌های خود را به سوی دیگر دوختم. **فهمیدم که او حق به جانب است و او راست می گوید. من او را مقصر و مسوول می‌دانستم. از او خواستم تا راه پول پیدا کردن را به من یاد بدهد اما من با او جنگ می کردم.**

پدر ثروتمند ادامه داد: **"یا اگه تو از او کسایی استی که جرات مقابل شدن با حوادث زنده‌گی رَ ندارن، پس باید بریت بگویوم که هر پیره دَ مقابل فشارای زنده‌گی خودته از دست داده و فراره به قرار ترجیح میتی. و یا اگه از او قسم آدمایی که تمام عمرشه بدون خطرکردن زنده‌گی می‌کنن، و حاشیه امن رَ انتخاب می‌کنن، آهسته می‌آیند و آهسته میرن و منتظر اتفاقاتی می‌باشن که هرگز نمیایه. اگه اِی قسمی هستی، بدان که رقم یک پیره‌کی خسته کن می‌میری. اندیوالای زیادی داری که تو رَ بسیار دوزد دارن از خاطر اِیکه یک آدم زیاد زامت کش بودی. دَ حقیقت تو تمام عمرته بدون خطرکدن تیر کدی و راه کجه نرفتی. اما حقیقت یک چیز دیگه است. حقیقت اِی است که تو دَ زنده‌گی اجازه دادی تا تو رَ کدی فشارایش توته توته کنه. اگه یک ذره فکر کنی، باز خاد دیدی که زنده‌گی تو رَ خلع سلاح کده و دلیلش اِی است که تو از خطرکدن می ترسی و حاشیه امن رَ انتخاب می‌کنی. زنده‌گی چندین پیره روی خوش به تو نشان داده تا برنده بازی زنده‌گی شوی، اما ترس از باختن دَ بازی روزگار تو رَ نمی‌مانه تا خطر کنی. اِی احساس دَ وجودت عمیقتر و عمیقتر می‌شه، فقط و فقط تو امو کسی هستی که می‌فامی که دَ دلت چی گپ ست. انتخاب دَ دست خودت ست و تو خطر نکدنه (حاشیه امن) انتخاب می‌کنی."**

دوباره نگاه های ما به همدیگر گره می‌خورد. برای ده ثانیه لق لق به یکدیگر نگاه می‌کنیم. به سخنانش می‌اندیشیدم تا مفهوم اصلی آن را درک کنم.

من از او پرسیدم: "شما می‌خاستین که مره تحت فشار قرار بتین تا کاره ایلا بتوم؟"

پدر ثروتمند لبخندی زد و گفت: **"بعضی آدما اِی قسمی فکر می‌کنن. اما قصد مه اِی بود که دَ تو یک کم‌وُرِی مزه زنده‌گی رَ بچشانم."**

با آنکه هنوز خشمگین بودم، اما کمی جدی‌تر، پرسیدم: "کودم مزه زنده‌گی، از کودم مزه زنده‌گی گپ می‌زنی؟"

آماده یادگیری هستید؟

"باید بریتان بگویوم که تا امیالی شما دو تا، اولین کسایی هستین که از مه خاستن که بریشان راه پیسه پیدا کدنه یاد بتم. زیر دست مه زیادتر از 150 کارمند کار می‌کنه، اما تا امیالی هیچ کودم از اونا از مه پرسان نکدن که مه دَ مورد پیسه چی می‌فامم. هر پیره که پیش مه می‌آمدن، فقط از مه می‌خاستن که معاش شانه افزایش بِتُم، اما یک دفهم نشد که از مه بخاین که بریشان راه پیسه پیدا کدنه یاد بتم. از امی خاطر، بهترین سالای زنده‌گی خوده بری پیسه کار می‌کنن و اِی روزای نهایت با ارزشه از دست می‌تن. عمر قیمتی‌شان دَ کار کدن و پیسه پیدا کدن تیر می‌شه، بدون ایکه بفامن بری چی کار می‌کنن."

من روی چوکی خود نشسته بودم و با شور و شوق به سخنان پدر ثروتمند گوش می‌کردم.

"وختی که مایک بچیم دَ موردت به مه گفت که می‌خایی راه پیسه پیدا کدنه یاد بگیری، تصمیم گرفتم که بریت شرایطی رَ جور کنم که شبیه به یک زنده‌گی واقعی باشه. مه می‌تانستم رقم استادای مکتب بریت گپ بزنم، اما اِی کاره نکدوم. غیر مستقیم گپای زیادی رَ دَ تو گفتم، اما تو هیچ کودم از اونا رَ نشنیدی. از امی خاطر، تصمیم گرفتم اجازه بتم که زنده‌گی یک کمی وُرِی تو رَ نوازش کنه، او وخت خوب گپای مه رَ می‌شنوی. اصلن از امی خاطر بریت ساتی 10 سنت می‌دادم."

من گفتم: "خو، از کار کدن بری 10 سنت چی درس یاد گرفتیم؟ فقط فامیدیم که شما بسیار کنجوس آدم استین و کارمندای خوده به بیگاری مجبور می کنین؛ امی قسم نیست؟"

پدر ثروتمندم به چوکی‌اش تکیه داد و با آوازی بلند خندید. به گونه‌یی می‌خندید که گویا همین لحظه می‌خواهد از درون منفجر شود. بالاخره، پس از اینکه خنده‌هایش به پایان رسید، گفت: **"بهتر ای ست که نظر خوده زود تغییر بتی. بس کو، مره دیگه گناهکار مشکلات خود حساب نکو، بس است اِی طرز فکر که مه مشکلت استم. اگه فکر می‌کنی که مشکل کارایت مه استم، پس تو باید مره تغییر بتی. اما اگه بفامی که مشکلات از خاطر پای لنگ خودت ست، او وخت طبعن دَ اِی فکر میفتی که خودته تغییر بتی، دَ امی فاصله زمانی، چیزایی رَ یاد می‌گیری و دَ مقابل فشارای زنده‌گی عاقلانه‌تر عمل می‌کنی. زیادترِ مردما می‌خاین که کُلِ دنیا رَ تغییر بتن، اما یک چیز بسیار قیمتی و یک لعل ناب از یادشان رفته و او خودشان ست. واقعن نمی‌فامن که دنیا تغییر نخاد کد اگه خودشان تغییر نکنن. بان که بریت بگویوم که تغییر دادن خودت بسیار آسان‌تر از تغییر دادن دیگرا ست."**

من گفتم: "ولا هیچ نفامیدم."

پدر ثروتمند در حالی که کاسه صبرش پر می‌شد، گفت: "مره مقصر مشکلاتت ندان."

من گفتم: "اما شما بودین که 10 سنت دَ مه معاش می‌دادین."

پدر ثروتمند لبخند زنان از من پرسید: "خو، تو چی یاد گرفتی؟"

با پوزخندی شیطنت آمیز گفتم: "فامیدم که یک آدم بسیار کنجوس استی."

پدر ثروتمند گفت: **"ببی، تا اَنوزَم فکر می‌کنی که مه مشکلت استم، اما باید بفامی که خودت مشکل استی. خو، فکر کو که مه مشکلت استم، اما بفام که کدی اِی قسم طرز فکر هیچ چیزی یاد نمی‌گیری. خو، حالی فکر کو که مه مشکلت استم، تو همرای مه چی کده می‌تانی؟"**

من گفتم: "اگه معاش مره افزایش نتی و دَ مه احترام نمانی و راه پیسه پیدا کدنه یاد نتی، باز او وخت استعفاء می‌تم."

پدر ثروتمندم گفت: "خوبش. اِی دقیقن امو کاری است که زیادتر مردما انجام می‌تن. اونا کار فعلی خوده ایلا داده و دَ امید معاش و موقف بهتر پشت یک کار دیگه می‌باشن. فکر می‌کنن که کار جدید، عاید زیادتر و موقف بهتر مشکلات شانه حل می‌کنه، دَ حالی که دَ زیادتر وختا اِی قسمی نیست."

من پرسیدم: "پس کودم چیز مشکله حل می‌کنه؟ مقصدتان اِی نیست که امی 10 سنت مشکله حل می‌کنه؟"

بر لبان پدر ثروتمندم لبخندی نشست، آنگاه گفت: "اِی کاری است که دیگرا انجام می‌تن. دَ کدام جایی کار می‌کنن و یک مقدار معاش می‌گیرن که خودشان می‌فامن اِی مقدار پیسه هیچ دردی از اونا رَ دوا نمی‌کنه. هر چند خودشان و خانوادایشان کدی مشکلات اقتصادی مواجه هستن، اما اِی کاری است که زیادترِ مردما انجام می‌تَن، باز منتظر کودم معجزه هستن و یا منتظر اِی هستن که نامشان دَ قرعه‌کشی لاتری برایه. فکر می‌کنن که پیسه زیاد مشکلات‌شانه حل می‌کنه، دَ حالیکه اِی دور از واقعیت ست. بعضی از مردما به اِی معاش کم قناعت کده و بعضی دیگه یک کار دیگه میآفن و سخت تر کار می‌کنن اما بازم معاش شان کم ست."

من بر روی چوکی‌ام به کف اتاق چشم دوخته بودم و به این می اندیشیدم که واقعا پدر ثروتمندم چه می‌خواهد بگوید. پس از اندیشه‌ی عمیق، طعم و مزه زنده‌گی را می‌چشیدم. واقعا می‌فهمیدم که مزه زنده‌گی چگونه است. بالاخره به طرف پدر ثروتمند نگاه کرده و پرسشم را دوباره تکرار کردم. "پس کودم چیز مشکله حل خاد کد؟"

او در حالی‌که با انگشتش به نرمی به کله‌ام زد، گفت: **" امی توپ که وسط گوشایت ست."**

در این لحظه بود که از دیدگاه مهم و باارزش پدر ثروتمندم آگاه شدم. نکته اساسی که او را از کارمنداناش و همچنان پدر فقیرم جدا می‌نمود، نکته‌ای که او را به یکی از ثروتمندترین مردان هاوایی تبدیل کرد. در حالیکه پدر تحصیل کرده، اما فقیرم، تمام عمرش با مشکلات اقتصادی دست و پنجه نرم می‌کرد. این یگانه دیدگاهی بود که تفاوت‌های زیادی را در زنده‌گی پدر ثروتمندم ایجاد کرد و باعث دگرگونی‌های بزرگی در شیوه زنده‌گی‌اش شد.

پدر ثروتمند، این نکته نظر را بارها و بارها گفت و من آن را درس شماره 1 گذاشتم: **"طبقه‌ی فقیر و متوسط جامعه بری پیسه کار می‌کنن، اما بری پیسه‌دارا وضعیت دیگه قسم ست، پیسه بری اونا کار می‌کنه."**

در آن صبح آفتابی شنبه چیزی را یاد گرفتم که با نظرات پدر فقیرم بسیار متفاوت بود. دقیقا در سن 9 ساله‌گی فهمیدم که هر دو پدرم، هم پدر فقیر و هم پدر ثروتمندم، می‌خواهند تا چیزهایی یاد بگیرم. هر دو پدرم مرا به ادامه تحصیلات تشویق می‌کردند، اما رشته‌های پیشنهادی آنها کاملا متفاوت بود.

پدر بسیار تحصیل کرده‌ام به من توصیه می‌کرد تا همان کاری را انجام بدهم که او پیش از این کرده است. او می‌گفت: **"بچیم، مه می‌خایم که تو خوب درس بخانی و نمرات خوب بگیری، باد از او میتانی یک کار خوب، با عاید بلند دَ یک شرکت کلان بیافی."** اما پدر ثروتمندم از من می‌خواست کارکرد پول را یاد بگیرم تا بتوانم آن را برده خود بسازم و من ارباب او. درس شماره یک او از طریق نصیحت‌ها و بازی‌های روزگار در ذهنم جای گرفت نه از طریق حضور در مکتب و رهنمایی‌های استادان.

پدر ثروتمندم درس شماره 1 را این چنین ادامه داد که "بسیار خوش استم که از خاطر معاش 10 سنتی که بریت دَ هر سات می‌دادم، خفه شدی. اگه می‌فامیدم که تو به امی پیسه کم راضی استی و بدون کودم نارضایتی دَ کارت ادامه میتی و البته هیچ وخت از مه خفه نمی‌شی، طبعن مالوم دار ست که بدون کودم خجالتی بریت می‌گفتم که تو رَ درس داده نمی‌تانم. باید بفامی که یک شیوه آموزشی صحیح همیش به شوق و علاقه، هیجان و حرارت ضرورت داره. عصبانی‌شدن یک قسمت کلان از اِی فرمول آموزشی ست. خفگی و عشق هر دویِش دَ وجود آدم شوق و حرارته ایجاد می‌کنه. وختی گپ پیسه ست، **زیادترِ مردما میخاین دَ نهایت امنیت و آرامش پیسه پیدا کنن. از امی خاطر اشتیاق و حرارت به اونا فرمان نمیته، بلکه اِی ترس ست که دَ اونا فرمان میته و نمی‌مانه که پای پیش بانن."**

من پرسیدم: "پس، از امی خاطر، کاری رَ قبول می کنن که معاشش کم ست؟"

پدر ثروتمند گفت: **"بله امی قسم ست؛ بعضی مردما میگن که مه از کارمندایم بیگاری می‌کشم، از خاطریکه معاشی که مه دَ اونا میتوم کمتر از معاش کارخانه شکرسازی و دولت ست. نی، اِی قسمی نیست بلکه امی مردما خودشان اجازه میتن که دیگه کسا از اونا بیگاری بکشن. دَ حقیقت، اونا هستن که می ترسن، نی مه."**

من گفتم: "اما فکر نمی‌کنین که باید معاششانه افزایش بتین؟"

"مه اِی کاره کده نمی‌تانم. از اِی هم که بگذریم، باید بریت بگویوم که معاش زیادتر هیچ وخت مشکلاته حل نمی‌کنه. فقط یک دفه وضعیت پدرته سیل کو. او پیسه بسیار زیاد کمایی می‌کنه، اما هنوزم نمیتانه صورت حسابای خوده بته. اکثر مردمایی که معاش زیاد می‌گیرن، فقط قرضایشان زیاد شده میره، نی دارایی هایشان."

من با لبخندی بر لب گفتم: "پس از امی خاطر، ساعتی 10 سنت به مه میدادی؟ دادن معاش کم یک بخش از امو درس تان ست؟"

پدر ثروتمند هم با لبخندی بر لب گفت: **"بله، بیخی درست گفتی. سیل کو پدرت دَ مکتب رفت و با نمرات بسیار خوب تحصیلات عالی خوده تمام کد، پس باید معاش خوبی هم داشته باشه. بسیار خب، پدرت معاش خوبی داره، اما به کودم دلیل هنوزم کدی مشکلات مالی دست به گریبان است، دلیل اصلی اش اِی است که او هیچ چیزی دَ مکتب درباره راهای پیسه پیدا کدن یاد نگرفت. در راس همه اِی موارد، اولین باور غلط او اِی بود که بری پیسه کار کنه، نی ایکه پیسه بریش کار کنه."**

من پرسان کردم: "و شما اِی کاره نمی‌کنین؟"

پدر ثروتمند گفت: "نی، واقعا نی. اگه می‌خایی که راهای کارکدن بری پیسه رَ یاد بگیری، بهتر ای است که دَ مکتب بومانی. مکتب امو جایی است که اِی چیزا رَ به آدما یاد میتن. اما اگه می‌خایی که پیسه بریت کار کنه، باز او وخت مه تو رَ یاد میتم. فراموش نکنی که تمام اِی چیزا فقط دَ خودت بسته‌گی داره که می خایی یاد بگیری یا نی."

من پرسیدم: **"دَ اِی دنیای کلان، هیچ کسی پیدا نمی‌شه که بخایه راهای پیسه پیدا کدنه یاد بگیره؟"**

پدر ثروتمند گفت: **"نی. می‌فامی چرا؟ از اِی خاطر که کار کدن بری پیسه بسیار راحت‌تر است، خاصتن وختی که ترس اولین احساست دَ مورد پیسه پیدا کدن باشه."**

واقعا چیزی از گفته هایش نمی‌فهمیدم و از همین خاطر گفتم: "از گپای‌تان هیچ چیز نفامیدم."

پدر ثروتمند گفت:**"فعلن نمی‌خایه که دَ مورد اِی چیزا تشویش داشته باشی. فقط ایره بوفام که ترس باعث میشه تا زیادتر آدما دَ یک کار باقی بمانن، ترس از جیب خالی و ناتوانی دَ مورد پرداخت صورت حسابا، ترس از اخراج از وظیفه، ترس از بی پیسه‌گی، ترس از شروع کدن یک کاروبار نو. اِی قیمت آموزش بری یادگیری یک پیشه یا تجارت و به دنبالش کار کدن برای پیسه است. اِی یک حقیقت ست که اکثر مردما برده پیسه میشن و باد از او سر رییس‌شان خفه می‌شن."**

من پرسیدم: "پس اگه بخایم پیسه بریم کار کنه، باید یک راه کاملن متفاوته دَ پیش بگیرم؟"

پدر ثروتمند پاسخ داد: "قطعن، قطعن امی قسم است."

سپس برای چند لحظه‌یی خاموش بودیم و در آن صبح شنبه به مناظر زیبای هاوایی چشم دوختیم. به این فکر می‌کردم که دوستانم حتما لیگ کوچک بیسبال خویش را آغاز کرده‌اند. اما به هزار دلیل، خداوند را سپاسگذاری می‌کردم که تصمیم گرفته بودم تا برای ساعتی 10 سنت کار کنم. در آن لحظه احساس می‌کردم که چیزهایی را فرا گرفته‌ام که دوستانم در مکتب نیاموخته‌اند.

پدر ثروتمند گفت: "بری آموزش آماده‌هستی؟"

من با شور و شوق گفتم: "بله، کاملن."

پدر ثروتمندم گفت: **"مه دَ قولم عمل کدوم. مه تو رَ غیر مستقیم آموزش می‌دادم، از دور مراقب تو بودم. بسیار خوبه که تو دَ سن 9 ساله‌گی، فامیدی که کار کدن بری پیسه چی مزه‌یی داره. حالی فقط امی چند هفته کاری دَ ماه گذشته رَ ضرب پنجاه سال کو تا ببینی که اکثر مردمای اطراف ما عمر قیمتی‌شانه صرف چی چیزایی می‌کنن."**

من گفتم:"نمی‌فامم."

"وختی که دَ اولین پیره بری درخواست کار دَ نوبت بودی تا مره ببینی، و پیره بعدی که از خاطر افزایش معاشت آمده بودی، چی احساس داشتی؟"

من گفتم: "احساس خوبی نداشتم."

پدر ثروتمند گفت: "اگه کار کدن بری پیسه رَ انتخاب می‌کدی، او وخت تو هم زنده‌گیت رقم اکثر مردم دنیا بود. وختی که خانم مارتین سه دانه سکه 10 سنتی رَ دَ دستایت ماند، چی احساس داشتی؟"من گفتم:" احساس کدوم که کم ست. واقعا کودم پیسه‌یی نبود. ناامید شده بودم."

"اِی امو احساسی است که تمام کارمندا وخت گرفتن معاش شان دارن. مخصوصن وختی که می‌بینن مالیات و سایر مصارف ازیش کسر شده. اما تو از اونا خوش چانس‌تر استی، از خاطریکه تو تمام پیسِه گرفتی."

من با تعجب پرسیدم: "مقصدتان اِی است که اکثر کارگرا تمام معاش شانه نمی‌گیرن؟"

پدر ثروتمند گفت: "بله، البته که نمی‌گیرن. اول دولت سهم خوده از معاش کارگرا دور میته."

من گفتم: "چی قسمی اِی کاره می کنه؟"

پدر ثروتمند پاسخ داد: "از طریق مالیات. وختی پیسه پیدا می‌کنی باید مالیات بتی. همچنان وختی که خرچ می‌کنی باید مالیات بتی. دَ وقت پس اندازم باید مالیات بتی. حتی وختی که می‌میری باید مالیات بتی."

من با کمی ناراحتی گفتم: "خوب چرا مردم اجازه میتن که دولت همرای شان اِی کاره کنه؟"

پدر ثروتمند با لبخندی بر لب گفت: "پیسه دارا اجازه نمیتن. اما اِی مردمای فقیر و طبقه متوسط جامعه هستن که اجازه میتن دولت کدی شان اِی کاره کنه. شرط می‌زنم که عایدات مه از پدرت زیادتر ست اما او از مه کده زیادتر مالیات می‌ته."

من پرسیدم: "اِی چی‌طو ممکن است؟"

گفته‌هایش برای پسر 9 ساله‌ای همچو من هیچ مفهومی نداشت. نمی‌فهمیدم که او درباره چه چیز صحبت می‌نماید. در ادامه از او پرسیدم: "چرا مردما اجازه میتن تا دولت اِی کاره کنه؟"

پدر ثروتمندم در سکوت محض رو به روی من نشست. حدس زدم که او از من می‌خواهد تا به جای پرحرفی به سخنانش گوش کنم.

بالاخره تصمیم گرفتم تا دست از صحبت‌های بی‌جا بردارم و آرام بر روی چوکی بنشینم. از صحبت‌هایش زیاد خوشم نیامد. می‌دانستم پدر تحصیل کرده‌ام همیشه از پرداخت مالیات‌های کمرشکن شکایت می‌کرد، اما واقعا هیچ وقت برای حل مشکلش هیچ کوششی نکرده بود. با خود گفتم که آیا زنده‌گی او را تحت فشار گرفته و به حاشیه می‌راند؟

پدر ثروتمندم آهسته و به آرامی در چوکی‌اش جابجا شد و به من نگاه می‌کرد. پس از چند ثانیه از من پرسید: "بری یادگیری آماده هستی؟" سرم را به آرامی به علامت بله، تکان دادم.

"امو رقمی که قبلن بریت گفتم، چیزای زیادی است که باید یاد بگیری. اگه می‌خایی که پیسه بریت کار کنه باید ای رَ بفامی که یادگیری اِی راها یک عمر طول می‌کشه. ببین جوانای زیادی چهار سال دَ دانشگاه درس می‌خانن تا سند بگیرن، امی که فراغت حاصل کدن، باز فکر می‌کنن که آموزش شان خلاص شده. از قبل می‌فامیدم که تحقیق دَ مورد پیسه وخت زیادی از زنده‌گی رَ می گیره، دَ حقیقت از اِی خاطر بود که هر چی قد زیادتر دَ موردش تحقیق می‌کدم، باز می‌دیدم که ضرورت است که دَ موردش زیادتر و زیادتر بفامم. اکثر مردما دَ مورد موضوع خوب نمی‌فامن. دَ وظیفه میرن، معاش می‌گیرن، کوشش می‌کنن تا یک توازنه بین عایدات و مصارف‌شان ایجاد کنن و بس. اول از همه از خودشان پرسان می‌کنن که ما خو کار می‌کنیم و پیسه کمایی می‌کنیم، باز چرا کدی مشکلات مالی دست به گریبان استیم؟ باد از او اِی به ذهنشان میایه که پیسه زیاد مشکلات شانه حل می‌کنه. دَ بین مردما، تعداد کمی هستن که متوجه میشن که نبود آموزش

مالی مشکل اساسی شان است نی کودم چیز دیگه."

من که کمی گیج شده بودم، پرسیدم: "پس پدرم مشکلات مالیاتی داره از خاطریکه دَ مورد پیسه خوب معلومات نداره؟"

پدر ثروتمند گفت: "ببی، مالیات فقط یک قسمت خورد از فهم ای مَسَلَه است که پیسه باید بریت کار کنه. امیالی می‌خایم بفامم که تو هنوز هم می خایی راهای پیسه پیدا کدنه یاد بگیری یا که نی؟ اکثر مردما کودم علاقه‌یی دَ ای کار ندارن. اونا دَ ای فکر هستن که تحصیلات شانه دَ دانشگاها ختم کده و یک کسب یا تخصصه یاد گرفته و از کارشان لذت ببرن و پیسه زیاد کمایی کنن. اما یک روز از آمی روزا از خواب خوش بیدار میشن و می‌بینن که کدی جنجال کلانی بند ماندن و او وخت می‌بینن که دیگه نمی‌تانن دست از کار بکشن. یعنی باید تا می‌تانن جان بکَنَن. ای فقط قیمت کار کدن بری پیسه است به عوض ایکه یاد بگیرن تا پیسه بریشان کار کنه. اونا برده پیسه میشن دَ حالیکه پیسه باید برده‌شان شوه. حالی تو بگو، هنوز هم می‌خایی یاد بگیری یا نی؟"

من سرم را به علامت بله، تکان دادم.

پدر ثروتمند گفت: "خوبش"، سپس در ادامه گفت: "حالا برگرد دَ وظیفت. از ای به باد، بری کاری که بری مه انجام می‌تی، کودم پیسه‌یی بریت نمی‌تم."

من با تعجب گفتم: "چی."

او گفت: "چیزیکه شنیدی، کودم پیسه‌یی بریت نمی‌تم. مثل قبل دَ وظیفت بر می‌گردی و مثل شنبه های گذشته سه ساعت کار می‌کنی اما دیگه از ساعتی 10 سنت کودم خبری نخاد بود. تو خودت گفتی که نمی‌خایی بری پیسه کار کنی، خو مام مطابق به قولی که بریت دادم نمی‌خایم که کودم پیسه‌یی رَ منحیث معاش بریت بتم."

نمی توانستم باور کنم که چه چیزهایی می‌شنوم.

پدر ثروتمند گفت: "پیش از تو، امی بحثه کدی مایک داشتم. انی میالی مایک دَ فروشگاه است و کار می‌کنه، دَ فکرم تابالی خاک قوطیای مواد خوراکه رَ پاک کده و باز سر جایایشان مانده، البته بدون کودم معاشی، مفت مفت. بهتر ست تو هم دَ وظیفت برگردی."

با اعصاب خرابی گفتم: "ای ناجوانی است. باید بریم معاش هم بتی."

پدر ثروتمند با صبر و شکیبایی گفت: "اما امیالی تو خو گفتی که می‌خایم یاد بگیرم. اگه امیالی ای درسه یاد نگیری و کدی مه مخالفت کنی، دَ آینده تو هم رقم او دو سیاسر و مردکه پیر میشی که داخل مهمانخانه نشسته بودن و فقط بری پیسه کار می‌کنن و هر روز دست به دعا هستن که خدای نکده اونا رَ از وظیفه‌شان اخراج نکنم. و یا شاید هم رقم پدرت

شوی، پیسه زیاد کمایی کنی اما تا گلون دَ زیر خروارا قرض باشی، او وخت دَ ای امید باشی که کودم وخت معاشت افزایش میافه تا او وخت بتانی مشکلاتته حل کنی. اگه دَ فکرت ای قسم چیزا بالا و پایین میشه، مام مطابق به قرارداد ساتی 10 سنت بریت می‌تم. ای قسمی رقم دیگه مردما بری شغل آیندت تربیه میشی. خو، اگه از معاش کمت ناراضی هستی باید استعفا بتی و پشت یک کار دیگه باشی."

من پرسیدم: "خو، مه چی کار کنم؟"

پدر ثروتمند به نرمی با انگشت اش به کله‌ام زد. او گفت: "ایره دَ کار پرتو. اگه از ای خوب کار بگیری، تیزی کده پیش مه چاپلوسی خاد کدی که ای فرصت قیمتی رَ پیش پایت ماندم، و بادیش یک آدم پیسه‌دار میشی."

باز هم باور کرده نمی‌توانستم که معامله‌یی را انجام دادم که هیچ سودی را برای من ندارد. به آنجا رفته بودم تا از او بخواهم که معاش مرا افزایش بدهد، اما اکنون به من گفته شد که نه تنها باید به سر کار قبلی‌ام برگردم بلکه معاشی هم نمی‌گیرم.

پدر ثروتمند دوباره به نرمی با انگشت‌اش به کله‌ام زد و گفت: "او بچه دَ کجا غرق هستی؟ از ای کار بگیر. حالی از جایت بخیز و دَ وظیفت برگرد."

درس شماره 1: مردم ثروتمند برای پول کار نمی‌کنند.

به پدر فقیرم نگفتم که آن روز هیچ معاشی نگرفتم. او هم درباره این مساله خبردار نشد. من هم کوشش کردم تا برای او از آنچه که بین من و پدر مایک روی داده بود، چیزی نگویم، به خاطر اینکه هنوز موضوع برای خودم نیز روشن نشده بود.

سه هفته از این داستان گذشت و من و مایک هر شنبه بدون کدام معاشی در فروشگاه پدر ثروتمند کار می‌کردیم. با گذشت چند روز، کارکردن بدون معاش مرا آزار نمی‌داد و برایم آسان شده بود. بازی بیسبال را از دست می‌دادم و حتی توانایی خرید چند مجله تصویری کودکان را هم نداشتم.

در هفته سوم، پدر ثروتمندم در وقت نان چاشت به آنجا آمد. آواز موتر باربری او را از بیرون می‌شنیدیم که به طرف فروشگاه نزدیک می‌شد و در پارکینگ وسایط نقلیه موترش را ایستاد کرد و ماشین موترش با غرغر خاموش شد. وقتی که وارد فروشگاه شد به طرف خانم مارتین رفت و حال او را جویا شد. پس از اینکه از وضعیت فروشگاه آگاه شد به طرف یخچال آیسکریم رفت و دو دانه آیسکریم گرفت، پولش را پرداخت کرد و به طرف من و مایک اشاره کرد که آنجا برویم و گفت: " او بچا، نظرتان دَ مورد پیاده روی چی ست؟ خوب است یک کمی قدم بزنیم"

آن طرف سرک رفتیم، از بین چند موتر گذشتیم، و وارد یک زمین چمن بزرگ شدیم. در آنجا چند نفر بیسبال بازی می‌کردند. روی یک میز سیار مخصوص تماشاگران نشستیم، پدر ثروتمند آیسکریم‌ها را به من و مایک داد.

"بچا، چی حال دارین؟"

مایک گفت: "خوب هستم."

من هم با تکان دادن سرم به او فهماندم که خوب هستم.

پدر ثروتمند پرسید: "تا بالی کودم چیز یاد گرفتین یا نی؟"

من و مایک به یکدیگر نگاه کردیم، شانه‌های خویش را بالا انداختیم و سر خود را به علامت منفی تکان دادیم.

خود را از بزرگترین دام‌های زنده‌گی رها سازید

"بسیار خوب، بد نبود یک کمی از اِی کله‌تان کار می‌گرفتین. دقیقن امیالی یکی از کلانترین درسای زنده‌گی‌تانه یاد می‌گیرین. اگه اِی درس مهمه یاد بگیرین، او وخت دَ آینده زنده‌گی بی‌درد سر و بی‌خار خاد داشتین، دَ غیر از او رقم خانم مارتین‌واری و تمام کسایی که دَ اِی زمین چمن سافت بال بازی می‌کنن زنده‌گی بی‌نتیجه‌یی نصیب‌تان خاد شد. اونا همیش بری عاید کم، به سختی کار کدن، ظاهر فریبنده امنیت شغلی اونا رَ خوب بازی داده، طوری که هیچ خودشان خبر نیستن. یک سال کار می‌کنن تا ای که سه هفته رخصتی داشته باشن و باد از چهل و پنج سال کار سخت دَ امید یک لقمه نان بخور و نمیر معاش تقاعدی دولتی هستن. اگه شمام رقم اونا اِی چیزاره خوش دارین، مه بریتان قول میتُم معاش تانه ساتی بیست و پنج سنت افزایش بتم."

من با کمی ناراحتی گفتم: "کارمندایت آدمای خوب و زامتکشی هستن. اونا رَ ریشخند می‌کنی؟"

لبخندی بر چهره پدر ثروتمند نشست.

"چی میگی، خانم مارتین رقم مادرم واری ست. مه او رقمی که تو دَ مورد مه فکر می‌کنی، ظالم نیستم. حتی دَ خودم جرات نمیتُم که بی‌احترامی خانم مارتینه کنم چه به ای که مه او رَ ریشخند کنم. اگه لحن گپایم یک کَمی مسخره آمیز و خشن ست دلیلش امی روشی است که می خایم با استفاده از او شما دو بچه رَ بفامانم. مه می‌خایم ساحه دیده‌تانه وسعت ببخشم تا بتانین چیزای جدیدتری رَ ببینین، یعنی امو چیزایی که اکثر آدما از خاطر تنگ بودن افقای دیدشان نمی‌تانن ببینن یا سم صحیح‌واری بریتان بگویم که هیچ دَ نظرشان نمیایه. مقصدم اِی است که اونا هیچ وخت نمی‌بینن که دَ چه تلکی گیر کدن."

من و مایک در آنجا نشسته بودیم اما مطمئین نبودیم که مفهوم سخنانش را فهمیده بودیم. کمی خشن به نظر می‌رسید. اما متوجه شده بودیم که او می خواهد تا موضوع نهایت با اهمیتی را به ما بفهماند. موضوعی که سرنوشت ساز بود.

پدر ثروتمند با لبخندی بر لب گفت: "ساتی 25 سنت چی طو است؟ وسوسه نشدین، قلب تان تیزتر نمی‌زنه؟"

من سرم را تکان دادم و گفتم:"نی"، اما کسی از دلم خبر نداشت. ساعتی بیست و پنج سنت برای من یک بوجی پول بود.

پدر ثروتمند با پوزخندی موزیانه و کنایه‌دار گفت: "بسیار خوب، ساتی یک دالر میتُم."

در این زمان، قلبم بسیار سریع می‌زد. احساس می‌کردم ممکن است قلبم از درون سینه‌ام از شدت هیجان بیرون بیاید. مغزم فریادزنان می‌گفت که "بگیرش، بگیرش." باور کرده نمی‌توانستم که چه چیزی می‌شنوم. باز هم چیزی نگفتم.

"خوب، ساتی 2 دالر؟"

در این زمان احساس می‌کردم که دیگر مغز و قلب 9 ساله‌ام توان تحمل شنیدن این پیشنهادهای فوق‌العاده را ندارد و می‌خواهد از شدت هیجان و خوشی منفجر شود. در آن زمان یعنی سال 1956 پرداخت 2 دالر در هر ساعت می‌توانست مرا به ثروتمندترین کودک جهان تبدیل نماید. تصور این مقدار پول برای من غیر ممکن بود. دلم می خواست تا بگویم "قبول است". من این معامله را می خواستم. با این مقدار پول می‌توانستم یک بایسیکل نو، یک جوره دستکش بیسبال جدید بخرم، تصور می‌کردم که مورد تقدیر دوستانم قرار می‌گیرم و من پول‌هایم را بالای سرم می‌اندازم. از همه مهمتر اینکه جیمی و دوستان پولدارش دیگر جرات نمی‌کردند تا مرا "فقیر و بی پیسه" بگویند، اما باز هم سکوت اختیار کردم و چیزی نگفتم.

دو دل شده بودم و نمی‌توانستم تصمیم بگیرم، شاید مغزم داغ کرده و فیوز اش سوخته بود اما بسیار دلم می‌خواست تا ساعتی 2 دالر به دست بیاورم.

آیسکریم آب شده بود و از بین انگشتانم قطره قطره می‌چکید. به طرف زمین نگاه کردم، مقداری از آن بر روی زمین ریخته بود. نان آیسکریم خالی بود، و بر روی زمین مقداری مواد وانیلی و چاکلت ریخته بود که مورچه‌ها اطرافش جمع شده بودند و از خود پذیرایی می‌کردند. گویا مغزم دیگر کار نمی‌کرد، پدر ثروتمندم به من و مایک نگاه می‌کرد که با چشمان لق لق به چهره او می‌دیدیم. بله او ما را امتحان می‌کرد و می‌دانست خواسته ها و آرزوهای ما موجب می‌شود تا پیشنهادش را قبول کنیم. او از سرشت حریص ما خبر داشت و می‌دانست هر انسانی از نگاه روحی یک نقطه ضعف دارد که می‌توان آن را خرید. او همچنان می‌دانست که بعضی‌ها از روح مستحکم و قدرتمند برخوردارند که هرگز نمی‌توان آن را خرید. پرسش اساسی این است که کدام یک از این دو در وجود شخص قوی‌تر می‌باشد. او هزاران هزار نفر را از نظر روحی در طول زنده‌گی‌اش امتحان کرده بود. در حقیقت وقتیکه با کسی برای استخدام مصاحبه می‌کرد، حرص و طمع و قدرت روحشان را نیز می‌سنجید.

این بار پدر ثروتمند گفت: "بسیار خوب، ساتی 5 دالر."

ناگهان وجودم خالی گشت. گویا تغییراتی در حال روی دادن بود. پیشنهادش بیشتر از کاری بود که برایش انجام می‌دادیم و همچنان کمی خنده‌آور به نظر می‌رسید. در آن زمان یعنی سال 1956 کلان‌سال‌ها ساعتی 5 دالر معاش نمی‌گرفتند. آن لحظه بود که وسوسه و طمع در من مُرد و من آرام گرفتم. به آهسته‌گی به مایک که طرف چپ من نشسته بود نگاه کردم. او هم به من نگاه کرد. احساس کردم روح ضعیف ام به خواب رفته است و در مقابل روح قدرتمندم که با هیچ قیمتی نمی‌شود آن را خرید، از قبل بیدارتر و هوشیارتر شده است. احساس می‌کردم که مغز و روحم در مورد پول به آرامشی کامل دست یافته است و این آرامش تمام وجودم را در برگرفته است. علاوه بر این، مایک هم احساسی مثل من داشت.

پدر ثروتمند به آرامی گفت:"خوبش. هر آدمی یک قیمت داره. قیمت هر کسی به اساس احساساتی همچو ترس و طمع است. اِی دو چیز قیمت هر کسه مشخص می‌کنه. دَ مرحله اول، ترس از بی پیسه‌گی ما رَ مجبور می‌کنه که سخت کار کنیم و زیاد زامت بکشیم و وقتی معاش خوده می‌گیریم حرص و طمع درون ما شروع به کار کدن می‌کنن و ما رَ به یاد چیزای مقبول میندازن که پیسه می‌تانه اونا رَ بخره. باد از او دقیقن دَ امی وخت ست که داخل چرخش زنده‌گی گیر می‌کنیم."

من پرسیدم: "کودم چرخش؟"

گفت: "داخل چرخشی که هر روز صوب دَ ما میگه که بخیز از جایت، سونه وظیفت برو و صورت حسابایته بتی. دوباره صبای دیگه، بخیز از جایت، سونه وظیفت برو، صورت حسابایته بتی و دوباره... به امی قسم زنده‌گی ما بالای دو ستون ساخته میشه، یکیش ترس ست و دیگش طمع. وختی پیسه زیادتر پیدا می‌کنیم، زیادترم خرچ می‌کنیم. از امی خاطر مه ای چرخشه مسابقه خرگوشی نام میتم."

مایک از پدر ثروتمند پرسید: "کودم راه دیگم است؟"

پدر ثروتمند به آرامی گفت: "بله. اما آدمای کمی اِی راهه پیدا می‌یافن."

مایک پرسید: "خو، او کدم راه است؟"

"امو راهی که مه امیدوارم شما بچا کدی کارکدن دَ پالوی مه دَ او برسین. از امی خاطر مه دَ شما پیشنهادای مختلف کدم."

مایک گفت: "کودم اشاره و نقلی که ای راهه بفامیم. واقعن از کار سخت مانده شدیم، مخصوصن اِی کار که کودم معاش‌م نداره."

پدر ثروتمند گفت: "خو، اولین قدم گفتن حقیقت است."

من گفتم: "ما دَ شما دروغ نگفتیم."

پدر ثروتمند روی خود را به ما کرده و گفت: "مه نگفتم که شما دَ مه دروغ گفتین. مه گفتم که حقیقته بگویین."

من پرسیدم: "حقیقت ده مورد چی؟"

پدر ثروتمند گفت: "چی احساسی دارین؟ البته باید حقیقته دَ خودتان بگویین، نی کودم شخص دیگه."

من گفتم: " ولا فکر می‌کنم که مقصدتان اِی است که اِی مردمایی که دَ اینجه بازی می‌کنن، کارمندایت و خانم مارتین، اِی کاره نمی‌کنن؟"

پدر ثروتمند گفت: "شک دارم. دَ عوض اِیکه کدی خودشان راست باشن، از بی پیسه‌گی می‌ترسن. دَ عوض مقابله با ترس، ضیافه کاری می‌کنن و هیچ وخت از اِی توپ قیمتی کار نمی‌گیرن. مقصدم امی مغز دَ اِی کَلَه است. اکثر وختا احساساتی عمل می‌کنن." پدر ثروتمندم ضربه‌یی به سر من و مایک زد و در ادامه گفت: "وختی که چند دالر کمایی می‌کنن، حرص و طمع بد رقم سوارشان می‌شه، از امی خاطر دَ عوض کار گرفتن از کله‌شان بازم احساساتی عمل می‌کنن."

مایک گفت: "خو یانی که به اساس احساسات‌شان عمل می‌کنن نی عقل و منطق؟"

پدر ثروتمند گفت: "کاملن درست است. دَ عوض اِیکه کدی خودشان صادق باشن، دَ احساسات‌شان عکس‌العمل نشان میتن و از عقل و منطق کار نمیگیرن. ترس دَ دلشان خانه می‌کنه، از امی خاطر سخت کار می‌کنن، امیدوارن که پیسه ترس‌شانه از بین بُبره، اما خوده فریب میتن. امو ترس کهنه کم کم دَ یک غده سرطانی تبدیل می‌شه که اونا را رقم یک لقمه نان می‌خوره، از امی خاطر یگانه راه چاره‌شان میشه کار سخت و عاید کم دَ اِی امید که پیسه ترسای به وجود آمده شانه دَ جایش میشانه، اما بازم خوده فریب میتن. ترس اونا رَ دَ اِی قسم تلک میندازه یعنی کار کو و پیسه پیدا کو، بازم کار کو و پیسه پیدا کو دَ اِی امید که ترسایت از بین بوره. اما اِی چرخش هیچ وخت خلاصی نداره، هر روز صوب که از خَو می‌خیزن، امی ترس همرای شان بیدار می‌شه. برای میلیونا آدم دَ اطراف‌ما امی ترس شده کابوس شبای‌شان و خوابه از چشم‌های‌شان پرانده و بایثه ناآرامی و تشویش شان دَ وقت خواب می‌شه. امی آدما صوب وختی که از خَو می‌خیزن دَ اِی امید سونه وظیفه میرن که دَ اخیر ماه معاش‌شان ترس آزاردهنده‌ی که روح شانه عذاب میته رَ از بین ببره. اما حقیقت دَ مورد اِی قسم آدما اِی است که پیسه زنده‌گی شانه رهنمایی می‌کنه و اونا از گفتن حقیقت سرباز می‌زنن. حقیقت اِی است که پیسه احساسات و روح شانه کنترول می‌کنه."

پس از آن، پدر ثروتمند آرام بر روی چوکی‌اش نشست و هیچ چیزی نگفت. او می‌خواست تا صحبت‌هایش در عمق روح ما رخنه کند. من و مایک به سخنانش گوش کردیم اما واقعا درک نکردیم که او درباره چه چیزهایی صحبت می‌کند. تازه می‌فهمیدم که چرا کلانترها این‌گونه اسیر کارهای‌شان هستند. می‌دیدم که کارشان هیچ جذابیتی ندارد و آنها هم خوش به

نظر نمی‌رسیدند، اما چیزی آنها را مجبور می‌کرد تا کار خود را محکم بگیرند.

وقتیکه پدر ثروتمندم متوجه شد ما تا حدودی مفهوم صحبت‌هایش را فهمیده ایم، گفت: "بچا، دلم می‌خایه شما خوده از او تلک دور نگاه کنین. اِی امو درس مهمی است که مه می‌خایم شما یاد بگیرین. فراموش نکنین که پیسه‌دار بودن مهم نیست از خاطر اِیکه پیسه زیاد مشکلاته حل نمی‌کنه."

من حیران مانده بودم، از پدر ثروتمند پرسیدم: "حل نمی‌کنه؟"

" نی، نمی‌کنه. اجازه بتین دَ مورد احساس دیگه که نامش آرزو است گپ بزنیم. بعضیا نامشه می‌مانن طمع، اما مه ترجیح میتم بگوم آرزو. کاملن طبیعی است اگه آرزو کنیم یک چیز بهتر، مقبول‌تر، لذت‌بخش‌تر و دلچسپ‌تر داشته باشیم. از امی خاطر، آدما بری پیسه کار می کنن که دَ آرزوهای شان برسن. اونا می‌خاین کدی پیسه از زنده‌گی لذت ببرن، فکر می‌کنن که لذت زنده‌گی را میشه همرای پیسه خرید، اما لذتی که پیسه بریشان میآره بسیار کوتاه ست. زیاد تیر نمیشه که پیسه‌ی زیادتری می‌خاین تا لذت زیادترم بُبَرن، زیادتر چکر بورن، یک زنده‌گی بی‌دردسر و بی‌خار داشته باشن و احساس امنیت بیشتری کنن. زنده‌گی شان میشه کار کدن و کار کدن، فکر می‌کنن که پیسه روح شانه از زندان تنگ ترس و آرزو آزاد می‌سازه. اما باید بریتان بگویوم که پیسه، اِی کاره کده نمی‌تانه."

مایک گفت: "حتی بری پیسه‌دارام؟"

پدر ثروتمند گفت: "پیسه‌دارام شامل اِی دسته از آدما هستن. دَ حقیقت یگانه دلیلی که زیادتر مردمای پیسه‌دار، پیسه‌دار استن از خاطر آرزو نیست بلکه از خاطر ترس‌شان ست. دَ حقیقت، اونا فکر می‌کنن که پیسه میتانه ترس از بی پیسَه‌گی رَ از بین بُبَره، حتی داشتن پیسه اونا رَ از دنیای فقر و ناداری دور می‌سازه، از امی خاطر وختی ترس جای هر احساسی رَ دَ وجودشانه می گیره، باز خروار خروار پیسه کود می‌کنن، او وخت می‌ترسن کب اِی پیسا رَ که کدی هزاران جگرخونی جمع کدن از دست بتن. اندیوالای زیادی دارم که بری پیسه پیدا کدن جان می‌کَنن با ایکه خوب پیسه‌دار استن. مردمایی رَ می‌شناشم که میلیونر استن اما ترس‌شان، از او وختی که هیچ کودم پیسه نداشتن، زیادتر ست. اونا می‌ترسن که خدای نکده تمام پیسای شانه دَ یک شاو از دست بتن. ترسی که اونا رَ پیسه‌دار کده هر روز زیادتر و زیادتر می‌شه. دَ حقیقت روح ضعیف و محتاج‌شان بلندتر فریاد می‌زنه. اِی آدما نمی‌خاین که خانه کلان، موترای نو و عصری، و زنده‌گی مجلل‌شانه از دست بتن و همیش دَ تشویش گپایی استن که اندیوالای‌شان وختی که اونا پیسه شانه از دست می‌تن، پشت سرشان خاد زدن. با اِیکه خوب پیسه‌دار استن اما مشکلات روحی و روانی دارن."

من پرسیدم: "پس آدمای بی‌پیسه خوشبخت‌تر استن؟"

پدر ثروتمند پاسخ داد: "نی، مه اِی قسمی فکر نمی‌کنم، امو قسمی که علاقه به پیسه روی روح و روان آدم تاثیر می‌مانه،

امو رقم فرار از پیسه‌م آدمه دیوانه می‌کنه."

در همان لحظه، پیرمردی با لباس های ناپاک و پاره پاره به عنوان یک نمونه واقعی از پیش میز ما گذشت و در کنار یک سطل زباله‌ی بزرگ ایستاد و زباله‌ها را زیر و رو کرد تا چیزهای به درد بخورش را بردارد. هر سه نفر با علاقه زیادی او را تماشا کردیم در حالیکه چند لحظه پیش به هیچ وجه متوجه‌اش نبودیم.

پدر ثروتمندم یک دالر از بکسک جیبی‌اش بیرون آورد و به طرف آن پیرمرد فقیر گرفت. تا پول را دید مثل شاهین خود را به ما رساند و آن را گرفت و سپس تشکری زیادی از پدر ثروتمندم کرد و سرمست به سوی آینده زیبایش با همان یک دالر از چشم‌های ما ناپدید شد.

پدر ثروتمند گفت: "امی مرد هیچ کودم فرقی کدی اکثر کارمندایم نداره. مه کدی آدمای زیادی سرخوردم که شعار می‌تن، اوه، مه که هیچ پیسه رَ خوش ندارم. اما امو آدما هشت ساعت در روز کار می‌کنن تا پیسه پیدا کنن، عملکردشان دقیقن مخالف گپای‌شان است. حالی شما بگویین اگه پیسه جانه خوش ندارن، باز چرا اِی قسمی کار می‌کنن؟ اِی طرز فکر بسیار بدتر از طرز فکر آدمایی است که فقط پشت پیسه جمع کدن هستن."

روی چوکی‌ام نشسته بودم و به سخنان پدر ثروتمند گوش می‌کردم، ناگهان به یاد حرف‌های پدرم افتادم که می‌گفت: "مه پیسه ره خوش ندارم." او بیشتر وقت ها این جمله را تکرار می‌کرد. او همچنان برای قناعت خود می گفت: "**مه کار می‌کنم از خاطریکه کار خوده دوزد دارم.**"

من پرسیدم: "پس، حالی ما چی کنیم؟ یعنی تا او وخت که ترس و طمع د وجود ما از بین نرفته باید مفت کار کنیم؟

پدر ثروتمند گفت: "نی، اِی فقط ضیاع وخت ست. احساسات دَ سرشت کُلِ ما آدما است. امی احساسات دَ ما واقعیت می‌بخشه. دَ حقیقت، واژه احساس دَ ما قدرت میته. از شما می‌خایم که کوشش کنین که دَ مقابل احساسات‌تان همیش صادق باشین و عقل و احساسات‌تانه به نفع خود استفاده کنین نی به ضد خود."

مایک گفت: "پدر جان، اِی قد تیز نرین."

پدر ثروتمند در ادامه گفت: "تشویش ای چیزایی رَ که بریتان گفتم نداشته باشین. چند سال وخت خاد گرفت تا گپایم بریتان معنا و مفهوم بته. دَ مقابل احساسات‌تان زیادتر بیننده باشین تا عمل‌کننده. زیادتر مردما نمی‌فامن که بعضی اوقات احساس بالای عقل‌شان سُوار می‌شه. احساسات همیش هست و شما باید یاد بگیرین که مطابق عقل و منطق‌تان عمل کنین نی کودم چیز دیگه."

من پرسیدم: "می‌تانین چند دانه مثال بری ما بزنین تا خوبتر ای مَسَله رَ درک کنیم؟"

پدر ثروتمند گفت: "بله، البته چرا نی؟ ببینین وختی که یک نفر میگه که باید پشت یک کار باشم، دَ حقیقت احساساتش بالای منطقش سُوار شده، از خاطر ایکه از بی‌پیسه‌گی می‌ترسه و امی ترس ست که اونو فکرهَ به وجود آورده."

من گفتم: "اما اگه قرار باشه که مالیات یا صورت حسابای مختلفه پرداخت کنیم، باز باید که کار داشته باشیم و پیسه پیدا کنیم"

پدر ثروتمند با لبخندی بر لب گفت: "خو، ای خو مالوم دار ست. گپ مه اِی است که ترس دَ اکثر وختا دَ عوض عقل ما فکر می‌کنه."

مایک گفت: "نمی‌فامم."

پدر ثروتمند گفت: "مثلن وختی که ترس از بی‌پیسه‌گی سونه اِی قسم آدما میایه، باز دَ عوض اِیکه تیزی کده دَ جامعه پشت یک کار سخت کدی عاید کم باشه، بهتر اِی است که از خودیش اِی سواله پرسان کنه که آیا اِی کار دَ دراز مدت میتانه بهترین مرهم بری اِی ترس باشه یا نی؟ اگه از مه پرسان کنی، باز مه بریت می‌گم نی. مخصوصن اگه انومو کار دَ طول زنده‌گی همرای آدم باشه. پیدا کدن یک کار، کوتاه‌ترین راه حل بری کلانترین مشکل زنده‌گی است."

کمی گیج شده بودم، با آوازی بلند گفتم: "اما پدرم همیشه میگه که مکتبه ایلا نتی، نمرات خوب بگیر، او وخت یک کار بی‌درد سر و بی‌خار پیدا خاد کدی."

پدر ثروتمند با لبخندی بر لب گفت: "بله، می‌فامم که او اِی چیزا رَ دَ تو میگه. اکثر مردما اِی پیشنهادا رَ می‌کنن و از نظر زیادتر مردما، ای کار یک مفکوره خوب ست. اما انگیزه اصلی بری اِی قسم پیشنهادات از ترس‌شان سرچشمه می‌گیره."

من گفتم: "مقصدتان اِی است که پدرم از خاطر ترسش اِی نظره میته؟"

پدر ثروتمند گفت: "بله. خو، او می‌ترسه که خدای نکده تو نتانی پیسه پیدا کنی و خوده دَ جامعه پیدا کنی. غلط برداشت نکو. پدرت تو رَ بسیار دوزد داره و می‌خایه که بهترین چیزا نصیبت شوه، از امی خاطر فکر می‌کنم که ترسش قابل قبول ست. تحصیلات دَ پالوی یک کار مناسب مهم ست. اما بری از ریشه کندن ترس کافی نیست. میفامی، امو ترسی که او رَ مجبور می کنه که صوب زود از خَو بخیزه و بری چند دالر سونه وظیفه بوره، بازم امو ترس مجبورش می‌کنه که دَ مورد مکتب رفتنت با تعصب برخورد کنه."

من پرسیدم: "خو، پیشنهاد شما چی است؟"

پدر ثروتمند گفت: "مه می‌خایم که شما رَ یاد بتم که رییس پیسه باشین، سرش امر کنین و هیچ وخت از او نترسین. ای امو درسی ست که دَ مکتب بریتان درس نمیتن. اگه اِی درسه خوب یاد نگیرین، پسان‌تر برده پیسه می‌شین."

بالاخره من و مایک مفهوم حرف هایش را فهمیدیم. او از ما می خواست تا ساحه دید را خویش وسیع تر بسازیم. و چیزهایی را ببینیم که خانم مارتین، کارمندان اش و حتی پدرم قادر به دیدن آن نبودند. مثال های او در آن زمان کمی خشن به نظر می‌رسید، اما هیچ گاهی آنها را فراموش نکرده‌ام. در آن روز به یاد ماندنی، افق دیدم گسترده گردید و توانستم دامی که سر راه بیشتر مردم پهن شده است را ببینم.

پدر ثروتمند گفت: "ببین کُلِ ما امیزی اول و آخر کارمند استیم، تفاوت فقط دَ رُتُب کاری ما ست. او بچا، تمام کوشش مه اِی است که شما رَ از افتیدن دَ تلک زنده‌گی نجات بتم. امو تلکی که از دو احساس ما، یانی ترس و آرزو، سرچشمه می‌گیره. یگانه کاری که می‌کنین اِی است که از اونا به مفاد خودتان استفاده کنین نی به ضررتان، اِی امو چیزی است که مه می‌خایم بریتان یاد بتم. از امی خاطر نمی‌خایم کاری کنم که شما دَ مابین پیسه آوبازی کنین، چون می‌فامم که هیچ وخت ترس و آرزو با اِی کار از بین نمیره. اگه ترس و آرزو رَ دَ اولین مرحله از بین نبرین، و باد از او پیسه‌دار شوین، باز دَ آینده فقط یک برده شکمبو از پیسه باقی خاد ماندین."

من پرسیدم: "خو، چی قسمی می‌تانیم خوده از اِی تلک نجات بتیم؟"

او گفت: "ببینین، دلیل اصلی فقر و مشکلات مالی ترس و نادانی است که کُلگی به غلط فکر می‌کنن که سیاست اقتصادی نادرست و سرمایه‌دارای جامعه یا خود دولت علت مشکلات مالی شان ست. اما امی ترس و نادانی امو خنجری ست که ما از پشت دَ خود می‌زنیم و دَ تلک زنده‌گی گیر می‌کنیم. اما هیچ تشویش نکنین و تحصیلات خوده ادامه بتین تا سند خوده از دانشگاه بگیرین. مام دست زیر الاشه نمی‌شینم، شما رَ یاد میتم که چی قسم خوده از اِی تلک نجات بتین."

کم کم قطعات این پازل آشکار می‌شدند. پدر فقیرم هم تحصیلات عالی و هم شغل مناسبی داشت اما در طول چندین سال تحصیل به او آموزش نداده بودند چطور با پول برخورد کند یا ترسش را از بین ببرد. آن وقت کاملا برایم روشن شده بود که می‌توانم مسایل مهم و متفاوتی را از دو پدرم بیاموزم.

مایک پرسید: "تا امیالی دَ مورد ترس از بی پیسه‌گی گپ زدیم. خو، سوال مه اِی است که آرزوی پیسه‌دار شدن چی تاثیری بالای مفکوره ما داره؟"

پدر ثروتمند گفت: "وختی که مه پیشنهادای فوق‌العاده دَ مورد افزایش معاش‌تان کدوم، باز چی احساسی داشتین؟ خواستای تان کلان و کلانتر نمی شد؟"

ما سرهای خویش را به نشانه **"بله"** تکان دادیم.

"با احساساتی نشدن، شما می‌تانستین عکس‌العمل تانه دَ تاخیر بندازین و دَ عوضیش از عقل و منطق‌تان کار می‌گرفتین. ای یک مَسَله بسیار مهم ست. احساس ترس و طمع همیش کدی ماست و ما رَ الاگار نیست. از امیالی به باد، باید از اِی

احساسات دَ مفادتان استفاده کنین و دَ دراز مدت دَ اونا اجازه نتین که سوار افکار شما شوَن. مردمای زیادی از ترس و طمع علیه خودشان استفاده می‌کنن. ای یعنی شروع نادانی. اکثر مردما از خاطر ترس و آرزو یک عمر پشت ضیافه معاش و امنیت کاری می‌باشن و هیچ وخت از خودشان پرسان نمی‌کنن که ای افکار احساساتی، اونا رَ کجا می‌بره. ای داستان دقیقن شبیه او خری ست که صاحبش از یک چوب یک دانه زردکَ آویزان کده و جلوی بینی خر گرفته تا از خاطر خوردن یک زردک یک گادی سنگینه کش کنه. صاحب خر با ای کار دَ مقصدش میرسه اما خر بیچاره دَ حسرت زردک باقی می‌مانه و فریب صاحب خوده می‌خوره. روز بادم صاحب خر یک زردک دیگه رَ پیش بینی خر آویزان می‌کنه تا خر جان به امید خوردن زردک مسیر مورد نظره طی کنه."

مایک پرسید: "مقصدتان ای است که وختی مه دَ ذهنم تصویرایی از یک دستکش نو بیسبال، کلچه و گودی می‌سازم، دَ حقیقت کار مه رقم او خر ست که تمام فکرش خوردن زردک ست؟"

پدر ثروتمند با لبخندی معنی‌دار بر لب گفت: "بله، هر چی که کلانتر شوی بازیچایت هم قیمتی‌تر شده میره. موتر نو عصری، قایق تفریحی و خانه کلان می‌خری تا کدی دوستایت سیالی کنی. امی ترس ست که تو رَ از زنده‌گی عادی دور می‌سازه و آرزوهای رنگارنگ دَ سرت میآیه. دَ حقیقت دَ امی وخت ست که تو روی لبه پرتگاه ایستاد می‌شی و دَ تلک زنده‌گی گیر خاد کدی."

مایک گفت: "خو، راه چاره چی ست؟"

پدر ثروتمند گفت: "نادانی و غفلت، احساس ترس و آرزو رَ تشدید می‌کنه. از امی خاطر آدمای پیسه‌دار وختی پیسه زیادتر پیدا می‌کنن، ترس‌شانم زیادتر شده میره. پیسه دقیقن رقم امو زردک ست، یعنی نادانی. اگه انومو خر می‌فامید که چی گپ ست، حتمن پشت زردکه ایلا می‌داد."

پدر ثروتمندم به توضیحاتش ادامه داد و گفت که زنده‌گی آدم‌ها تلاشی بین تاریکی و روشنایی است. او برای ما توضیح داد که هنگامی که یک شخص دست از جستجوی معلومات و دانش بر می‌دارد، در حقیقت به سوی نادانی می‌رود. در هر لحظه از زنده‌گی، تصمیم ما باید یادگیری و اندوختن دانش باشد تا افق‌های دید ما گسترش یابد، در غیر آن همیشه در محیطی تنگ و تاریک زنده‌گی خواهیم کرد.

وی ادامه داد: "ببینین، مکتب یک مکان مهم ست. شما دَ مکتب و دانشگاه میرین که یک تخصص خاصه یاد گرفته و منحیث یک شخص ماهر وارد جامعه شوین. هر مملکتی دَ معلم، داکتر، تخنیک‌کار، هنرمند، آشپز، تاجر، پلیس، موظفین اطفاییه و عسکر ضرورت داره. نهادای تعلیم و تربیه هر کشور، ای قوا رَ تعلیم میته تا ملَتا رشد کنن و دَ شگوفایی و انکشاف برسن. بدبختانه مکتب یا دانشگاه بری اکثریت جُوانا دَ عوض ایکه شروع یک کار یا هدف باشه، پایان راه ست."

خاموشی طولانی فضا را در برگرفت. پدر ثروتمندم با لبخندی بر لب به ما نگاه می کرد. من مفهوم تمام چیزهایی که او در آن روز گفت را درک نکردم. اما هر سال که می‌گذشت، من قدم به قدم رهنمایی‌ها و درس‌های استاد بزرگوارم را سرمشق زندگی‌ام قرار می‌دادم، مثل تمام استادانی که سخنان شان در حافظه‌ام است و حتی در نبودشان تا امروز در مواجهه با فشارهای زندگی با یاد رهنمایی هایشان راه درست را انتخاب می کنم.

پدر ثروتمند گفت:" می فامم که دَ ای روزا یک کَم خشن رفتار می کنم. اما خشونتم یک دلیل داره. دلم می‌خایه که ای گپ همیش دَ یادتان بومانه. می‌خایم که همیش خانم مارتین سرمشق زندگی تان باشه. یا دَ کاری که امو خر میکد فکر کنین. هیچ وخت از یادتان نروه که امو دو احساستان، ترس و آرزو میتانه شما رَ سونه کلانترین تلک زندگی کَش کنه، البته اگه افکارتانه ماکم بگیرین و نمانین که احساسات‌تان سوار عقل‌تان شوه. اگه تمام عمرتانه با ترس تیر کنین و هیچ وخت بری تحقق رویاهای‌تان زامت نکشین، باز باید بریتان بگویوم که دَ حق خودتان بی‌انصافی می کنین. اگه بری پیسه پیدا کدن سخت کار کنین و فکر کنین که پیسه کُلِ او چیزایی که شما ره خوش می‌سازه می‌خره، ای هم بی انصافی دَ حق خودتان ست. اگه دَ نصف شاو از خاطر پرداخت صورت حسابای‌تان از خَو بخیزین، دَ نظر مه یک شیوه غلط بری زندگی کدن ست. زندگی که به اساس معاش جور شوه، واقعن زندگی نیست. اگه فکر کنیم که کار بری ما امنیت به وجود میاره دَ حقیقت دَ خود خو دروغ می گیم. ای واقعن بی‌انصافی دَ حق خودتانه و امو تلک زندگی ست که مه می‌خایم اگه امکان داشته باشه شما خوده از او دور نگاه کنین. مه دَ چشم سر خو دیدم که پیسه چی قسم دَ زندگی آدما جهت میته، اما شما نباید اجازه بتین که ای کار بری شمام اتفاق بیفته. لطفن اجازه نتین پیسه زندگی تانه پیش ببره."

ناگهان یک توپ سافت بال به طرف ما آمد و زیر میز ما رفت. پدر ثروتمند سر خود را پایین کرد و آن را برداشت و به سوی بازی‌کنان پرتاب کرد.

من پرسیدم: "خو، حالی چی ارتباطی بین نادانی و طمع و ترس وجود داره؟"

پدر ثروتمند گفت: "رابطیش ای ست که وختی سرچشمه نادانی از پیسه باشه، طبعن پشتش طمع و ترس هم زیاد شده میره. اجازه بتین چند مثال بریتان بگویوم. د نظرتان داکتری که می‌خایه یک زندگی خوب بری خانوادش جور کنه، آیا فیس خوده بلند نمی‌بره؟ البته که بلند میبره. بلند رفتن فیس مساوی با بلند رفتن مصارف خدمات صحی بری کُلَ گی است، باز او وخت زیادتر کودم اشخاص ضرر خاد دید؟ مالوم‌دار ست که طبقه کم درآمد و فقیر جامعه. اونا هستن که دَ معرض خطر قرار می گیرن، نی پیسه‌دارا. وختیکه داکترا فیس معاینه خوده بلند ببرن، طبعن وکلا هم فیس خوده بلند خاد بردن. بادیش، آواز معلما هم بلند میشه و درخاست افزایش معاش می کنن و ای رقمی مالیاتَ م زیاد شده میره و ای روند امی رقم ادامه پیدا خاد کد و کُلِ چیز قیمت میشه. نتیجه‌ی قیمتی شدن اجناس، فاصله بسیار خطرناک بین طبقه پیسه‌دار و طبقه بی‌پیسه جامعه است که مثل یک زخم ناسور یک روزی سر باز خاد کد و دَ یک گدوَدی دَ جامعه منجر خاد شد و دَ آخر یک تمدن کلانه از بین خاد برد. اگه تاریخه مرور کنیم، باز می‌بینیم که تمدنای عظیم فقط از ای خاطر از بین رفتن که فاصله

بین فقیر و پیسه‌دار دَ جامعه بسیار زیاد بوده. امریکام دَ امی شرایط قرار داره، بازم نشان میته که تاریخ تکرار می‌شه از خاطر اِیکه ما از تاریخ سبق نمی‌گیریم. یگانه کاری که می کنیم اِی است که حوادث تاریخی و نامای آدما رَ از بر می‌کنیم، اما یک چیزی که باید از تاریخ یاد بگیریم رَ یاد نمی‌گیریم."

مایک پرسید: "یانی قیمتا نباید افزایش بیافه؟"

پدر ثروتمند گفت: " ببین، دَ جامعه‌ی که در رأسش آدمای تحصیل کده ست و دولت خوب اداره می‌شه، قیمتا نباید بلند بوره. البته اِی گپا از نظره تیوری عملی است. قیمتا هر روز افزایش میآفه و دلیلش امی طمع و ترسی ست که از نادانی سرچشمه می‌گیره. اگه دَ مکاتب دَ آدما یاد بتن که چی قسم باید پیسه پیدا کد، حتمن پیسه دَ قدر کافی دَ دست مردم خاد بود و قیمتا هم ثابت میمانه و افزایش پیدا نمی‌کنه، اما دَ خلافش مکاتب قسمی ما رَ تربیه می‌کنن که بری پیسه کار کنیم و هیچ وخت نتانیم قدرت پیسه رَ مهار کنیم."

مایک گفت: "مگه ما دَ دانشگاه رشته اقتصاد نداریم؟ امی خودتان نبودین که مره بسیار تشویق می‌کدین که دَ دانشکده اقتصاد بوروم و سند خوده از اونجه بگیرم؟"

پدر ثروتمند با اعصاب خرابی گفت: "بله، درست ست، امو نفر مه بودم. اما دانشگاهای اقتصاد ما قسمی محصلین خوده تعلیم میته که واقعن حسابدارای تکره می‌شن، اما امو حسابدارا اگه وارد بازار کار شوَن غوغا می‌کنن. مه اِی مساله رَ می فامم، از خاطر اِیکه مه حسابدارای تکره رَ استخدام می‌کنم. یگانه کاری که اِی آدما انجام میتن اِی است که دَ قیمتا دست‌اندازی کنن و کُلِ چیزه قیمت کنن و با اِی کار خون مردمه به جوش بیارن و کاروباره از حرکت بندازن. یگانه چیزی که اِی آدما دَ موردش فکر می‌کنن اِی است که مصارفه کم کده و قیمتا رَ بلند ببرن، که اِی کار باعث مشکلات زیادی میشه. محاسبه دقیق دَ یک جامعه مهم ست. دلم می‌خاست کُلِ مردما دَ اِی مَسَلَه اهمیت می‌دادن اما اِی کُلِ قصه نیست. از سرچشمه اَو خیت ست."

مایک گفت: "خو، کودم راه حلی وجود داره؟"

پدر ثروتمند گفت:" بله، باید یاد بگیریم که دَ پالوی احساسات، درست فکر کنیم نی ایکه از احساسات دَ عوض فکرکدن کار بگیریم. وقتی شما دو بچه قبول کدین که بدون معاش دَ فروشگایم کار کنین، به شما امیدوار شدم، کدی خودم گفتم که دَ آینده اینا آدمای کلان می‌شین، از خاطر اِیکه احساسات خوده زیر پایای‌تان لگَد کدین و نماندین که سر خوده بلند کنه. وختیکه بریتان پیشنهاد معاش بلندتر کدوم بازم بالای احساسات‌تان غلبه کدین و دَ عوضش از عقل‌تان کار گرفتین، اِی اولین قدم دَ راه پیسه پیدا کدن ست."

من با کنجکاوی پرسیدم: "چرا اِی قدم زیاد اهمیت داره؟"

پدر ثروتمند گفت: "خو، خودتان باید ارزش ای رَ بفامین. اگه می خاین یاد بگیرین، باید کدی مه دَ سرزمینی سفر کنین که اکثریت آدما میترسن که قدمای شانه دَ اونجه بانن و خوده از اونجه دور نگاه می‌کنن. اگه همرای مه بیایین، باز خوب یاد می‌گیرین که بری پیسه کار نکنین، بلکه پیسه بریتان کار کنه."

من پرسیدم:" اگه کدی شما بیاییم، چی چیزایی نصیب ما می‌شه؟ از درس دادن شما به ما چی میرسه؟"

پدر ثروتمند گفت: "امو چیزی که نصیب خرگوش سرزمین برایر شد. یانی فرار از دست تار بیبی"

من گفتم: "سرزمینی که دَ موردش گپ می‌زنین اصلن وجود خارجی داره؟"

پدر ثروتمند گفت: "بله، اِی سرزمین امو جایی ست که ترس و طمعَه دَ درون‌تان به وجود میاره و باید دَ اِی سرزمین با ترس وارد شویم و با طمع، ضعف و احتیاجات خو مقابله کنیم. یگانه راهی که میتانیم از اِی سرزمین ترسناک بگریزیم اِی است که عقل خوده دَ کار پرتیم و مفکوره‌ای ناب و کاغذپیچه انتخاب کنیم."

مایک، گویا که گیج شده باشد، پرسید: "انتخاب مفکوره‌های ناب و کاغذپیچ؟"

پدر ثروتمند گفت: "بله، باید امو چیزی رَ انتخاب کنیم که عقل ما میگه، نی او چیزی که احساس دَ ما نشان میته، از خاطر اِیکه احساسات ما رقم ترس ما باعث میشه که صبح از خَو بخیزیم و سونه وظیفه بوریم و پیسه پیدا کنیم تا کدی از اِی پیسه مشکلات خوده حل کنیم، باز تشویش ایره هم داشته باشیم که از خاطر بی‌پیسه‌گی نمی‌تانیم صورت حسابای دیگه خوده پرداخت کنیم. با فکرکدن ای فرصت بریتان مساعد میشه که از خودتان پرسان کنین. مثلن ای سوال که " اگه سخت کار کنم باز مشکلاتم حل می‌شه یا نی؟" اکثریت مردما می‌ترسن از اِیکه دَ خودشان اِی حقیقت بگوین که ترس سوارشان شده و قدرت فکر کدنه از اونا گرفته، از امی خاطر هیچ وخت درست فکر کده نمی‌تانن. اما تار بیبی دَ سرزمین برایر تحت کنترول ست. اِی یانی انتخاب مفکوره های ناب و کاغذپیچ."

مایک پرسید: "چی قسم مفکوره های ناب و کاغذپیچَ انتخاب کنیم؟"

پدر ثروتمند گفت: "ایره مه بریتان یاد میتم. باید شیوه انتخاب مفکوره های نابَ به طور مکمل یاد بگیرین و عکس‌العمل‌ای کورکورانه نداشته باشین، دقیقن مثل ایکه صوب زود پیاله قهوه تانه دَ یک نفس بنوشین و دَوِش کده از دروازه خانه بیرون برآیین. امو توصیه‌یی که پیشتر بریتان گفتم رَ فراموش نکنین که ما هیچ وخت نمی‌تانیم مشکلات دراز مدته کدی راه حلآی کوتاه مدتی رقم داشتن یک کار مناسب حل کنیم. زیادتر مردما فقط دَ مشکلات کوتاه مدت فکر می‌کنن. دَ حقیقت تار بیبی دَ زنده‌گی اونا انومو صورت حسابای آخر ماه ست. حالی اِی پیسه ست که زنده‌گی اونا رَ پیش برده راهی ست و بهتر اِی است که بگویوم که ترس و نادانی ست که زنده‌گی شانه متاثر می‌سازه. از امی خاطر امو کاری رَ می‌کنن که سالای سال پدرای شان کدن، یانی صوب از خَو می‌خیزن و سونه وظیفه میرن تا بری پیسه جان کار کنن و هیچ وخت از

خودشان پرسان نمی‌کنن که آیا کودم راه دیگه‌یی است یا نی؟ دَ امی وخت ست که احساسات‌شان سُوار افکارشان شده و نمی‌مانه که از کَلِه خو کار بگیرن."

مایک پرسید: "پدر جان، نفامیدم. میشه فرق بین تفکر از روی احساسات و تفکر از روی عقله بری‌ما تشریح کنین؟"

پدر ثروتمند گفت: "بله، چرا که نی. چیزی که هر لاظه دَ گوشایم ترینگ ترینگ میکنه اِی است که "کُلَه گی باید کار کنن" و یا " کُلِ پیسه‌دارا فریبکارن"، و یا هم می‌شنوم که "یگان وظیفه دیگه پیدا خاد کدوم. ای حق از مه ست که معاش زیادتر بگیرم" یا "تو نمی‌تانی سَرِ مه امر کنی" و یا "مه اِی کاره خوش دارم از خاطر اِیکه آینده خوبی داره". کاشکی به عوض اِی گپا، امی مردما از خودشان پرسان می‌کدن که " آیا کودم چیزی است که مه نمی‌فامم؟" کدی ای سوال، تفکر احساساتی از بین میره و اِی فرصته میته تا با دید بازتری فکر کنین."

باید بگویم که هیچ چاره‌یی جز پذیرفتن حرف‌هایش را نداشتم به خاطر اینکه حقیقتا آن درس بزرگی در زنده‌گی شمرده می‌شد. از آن لحظه به بعد، به خوبی می‌فهمیدم که چه کسی از روی احساسات صحبت می‌کند و چه کسی از عقل در تصمیم‌گیری‌ها استفاده می‌نماید. این همان درسی بود که مرا در جاده‌های پر پیچ و خم زنده‌گی رهنمایی کرد، خصوصا در آن لحظه‌یی که می‌خواستم بر اساس احساساتم نظرات خود را ارایه نمایم و تصمیم بگیرم و عقل خویش را به زباله دانی بیندازم.

وقتیکه به سوی فروشگاه بر می گشتیم، پدر ثروتمندم برای ما توضیح داد که ثروتمندان چگونه "پیسه پیدا می‌کنن" و برای پول کار نمی‌کنند. سپس برای ما توضیح داد که کار من و مایک برای ساختن سکه‌های پنج سنتی از سرب دقیقا مانند همان کاری است که ثروتمندان با پول می‌کنند. تنها مشکلی که کار ما داشت این بود که کار ما غیرقانونی بود، در حالیکه بانک و دولت صلاحیت کامل این کار را داشت. پس از آن، او به طور کامل برای ما توضیح داد که برای ساخت پول هم راه‌های قانونی و هم راه‌های غیرقانونی وجود دارد.

پدر ثروتمندم توضیح داد که آدم‌های ثروتمند به خوبی می‌دانند که پول یک خیال بیهوده است، دقیقا مثل زردک برای آن خر؛ اما سرچشمه آن احساس ترس و طمع در درون میلیون‌ها انسان در این کره‌ی خاکی است که خیال می‌کنند که پول واقعی است، در حالیکه پول ساخته‌گی است. فقط در اثر اعتماد و نادانی خیال می‌کنیم قلعه‌ی که از پول می‌سازیم همیشه محکم و استوار سر جایش باقی می‌ماند. اما حقیقت چیزی دیگر است. حقیقت این است که آن قلعه تنها در دنیای خیالات ما محکم و پا برجاست، حتی می‌توان گفت خوش به حال آن خر، به خاطر اینکه زردک آویزان شده از یک شاخه چوب بسیار با ارزشتر از پولی است که در دست آدمها می‌چرخد.

سپس در مورد نظام پولی طلا در ایالات متحده امریکا صحبت کرد و گفت که در گذشته هر دالر امریکایی از ارزش زیادی برخوردار بود اما هم اکنون به خاطر بحران‌های اقتصادی، ارزش خود را از دست داده است. آنچه که وی را بسیار

رنج می‌داد شایعه‌ی بر سر زبان ها بود که می‌گفت در آینده‌ی نه چندان دور عمر نظام پولی طلا نیز به پایان می‌رسد و دالر ارزش خود را از دست می‌دهد.

پدر ثروتمند با ناراحتی گفت: "او بچا، وختی اِی چیزا اتفاق میفته مصیبتَم شروع میشه، از خاطر اِیکه مردمای بی‌پیسه و طبقه متوسط جامعه و آدمایی که فکر می‌کنن پیسه یک چیز واقعی ست دَفَتَن کدی یک بحران کلان دست به گریبان میشن و دلیلش فقط شرکتا و دولتایی است که تا او وخت اونا رَ حمایت می‌کدن، اما با ورشکستگی اِی شرکتا و دولتا خانوادای‌شان بد رقم آسیب می‌بینن."

در آن وقت با سن و سال کمی که داشتیم، مفهوم واقعی صحبت‌هایش را درک نمی‌کردیم، اما با گذشت زمان آن سخنان برای ما مفهوم و معنی پیدا کرد.

دیدن چیزهایی که دیگران نمی‌بینند

پدر ثروتمندم موتر باربری‌اش را در محوطه بیرون فروشگاه نورچشمی کوچک‌اش ایستاد کرده بود، در همان حال که سوار آن می‌شد، گفت: " دَ کارتان ادامه بتین، او رَ ایلا نتین. بان که یک گپ مهمه بریتان بگویوم و او ای است که فکر نیاز به پیسه و معاش گرفتنه از کله‌تان بیرون بندازین، امیالی وختی است که عمرتانه راحت و آزادتر تیر می‌کنی‌ن. کله تانه دَ کار پرتین و برده پیسه نباشین تا دَ زودترین فرصت کدی راهی که امو (کله جان) بریتان نشان میته دَ چنان ثروتی دست پیدا کنین که به هیچ وجهه قابل مقایسه کدی معاشی که مه بریتان میتم نیست. شما دو نفر کَدَزِی روش چیزایی رَ به چشم سر می‌بینین که دیگه کَسا ندیدن. اُفقای دید اکثریت مردم دَ مورد به چنگ آوردن فرصتایی که به استقبال‌شان میایه، فقط دَ راستای نوک بینی‌شان اس و بس. می‌فامین چرا؟ از خاطر اِیکه فقط پشت پیسه و امنیت شغلی استن، از امی خاطر غیر از او کودم چیز دیگی رَ به دست نمیارن. اگه دَفَتَن دَ زنده‌گی یک فرصت طلایی رَ به دست بیارین، باز تا آخر عمر نمی‌مانید که فرصتا از دست‌تان بِگریزن. هر وخت که تانستین از فرصتای طلایی که به استقبال‌تان میایه استفاده کنین، باز او وخت بریتان درس بعدی رَ یاد میتم. پس یاد بگیرین که فرصتا رَ از دست نتین تا ای قسمی خوده از یکی از تلکای کلان زنده‌گی نجات بتین."

من و مایک وسایل خویش را از فروشگاه برداشتیم و پس از خداحافظی با خانم مارتین دوباره به همان پارک برگشتیم و روی همان میز نشستیم و ساعت‌ها در این مورد با هم صحبت کردیم و درباره گفته‌های پدر ثروتمندم اندیشیدیم. هفته بعدی نیز به تفکر و گفتگو سپری شد، اما این بار نه در پارک بلکه در مکتب. تا دو هفته پس از آن روز، تنها به حرف‌های پدر ثروتمند خویش می‌اندیشیدیم و به گفتگو می‌پرداختیم. همچنان تمام آن مدت را بدون هیچ چشم‌داشتی در فروشگاهش کار می‌کردیم.

ساعات پایانی شنبه هفته دوم، مثل روزهای قبل برای خداحافظی به طرف خانم مارتین رفتم که ناگهان چشم‌هایم به طاقچه

مجله‌های تصویری کودکان افتاد. سخت‌ترین شکنجه کار بدون معاش این بود که من مثل گذشته هر شنبه سی سنت نداشتم تا برای خود مجله تصویری کودکان بخرم. آن لحظه که خانم مارتین با من و مایک خداحافظی می‌کرد ناگهان متوجه حرکتی از او شدم که تا آن روز به آن توجه نکرده بودم. مقصدم این است که به چشم سر می‌دیدم که چه کار می‌کند اما برایم مهم نبود.

خانم مارتین نیمی از صفحه اول هر مجله را پاره می‌کرد و قسمت بالای هر صفحه را با خود نگاه می‌داشت و بقیه مجله را داخل یک کارتن بزرگ قهوه‌ی رنگ می‌انداخت. از او پرسیدم با مجله های تصویری کودکان چه کار می‌کند و خانم مارتین در جوابم گفت: " اونا رَ دور می‌پرتم. اما قسمت بالای صفحه اول هر مجله رَ پیش خو نگاه می‌کنم تا وختیکه توزیع‌کننده مجله دوباره بیایه. وختیکه آمد امی سربرگا رَ دَ او میتم تا مجله های جدید دَ مه بته. یک ساعت دیگه او اینجه میایه."

من و مایک یک ساعت دیگر در آنجا منتظر ماندیم. وقتیکه توزیع‌کننده به آنجا رسید از او پرسیدم که می‌توانیم مجله ها را برداریم یا نخیر و او اینطور به ما پاسخ داد: "البته که می‌تانین، اما اگه بری امی فروشگاه کار می‌کنین و نمی‌خایین دَ دیگه جای اونا رَ سودا کنین."

شراکت ما دیگر بار جانی تازه گرفت. مادر مایک یک اطاق خالی در زیرزمین خانه شان داشت که هیچ کسی از آن استفاده نمی‌کرد. به سرعت دست به کار شدیم و آنجا را پاک‌کاری کردیم و صدها مجله تصویری کودکان را در داخل آن اطاق چیدیم. در وقت بسیار کم، کتابخانه کوچک ما تبدیل به یک کتابخانه عمومی شد. خواهر مایک را منحیث کتابدار کتابخانه خویش استخدام کردیم به خاطر اینکه او علاقه زیادی به مطالعه داشت. او از هر شاگرد برای ورود به کتابخانه 10 سنت می‌گرفت و ما هر روز بعد از ظهر، پس از وقت مکتب، از ساعت دو و نیم تا چهار و نیم دروازه‌های کتابخانه را برای مردم باز می‌کردیم. بیشتر مشتری‌های ما همان بچه‌های همسایه بودند که می‌توانستند در مدت دو ساعت هر تعداد مجله و کتاب که می‌خواستند، مطالعه کنند. البته هزینه‌ی که ما برای آنها در مدت دو ساعت در نظر گرفته بودیم، بسیار خوب بود به خاطر اینکه قیمت هر مجله ده سنت بود، اما آنها با پرداخت همان مبلغ در مدت دو ساعت می‌توانستند پنج یا شش مجله یا کتاب را مطالعه کنند.

البته خواهر مایک تمام بچه ها را موقع خروج از کتابخانه خوب زیر نظر می‌گرفت که مبادا آنها چیزی را با خود بیرون ببرند. او شخصا پس از گرفتن مجلات از بچه ها، آنها را در محل مناسب‌شان قرار می‌داد. هر روز نام و تعداد بچه‌هایی که از مجموعه استفاده می‌کردند را در ورقه‌یی می‌نوشت، حتی پیشنهادهای‌شان را یادداشت می‌کرد. من و مایک پیش خود محاسبه کردیم که به طور متوسط در هر هفته نه دالر و پنجاه سنت پول به دست می‌آوریم. البته هفته‌ی یک دالر به خواهر مایک پرداخت می‌کردیم و به او اجازه داده بودیم تا مجله‌ها و کتاب‌ها را رایگان مطالعه کند، علی رغم این او کمتر وقت پیدا می‌کرد تا مطالعه کند به خاطر اینکه همیشه مصروف خواندن مضامین مکتب خود بود.

مانند هفته‌های گذشته، هر شنبه در فروشگاه پدر ثروتمند خویش کار می‌کردیم و در پهلوی آن مجله‌های فروشگاه‌های اطراف خویش را نیز جمع آوری می‌کردیم. به قولی که به توزیع‌کننده مجله‌ها داده بودیم عمل کردیم و هیچ یک از کتاب‌ها و مجله‌ها را نفروختیم. فقط وقتیکه بسیار کهنه و پاره می‌شدند، آنها را می‌سوزاندیم. یک بار هم تلاش کردیم تا یک نماینده‌گی جدید از کتابخانه خویش را در محلی دیگر افتتاح نماییم، اما برای ما سخت بود تا کسی را پیدا کنیم که مثل خواهر مایک قابل اعتماد و امین باشد.

با همان سن و سال کم به خوبی دریافتیم که پیدا کردن یک کارمند خوب و لایق تا چه اندازه سخت و دشوار است. سه ماه از زمان بازگشایی کتابخانه ما می‌گذشت که زد و خوردی در محوطه کتابخانه ما روی داد. داستان از این قرار بود که چند تا از بچه‌های ولگرد از محله‌ی دیگر داخل کتابخانه شدند و می‌خواستند تا همگی به سازشان برقصند. پدر مایک با دیدن این وضعیت به ما پیشنهاد کرد که دروازه‌های کتابخانه را ببندیم. به این ترتیب، کاروبار ما از هم پاشید و کتابخانه نوپای ما بسته شد. با این اوضاع، دیگر روزهای شنبه به سر کار در فروشگاه پدر ثروتمند نمی‌رفتیم. پدر ثروتمندم پس از این روزها بسیار خوشحال بود، به خاطر اینکه درس‌های اول را به خوبی یاد گرفتیم و آماده یادگیری درس‌های جدید بودیم. ما یاد گرفته بودیم که برای پول کار نکنیم، بلکه پول برای ما کار کند. در حقیقت، بدون معاش کار کردن در فروشگاه او باعث شد تا از قدرت تخیل خویش استفاده کنیم و برای خود فرصتی را برای پول پیدا کردن فراهم کنیم. با بازگشایی کتابخانه‌ی از مجله‌ها و کتاب‌های تصویری کودکان توانستیم سرمایه‌ی مستقل از کارفرمای خویش به دست بیاوریم. بهترین بخش از کاروبار ما آن بود که در محل کار حضور فزیکی نداشتیم، اما باز هم درآمد به دست می‌آوردیم. در حقیقت پول برای ما کار می‌کرد. پدر ث ک ما نهاد که صدها و یا هزاران بار با ار

فصل سوم

درس شماره 2: چرا امور مالی را بیاموزیم؟

در سال 1990، بهترین دوستم یعنی مایک شهنشاهی پدرش را به دست گرفت و اگر راستش را برای شما بگویم، بهتر از پدرش کاروبار را به پیش می‌برد. یکدیگر را سالی یک یا دو بار آن هم در زمین گلف می‌بینیم. او و همسرش چنان ثروتی به دست آورده‌اند که تصورش برای من و شما سخت است. اکنون شهنشاهی پدر مایک در دستان قدرتمند پسرش است و مایک مثل پدرش به این فکر است تا اندوخته‌های پدرش را به پسرش بیاموزاند و شهنشاهی را به او واگذار کند.

سال 1994 من در سن 47 ساله‌گی و همسرم در سن 37 ساله‌گی دست از کار شستیم. به زبان ساده‌تر متقاعد شدیم. تقاعدی دلیل خانه نشینی و کار نکردن من نبود، بلکه به معنای رویدادن تحولاتی بزرگ و غیره منتظره بود. به هر حال، چه کار می‌کردیم و یا کار نمی‌کردیم، ثروت ما خود به خود رشد می‌کرد و علتش این بود که توانسته بودیم سریعتر از تورم پیش برویم. یعنی "پیشکان زده بودیم". حدس می‌زنم که آزادی را نشانه گرفته بودیم. پس انداز و سرمایه ما وسعت زیادی داشت و تا روزی پیشرفت کرده بود که احساس می‌کردیم دیگر نیازی به کوشش بیشتر برای افزودن بر وسعت اش نیست، دقیقا مثل درختی که سال‌های سال از آن مراقبت می‌کنی، آنگاه آن درخت در اعماق زمین چنان ریشه می‌دواند که دیگر نیازی به مراقبت تو ندارد و آن زمان است که بی هیچ دردسری با آرامش در زیر سایه‌های پر پشتش لذت می‌بری.

مایک به سوی شهنشاهی پدرش رفت و من تقاعدی را انتخاب کردم.

هر زمان که در میان جمعی از مردم می‌نشستم، اغلب از من می‌پرسیدند چه پیشنهادی یا راهکاری برای‌شان دارم و در مقابل، آنها چه می‌توانند بکنند؟ علاوه بر آن از من این چنین سوال می‌کردند، "چی قسمی شروع کنیم؟ از کجا شروع کنیم؟ دَ ای زمینه کودم کتاب خوبی است که بری ما معرفیش کنین؟ بری آماده کدن فرزندان خو چی کنیم؟ راز موفقیت چی است؟ چی قسمی میلیونر شدم؟" در این بین متوجه موضوعی شدم که هیچ گاهی فراموشش نمی‌کنم و آن را برایتان توضیح می‌دهم:

ثروتمندترین بازرگان‌ها

در سال 1923 گروهی از بزرگترین رهبران و ثروتمندترین بازرگان‌ها در مهمانخانه ساحلی (ایدج واتر شیکاگو) گرد هم آمدند. در میان‌شان، اشخاصی همچو چارلز شواب، رییس بزرگترین شرکت مستقل فولادسازی؛ ساموِیل اینستیل، رییس بزرگترین شرکت تاسیساتی جهان؛ هاوارد هاپسون، رییس بزرگترین شرکت گاز؛ ایوار کروگر، رییس شرکت سهامی بین المللی گوگرد سازی، یکی از بزرگترین شرکت‌های جهانی در آن زمان؛ لیون فریزیر، رییس بانک بین‌المللی پرداخت‌های پولی؛ ریچارد ویتنی، رییس بازار بورس نیویورک؛ آرتور کاتون و جسی لیورمور، دو تن از بزرگترین سهمداران؛ و آلبرت

فال، عضو شورای وزیران رییس جمهور وارن گامالیل هاردینگ (1865-1923)، حضور داشتند. بیست و پنج سال پسانتر، 9 تن از آنها به این شکل با این جهان خداحافظی کردند. شواب پنج سال آخر زنده‌گی‌اش را با قرض سپری کرد و در آخر با دستانی خالی از پیش ما رفت. اینستیل با ورشکستگی در غربت و کشوری دیگر جان داد. کروگر و کاتون نیز با ورشکستگی مردند. هاپسون سال‌های آخر زنده‌گی‌اش را با دیوانگی سپری کرد. ویتنی و آلبرت فال پیر نیز به تازه‌گی از زندان رها شدند. فریزر و لیورمور خودکشی کردند.

واقعاً کسی نمی‌تواند بگوید که چه بر سر این مردان آمد. اگر به حوادث سال 1923 بنگرید، دقیقا پیش از سال 1929 که رکود اقتصادی وسیع و سقوط بازارها در ایالات متحده امریکا را در پی داشت، من فکر می‌کنم که این حوادث ضربه‌ی شدیدی به پیکره‌ی این مردان آورد و زنده‌گی‌شان را از ریشه خشکاند. اما نکته‌ی اساسی این است که هم اکنون ما در عصری زنده‌گی می‌کنیم که دگرگونی‌های بس بزرگتر و با سرعت بیشتر از پیش روی ما می‌گذرد که حتی همین مردانی که پیشتر داستان‌شان را برای‌تان بازگو کردم با چنین دگرگونی‌هایی رو به رو نشدند. من معتقدم در 25 سال آینده ورشکستگی‌ها و رشد اقتصادی بسیاری در انتظار ماست و با فراز و فرودهایی که مردان آن زمان با آنها رو به رو نشده‌اند بسیار شبیه هم هستند. چیزی که مرا رنج می‌دهد این است که بسیاری از مردم به جای تمرکز بر آموخته‌های شان که ثروت واقعی آنها است، فقط به پول فکر می‌کنند. اگر مردم ذهنی انعطاف‌پذیر داشته باشند و تعصبات را به زباله‌دانی بیندازند و درست آموزش ببینند، به راستی در این دنیای پر تحول هر روز بر اندوخته‌های خود می‌افزایند و ثروتمند می‌شوند، اما بسیار متاسفم برای کسانی که فکر می‌کنند پول مشکلات‌شان را حل می‌کند، به خاطر اینکه آنها با سختی‌های روزگار رو به رو می‌شوند. هوش و هوشیاری مشکلات را حل می‌کند و پول می‌سازد. پول بدون هوش مالی زود از دست می‌رود.

بیشتر مردم در زنده‌گی این مساله را درک نمی‌کنند که مقدار پول به دست آمده مهم نیست، بلکه مساله با اهمیت حفظ مقدار پولی است که در دست داریم. تا هم اکنون داستان‌های بسیاری درباره مردمانی فقیر شنیده‌ایم که از روی بخت خوب با خرید یک تیکت لاتری ناگهان ثروتمند شده‌اند، اما بسیار راحت دوباره به زنده‌گی فقیرانه خویش بازگشته‌اند. آنها از روی بخت میلیونها دالر برنده می‌شوند، اما پس از مدتی دیگر بار به کلبه حقیرانه‌شان باز می‌گردند. درباره‌ی قهرمان‌های بزرگ هم داستان‌هایی شنیده‌ایم که در 24 ساله‌گی سالیانه میلیون‌ها دالر به دست می‌آورند، اما مدت زمان زیادی نمی‌گذرد که در سن 34 ساله‌گی از شدت فقر در زیر پل می‌خوابند. در روزنامه امروز صبح، در حالی که این کتاب را می‌نویسم، داستان یک بازیکن جوان بسکتبال را نوشته بود که در سال گذشته میلیون‌ها دالر درآمد داشت، اما امروز ادعا می‌کند که دوستان، وکیل و حسابدارش تمام دارایی‌های او را از چنگش ربوده‌اند و هم اکنون در یک موترشویی با کمترین معاش کار می‌کند.

او تنها 29 ساله است. او از موتر شویی نیز سبک دوش گردید، به خاطر اینکه قبول نمی‌کرد تا هنگام صافی کشیدن موترها انگشتری قهرمانی‌اش را از انگشت‌اش بیرون بیاورد، به همین دلیل داستانش در روزنامه چاپ شد. او می‌گفت خودش

درخواست فسخ قرارداد کرده بود به خاطر اینکه سر او سخت می‌گرفتند و با او تبعیضانه برخورد می‌کردند و این انگشتری تمام چیزی است که برای او باقیمانده است. او ادعا می‌کند که اگر این انگشتری را از او بگیریم، از بین خواهد رفت.

در سال 1997، بسیاری از مردم را می‌شناختم که یکباره میلیونر شده بودند. یکبار دیگر جهان در پایان قرن بیستم می‌غرید. هر چند من بسیار خوشحال هستم که مردم روز به روز ثروتمند و ثروتمندتر می‌شوند، اما تنها نگرانی‌ام در دراز مدت است، مساله این نیست که چه مقدار پول به دست می‌آورید، بلکه مساله اساسی‌تر پس انداز و اندوختن سرمایه برای نسل‌های بعدی است.

از همین خاطر وقتی مردم از من می‌پرسند، "از کودم جای شروع کنیم؟" یا "به مه بگو که چه قسم می‌تانم زودتر پیسه دار شوم؟" با شنیدن پاسخم بسیار ناامید می‌شوند. در پاسخ به آنها همیشه همان پندی را می‌دهم که پدر ثروتمندم وقتی کودکی بیش نبودم در گوش‌هایم زمزمه می‌کرد: "اگه می‌خوایین پیسه‌دار شوین، باید دَ امور مالی بسیار زبردست شوین."

هر زمانیکه با هم بودیم سخنانش مثل تک تک دروازه خانه در سرم صدا می‌کرد. همانگونه که پیشتر گفتم، پدر تحصیل کرده‌ام بر اهمیت کتاب‌خوانی تاکید می‌کرد، اما پدر ثروتمندام بر ضرورت زبردست‌شدن در امور مالی تاکید می‌نمود.

اگر می‌خواهید ساختمانی مثل ساختمان امپایر استیت بسازید، نخستین کاری که باید انجام بدهید کندن یک چقوری عمیق و ریختن یک تهداب مستحکم است. اما اگر می‌خواهید یک خانه در اطراف شهر بسازید، تنها کاری که باید انجام بدهید این است که به اندازه 6 اینچ زیر خانه را کانکریت کنید. گمان می‌کنم با این توضیح مقصدم را درک می‌کنید. بیشتر مردم هنگام بالا رفتن از زینه‌های پیشرفت و دستیابی به ثروت بیشتر به دنبال آن هستند که قلعه شهنشاهی خویش را جایی بسازند که تهداب ساختمانی آن فقط 6 اینچ است. این کار غیر ممکن است.

نظام آموزشی ما در عصر زراعتی ایجاد شده است و این نظام هنوز هم به خانه‌ی بدون تهداب معتقد است. هنوز هم محیط برای آموزش فرزندان ما آماده نیست. بنابراین آنها بدون یادگیری سیاست‌های امور مالی و اقتصادی از نهادهای آموزشی سند فراغت به دست می‌آورند. و بالاخره روزی از خواب خوش بیدار می‌شوند و خود را تا گلو در قرض می‌بینند و در این هنگام می‌فهمند که شهنشاهی‌شان از بیخ و بن کج ساخته شده است و آنها در طول زنده‌گی در خیالات بیهوده به سر برده‌اند، به این ترتیب تنها راه چاره‌ی که برایشان باقی می ماند این است که هر چه زودتر ثروتمند شوند تا مشکلات مالی خود را حل کنند.

وقتی‌که از خواب بیدار شدند، شروع به ساخت آسمان‌خراش می‌کنند و ساختمان به سرعت بالا می‌رود، اما در آخر کار به جای اعمار قلعه‌یی مستحکم و بی عیب و نقص برجی کج نصیب‌شان خواهد شد. دقیقا در همین لحظه کابوس‌های شبانه دوباره باز می‌گردند و خواب را از چشمان شان می‌رباید.

اما این مسئله در مورد من و مایک فرق می‌کرد، به خاطر اینکه از همان سال‌های نوجوانی تهداب مالی قوی و مستحکمی را اعمار کرده بودیم. هم اکنون محاسبه به عنوان خسته‌کننده‌ترین و گیج‌کننده‌ترین مضمون در جهان به شمار می‌آید. اما اگر می‌خواهید تا در درازمدت ثروتمند باشید، باید اهمیت بسیاری به این موضوع قایل شوید. پرسش این است که چگونه با این موضوع گیج‌کننده و خسته‌کننده سازش کنیم و آن را به فرزندان خویش آموزش بدهیم؟ پاسخ این است که آن را ساده بسازید. مثلا در مراحل نخست، آموزش را با تصاویر و عکس‌ها شروع کنید.

پدر ثروتمندم تهداب مالی قویی را برای مایک و من ساخت. تا وقتیکه کودک بودیم و افکاری کودکانه در سر داشتیم، او برای آموزش ما راه‌های ساده را انتخاب می‌کرد تا بهتر هدف او را درک کنیم. از همین خاطر برای چند سال فقط از تصاویر و در کنار آن توضیح و تشریح آن استفاده می‌کرد. با همین روش ساده اما بسیار مفید، مایک و من طرح‌های ساده را آموختیم و با اصطلاحات اقتصادی آشنا شدیم و گردش پول را درک کردیم، و با گذشت مدتی، پدر ثروتمندم در مثال‌هایش از اعداد هم استفاده کرد. هم اکنون مایک مجبور است از اصول محاسبه دقیقتر و پیچیده‌تری استفاده کند، به خاطر اینکه او مالک کاروباری چند میلیارد دالری است. من و مایک هر دو به یک طریق آموزش دیده‌ایم، اما شهنشاهی من نسبت به مایک وسعت کمتری را داراست و مثل او به محاسبه پیشرفته و پیچیده نیاز ندارم. در صفحات بعدی، از طرح‌های ساده پدر مایک برای‌تان خواهم گفت که روزی ما نیز آنها را یاد گرفتیم. اگر چند که در نگاه اول طرح‌های او بسیار ساده به نظر می‌رسند، اما همان ساده‌گی موجب شد تا دو پسر کوچک قلعه شهنشاهی ثروت خویش را در چقوری عمیق با تهدابی مستحکم اعمار کنند و اکنون از اندوخته‌های خود بهره‌مند شوند.

قانون شماره یک:

نخست شما باید فرق بین دارایی و قرض را بدانید و دارایی‌ها را خریداری کنید. اگر می‌خواهید ثروتمند باشید، قانون شماره یک را باید سرمشق کارتان قرار دهید. تمام چیزی که باید بدانید، همین قانون شماره یک است. قانون شماره یک تنها قانون برای ثروتمندشدن می‌باشد. شاید در ابتدا این قانون ساده باشد، اما بیشتر مردم نمی‌دانند همین قانون بسیار ساده تا چه اندازه در زنده‌گی‌شان مهم و سازنده می‌باشد. تنها دلیلی که می‌بینیم مردم بسیاری با مشکلات مالی دست به گریبان هستند این است که آنها در واقع فرق بین دارایی و قرض را نمی‌دانند.

"پیسه‌دارا به فکر جمع کدن دارایی هستن و مردمای بی‌پیسه و طبقات متوسط جامعه به فکر جمع کدن قرض و فکر می‌کنن که قرض امو دارایی است."

وقتیکه پدر ثروتمندم فرق بین دارایی و قرض را توضیح می‌داد، من و مایک فکر می‌کردیم که او با ما شوخی می‌کند. خوب اوایل جوانی بود و فقط به فکر یافتن راز ثروتمندشدن بودیم و منتظر بودیم تا از زبان پدر ثروتمندم راز ثروتمندشدن را بشنویم، اما این جواب او بود. قانونی بسیار ساده که ما باید ساعت ها درباره آن می‌اندیشیدیم.

مایک پرسید: "پدر جان، دارایی چی است؟"

پدر ثروتمند گفت: "آلی ضرورت نیست که تشویش ای موضوعه داشته باشین، فقط بانین تا اِی موضوع دَ کَله‌تان جای بیافه. اگه موضوع ساده‌ی رقم اِی موضوع رّ درک کنین، باز او وخت می‌تانین یک پلان اقتصادی خوب بری زنده‌گی‌تان جور کنین و از نگای مالی بیخی راحت می‌شین. از خاطر سادگی امی موضوع است که خیلی از مردما دَ او هیچ توجه نمی‌کنن."

من پرسیدم:"مقصدتان اِی است که اگه بفامیم دارایی چی است باز او وخت دیگه کار خلاصه و باد از او پیسه‌دار می‌شیم؟"

پدر ثروتمند سرش را تکان داد و گفت: "بله، رایش امی است، امی قانون بسیار ساده."

من گفتم: "اگه راه پیسه‌دار شدن اِی قد ساده است پس چرا کُلَه‌گی پیسه‌دار نیستن؟"

پدر ثروتمندم با لبخندی بر لب گفت: " از خاطر اِیکه اکثر مردما فرق بین دارایی و قرضَ نمی‌فامن."

به یاد دارم که از پدر ثروتمندم پرسیده بودم: "چرا کلانا اِی قد لوده هستن. اگه اِی قانون اِی قد ساده ست و اِی قد مهم، پس چرا اکثر مردما کودم چیزی دَ ای مورد نمی‌فامن؟"

فقط چند دقیقه طول کشید تا پدر ثروتمندم فرق بین دارایی و قرض را برای ما توضیح دهد.

هم اکنون با گذشت چندین سال که مرد کلانی شده‌ام، توضیح این مساله برای کلانترها کمی مرا با مشکل روبه رو می‌کند. می‌دانید دلیلش چه است؟ به خاطر اینکه کلان‌سال‌ها زیرک‌تر هستند. ساده‌گی این قانون بسیاری از کلان‌سال‌ها را فراری می‌دهد به خاطر اینکه شیوه آموزش آنها متفاوت بوده است. در حقیقت افراد متخصص دیگری همچو بانکدارها، حسابدارها، مشاورین املاک، برنامه نویسان امور مالی و غیره آنها را آموزش داده‌اند. مشکل کار این بود که امکان نداشت از آنها بخواهم هر چه تا آن روز آموخته‌اند را از یاد ببرند و دوباره از اول شروع کنند یا به عبارت دیگر از آنها بخواهم دوباره مانند کودکان شوند و یادگیری را از سر بگیرند. از دید یک کلان‌سال تحصیل کرده توجه به تعاریف ساده ریشخندی به نظر می‌آمد. آنها فکر می‌کردند که من با بیان تعاریف بسیار ساده قصد ریشخندکردن شان را دارم.

پدر ثروتمندم به قانون **"ساده صحبت کن"** معتقد بود. بنابراین او قوانین را به شیوه‌ی بسیار ساده به ما دو پسر جوان آموزش داد و تهداب مالی قوی و مستحکمی را برای ما ساخت.

اما بیایید برگردیم به این مساله که چرا این موضوع گیج‌کننده است؟ یا اینکه موضوعی به این ساده‌گی چرا باید اینقدر پیچیده باشد؟ چرا برخی فکر می‌کنند که دارایی خریده‌اند، اما در حقیقت آن یک قرض است. پاسخ آن در تحصیلات

ابتدایی این اشخاص پنهان است.

ما همیشه بر واژه‌ی "سواد" تمرکز می‌کنیم، نه بر واژه‌ی "سواد امور مالی." واژه‌ها نیز نمی‌توانند تعریف درستی از دارایی یا قرض به شما ارایه دهند. در حقیقت اگر می‌خواهید تا گیج شوید، فقط کافی است به معانی دارایی و قرض در قاموس‌ها نگاه کنید. اگر حسابدار مسلکی با این معانی برخورد کند به طور دقیق مقصد تعاریف را به خوبی می‌فهمد اما اگر شخصی معمولی با آنها رو به رو شود طبعا گیج خواهد شد و چیزی درک نمی‌کند. اما ما کلان سال‌ها آنقدر مغرور هستیم که اگر معنای چیزی را نفهمیم باز هم به روی خویش نمی‌آوریم.

آن زمان که من و مایک دو پسر جوان بودیم، پدر ثروتمند می‌گفت: "ببینین اعداد مانای واقعی دارایی رَ دَ ما نشان میتن نی کلمات. اگه نتانین اعداده بخوانین، باز هیچ وخت نمی‌تانین بفامین که اصلن دارایی چی است"

پدر ثروتمند در ادامه گفته بود: "دَ محاسبه، خوده اعداد اهمیتی ندارن بلکه پیامای‌شان مهم ست. دقیقن رقم پیامی که کلمات دَ ما می‌رسانن. دَ حقیقت خود کلمات اهمیتی ندارن بلکه دَ پشت سرشان قصه‌یی ست که اونا مهم تَرَن."

ببینید افراد کتابخوان زیادی داریم، اما چیزی زیادی از متن کتاب را متوجه نمی‌شوند. این مسئله را درک مطلب می‌گویند. هر یک از ما توانایی‌های متفاوتی در قسمت درک مطالب کتاب‌ها داریم. به عنوان مثال، من چندی پیش یک دستگاه "وی سی آر" جدید خریدم. همراه آن یک کتابچه رهنما بود که طرز استفاده از آن را مرحله به مرحله به شما می‌گوید. تنها هدفم از خرید این دستگاه ویدیو این بود که شب‌های پنج شنبه برنامه مورد علاقه‌ام را از تلویزیون ثبت کنم. اما وقتیکه کتابچه رهنمایش را مطالعه می‌کردم نزدیک بود که دیوانه شوم. در حقیقت هیچ چیزی در این دنیا برایم سخت تر از آن نبود که طرز استفاده از ویدیو را یاد بگیرم. سواد خواندن واژه‌ها را داشتم اما چیزی از آن درک نمی‌کردم. به همین دلیل، هر وقت معنای واژه‌ی را متوجه می‌شدم، آنرا **"الف"** می‌نوشتم و هر وقت که مطلبی را خوب درک نمی کردم، آنرا **"ب"** می‌نوشتم. این موضوعی است که برای بیشتر مردم در قسمت خواندن اظهارنامه های مالی نیز اتفاق می‌افتد.

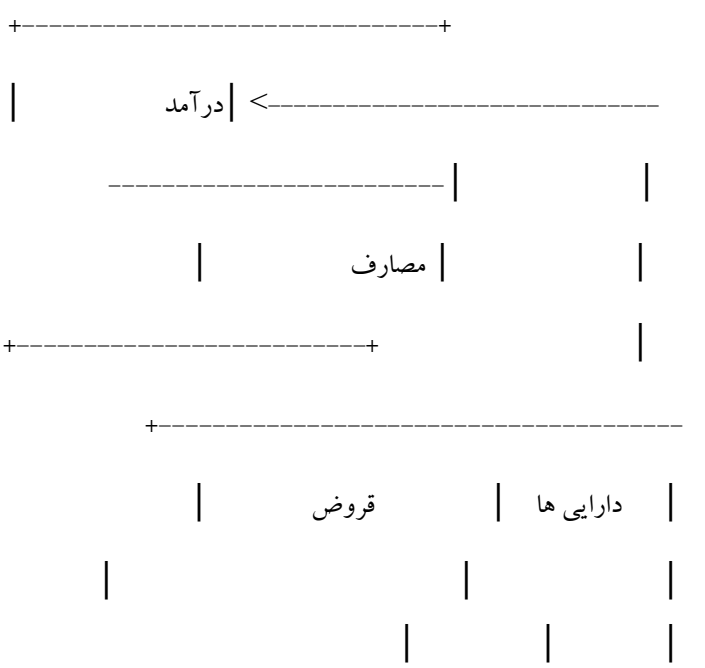
"اگه می‌خایین پیسه‌دار شوین باید خواندنه یاد بگیرین و مانای اعداده درک کنین." نخستین بار من این جمله را از زبان پدر ثروتمندم شنیدم، اما باید بگویم پسانترها این جمله را هزاران بار از زبانش شنیدم و نیز در گوشم همیشه تکرار می‌کرد که: "پیسه‌دارا به فکر جمع کدن دارایی هستن اما آدمای بی‌پیسه و طبقات متوسط جامعه به فکر جمع کدن قرض."

هم اکنون برایتان فرق بین دارایی و قرض را توضیح خواهم داد. بیشتر حسابدارها و متخصصین امور مالی با تعریفی که من درباره دارایی و قرض دارم موافق نیستند، اما همین طرح‌های ساده آغازگر آموزش دو پسر جوان شد تا قلعه شهنشاهی خود را با تهداب امور مالی قوی و مستحکم اعمار کنند.

پدر ثروتمندم برای آموزش ما از ساده‌ترین روش‌ها استفاده کرد به خاطر اینکه ما دو نوجوان بودیم و تا آنجا که توانست از

تصاویر و واژه‌ها کار گرفت و تا چند سال از اعداد حرفی نزد.

"این شکل جریان گردش پول در یک دارایی را نشان می‌دهد."



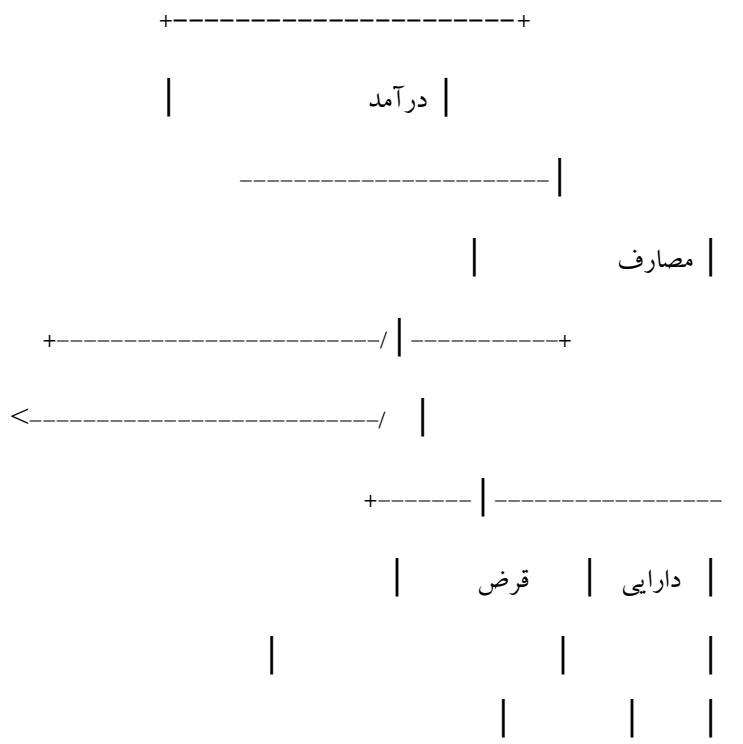
شکل فوق گزارشی از درآمد نامه است که اغلب از آن به عنوان گزارش مفاد و ضرر یاد می‌شود و مقدار درآمد و مصارف را می‌سنجد. این گزارش به ما می‌گوید که چه مقدار پول به دست افراد می‌رسد و چه مقدار خرج می‌شود. شکل پایین بیلانس تجارتی است و علت چنین نامگذاری آن است که باید تساوی و توازن میان دارایی و قروض را برقرار سازد و بسیاری از افراد تازه‌کار در بخش امور مالی نمی‌توانند ارتباط بین درآمدنامه و بیلانس‌تجارتی را تشخیص دهند در حالیکه آگاهی از ارتباط میان آنها بسیار با اهمیت می‌باشد.

دلیل اولیه‌ی به وجود آمدن مشکلات مالی ناآگاهی از تفاوت بین دارایی و قرض است و از آنجا که معنای درستی از این دو واژه در ذهن خویش نداریم، اغلب اوقات گیج می‌شویم. اما همان طور که پیشتر گفتم، اگر می‌خواهید که کاملا گیج شوید بهتر است معنای این دو واژه "دارایی" و "قرض" را در قاموس‌ها بیابید.

در حقیقت یک حسابدار مسلکی به خوبی مقصد معانی واژه‌ها را درک می‌کند در حالیکه یک فرد معمولی در برابر آنها گیج می‌شود، دقیقا مثل اینکه به خط چینایی نوشته شده باشد. در واقع شما تنها واژه‌های مندرج در تعاریف را می‌خوانید، اما به درستی موضوع را درک نمی‌کنید.

همچنانکه پیشتر گفتم، پدر ثروتمندم در آن زمان به ما دو پسر جوان گفت: "دارایی، پیسه ده جیبایت می‌مانه." چه تعریف زیبا، ساده و قابل فهم!

"این شکل جریان گردش پول در یک قرض را نشان می‌دهد."



حال، دو واژه یا کلمه دارایی و قرض از طریق تصاویر برایتان تعریف شده است. احساس می‌کنم اگر تصویر قبلی با واژه‌ها یا کلمات تعریف می‌گردید، درک آن برایتان آسانتر می‌بود.

دارایی همان چیزی است که پول را در جیب من می‌گذارد.

قرض آن چیزی است که پول را از جیب من بیرون می‌کشد.

به راستی، همه‌ی آن چیزی که باید بدانید همین است و بس.

بنابراین اگر می‌خواهید ثروتمند باشید، در زنده‌گی‌تان دارایی‌ها را خریداری کنید و اگر می‌خواهید یکی از فقراء یا طبقه متوسط جامعه باشید، پس در زنده‌گی‌تان قرض‌ها را خریداری کنید. ناآگاهی از تفاوت بین این دو واژه است که بیشتر مشکلات مالی را در جهان واقعی به وجود می‌آورد.

بی‌سوادی، چه در زمینه واژه‌ها و چه اعداد، تهداب مشکلات مالی است. اگر می‌بینید مردم با مشکلات مالی دست به گریبان هستند، علتش ناتوانی آنها در خواندن واژه‌ها و اعداد است. در حقیقت، آنها درکی غلط از موضوع دارند. ثروتمندان از ثروت بیشتری برخوردار هستند به خاطر اینکه نسبت به افرادی که با مشکلات مالی دست به گریبان هستند سواد مالی بیشتری دارند، بنابراین اگر می‌خواهید ثروتمند باشید و ثروت خویش را از دست ندهید، باید از نگاه مالی در درک واژه‌ها و همچنین اعداد باسواد بوده و سواد خویش در این زمینه را افزایش بدهید.

پیکان‌های داخل تصاویر مسیر گردش پول را نشان می‌دهند. اعداد به تنهایی معنای خاصی را منتقل نمی‌کنند، دقیقا مثل واژه‌ها که به خودی خود معنا ندارند. آنچه که اهمیت دارد، داستانی است که پشت سر هر عدد پنهان می‌باشد. وقتیکه گزارش مالی یک شرکت را بررسی می‌کنیم، در حقیقت به دنبال داستانی هستیم که پشت سر اعداد ارایه‌شده در اظهارنامه ها پنهان شده اند. همان داستانی که نمایانگر جریان گردش پول است. 80 درصد از خانواده‌ها گمان می‌کنند که کار سخت در زنده‌گی برای پیشرفت، همان داستان پشت اعداد است، علیرغم آنکه با این تلاش خستگی‌ناپذیر چه پول پیدا کنند یا پول پیدا نکنند، اما در هر حال تمام عمر خویش را به جای دارایی برای خریداری قرض‌ها سپری می‌کنند.

نمونه زیر نشان‌دهنده جریان گردش پول در زنده‌گی یک فرد فقیر و یا جوانی است که هنوز در خانه پدر و مادرش به سر می‌برد:

کار (درآمد را به وجود می‌آورد) --> مصارف (مالیات، خوراک، کرایه، کالا، تفریح، حمل و نقل)

دارایی (وجود ندارد)

قرض (وجود ندارد)

طرح زیر نیز نشان‌دهنده جریان گردش پول یک شخص متعلق به طبقه متوسط جامعه می‌باشد:

کار (درآمد را به وجود می‌آورد) --> مصارف (مالیات، خوراک، قرضه خانه، کالا، تفریح و حمل و نقل)

دارایی (وجود ندارد)

قرض (گرفتن قرضه از طریق کارت‌های اعتباری)

این هم نشان دهنده جریان گردش پول یک شخص ثروتمند می‌باشد:

دارایی (اسهام شرکت‌های سهامی، اوراق بهادار، اوراق بهادار بانکی، ملکیت های غیرمنقول، ملکیت‌های معنوی) --> درآمد (سود اسهام، سود، درآمد حاصله از کرایه خانه، حق امتیاز)

قرض (وجود ندارد)

تمام این طرح‌ها واقعا ساده و قابل‌فهم هستند. همه انسان‌ها باید نیازهای اولیه زنده‌گی مثل خوراک، خانه و کالای خود را فراهم کنند.

این تصاویر به خوبی نشان‌دهنده گردش پول در خانواده‌های فقیر، طبقات متوسط جامعه و ثروتمند می‌باشند. در حقیقت گردش پول داستان پنهان در دل اعداد را برای ما حکایت می‌کند و می‌گوید که یک شخص چگونه پول پیدا می‌کند و در چه جاهایی این پول به دست آمده را مصرف می‌کنند.

دلیلی که من سخنانم را با داستان زنده‌گی ثروتمندترین مردان امریکا شروع کردم این بود تا این تفکر که سال هاست در ذهن مردم حک شده است را از بین ببرم، به خاطر اینکه همه انسان‌ها فکر می‌کنند پول نابودکننده مشکلات است، اما حقیقت چیزی دیگر است. هر وقت کسی از من می‌پرسد که "چی قسم زود پیسه‌دار شوم؟ و یا باید از کودم جای شروع کنم؟" دلم نمی‌خواست تا به آنها پاسخ دهم، به خاطر اینکه پس از این پرسش‌ها این چنین جملاتی را می‌شنیدم که: "مه قرض‌دار استم و باید پیسه زیادتری پیدا کنم."

اما پول زیاد در بیشتر وقت‌ها مشکلی را از سر راه ما برنمی‌دارد، حتی در بعضی موارد آن مشکل را تشدید می‌نماید. پول اشتباهات غم‌انگیز و جبران‌ناپذیری را در زنده‌گی ما آشکار می‌سازد و نقاط ضعف و ناآگاهی هر انسانی را برجسته می سازد. به همین دلیل افرادی که یک شبه میراثخور ثروتی گزاف می‌شوند یا به طور ناگهانی معاش‌شان افزایش پیدا می‌کند و یا در قرعه‌کشی لاتری برنده میلیون‌ها دالر می‌شوند، به سرعت و در یک چشم بر هم زدن به وضعیت سابق مالی خود بر می‌گردند. البته بخت با بعضی‌ها یار است و بدتر از شرایط قبل نصیب‌شان نمی‌شود. پول فقط شیوه گردش اجناس را در ذهنت تیزتر و تیزتر می‌کند. بنابراین اگر مطابق شیوه خود هر چه پول به دست می‌آورید را مصرف کنید، آنگاه در صورت بلند رفتن رقم معاش، مصارف‌تان نیز افزایش پیدا می‌کند.

تمام فکرت این است که چگونه پول به دست آمده را مصرف کنید و بس. در چنین موقعیت‌هایی ضرب المثل"آدم احمق یکیش دو یا نوزدهیش بیست نمی‌شه." کاملا صحت دارد. من چندین بار گفته‌ام ما به مکتب می‌رویم تا مهارت‌های تحصیلی و مسلکی را کسب کنیم به خاطر اینکه هر دو از اهمیت زیادی برخوردارند. پسانتر یاد می‌گیریم از طریق مهارت های مسلکی خود پول پیدا کنیم. در دهه 1960، وقتیکه من در لیسه بودم، اگر شاگردی در مضامین مسلکی موفق می‌بود، همه مردم، آن شاگرد باهوش را داکتر خطاب می‌کردند، به خاطر اینکه همه فکر می‌کردند که وی حتما یک داکتر در آینده خواهد شد. بدبختانه کسی نبود تا از خود شاگرد بپرسد که آیا او به رشته داکتری کدام علاقه‌ی دارد یا نخیر؟ اما به خودی خود این تصور در ذهن اطرافیان به وجود می‌آمد. آنها فکر می‌کردند که داکتری همان شغلی است که آینده درخشان مالی را برای آن شاگرد تضمین می‌کند.

هم اکنون، داکترهای زیادی را می‌بینم که وضعیت مالی بدی دارند. من برای بدترین بدخواهانم هم آرزو نمی‌کنم شغل آینده‌شان داکتری باشد؛ به خاطر اینکه شرکت‌های بیمه بر کاروبارها مسلط شده‌اند و همگان از مراقبت‌های صحی برخوردارند، دولت نیز در امور داکتران دخالت می‌کند و معالجه غلط و تخلفات داکتران از هر طرف شکایت و جریمه به دنبال دارد. با این اوصاف چگونه می‌توانیم داکتران را با شرایط خوب مالی تصور کنیم. هم اکنون، بسیاری از کودکان آرزوی کسب مقام قهرمانی بسکتبال را در سر دارند و یا مثل بازیکنانی همچون "تایگر وود" قصد دارند گلف بازانی مشهور و نام آور شوند. همچنین دوست دارند متخصصین کمپیوتر، ستاره سینما، خواننده راک، ملکه زیبایی و یا یکی از تاجران وال استریت شوند. علتش هم آشکار است به خاطر اینکه می‌بینند در این نوع کاروبارها هم شهرت است، هم پول و هم جایگاه اجتماعی، بنابراین کار والدین امروزی برای تشویق و ایجاد انگیزه در کودکان در رابطه با مکتب رفتن و درس خواندن بسیار سخت شده است، به این دلیل که فرزندان به خوبی آگاهند دیگر موفقیت مسلکی پیوندی با موفقیت تحصیلی ندارد، علی رغم اینکه در گذشته این چنین بود.

شاگردان بدون یادگیری مهارت‌های مالی از مکاتب فراغت حاصل می‌کنند. در میان آنها میلیون‌ها فرد تحصیل کرده وجود دارد که اسناد تحصیلی خود را با نمرات عالی به دست آورده اند و در راه علم بسیار موفق بوده‌اند، اما پس از فراغت از خواب خوش بیدار می‌شوند و خود را در میان مشکلات مالی بسیاری می‌بینند. دقیقا در همین زمان است که سخت‌تر کار می‌کنند، اما می‌بینند که از مشکلات‌شان کم نمی‌شود. علتش این است که در نصاب تحصیلی‌شان چیزی به نام راه پول پیداکردن گنجانده نشده است، بلکه به جای آن راه مصرف‌کردن آن به شاگرد آموزش داده می‌شود. به همین دلیل افراد تحصیل کرده ما پس از فراغت نمی‌دانند با پولی که به هزاران زحمت به دست آورده‌اند غیر از مصرف‌کردن چه کار باید کنند.

می دانید "استعداد مالی" چیست. استعداد مالی یعنی اینکه پس از پول پیدا کردن بتوانیم راهی پیدا کنیم که دست دیگران را از پول‌های خویش دور نگه داریم و بدانیم که تا چه مدت می‌توانیم پول‌های خویش را نگهداری کنیم و نیز بدانیم از چه راهی پول را کارگر خود سازیم. بیشتر مردم با جریان گردش پول آشنا نیستند، به همین علت نمی‌توانند تشخیص بدهند که دلیل مشکلات مالی‌شان چه است. ممکن است که کسی تحصیلات عالی داشته باشد و به موفقیت های مسلکی دست یافته باشد، اما سواد مالی‌اش صفر باشد. اینگونه افراد بیشتر از چیزی که نیاز است کار می‌کنند و پول پیدا می‌کنند، به خاطر اینکه این افراد تحصیل کرده یاد گرفته‌اند تا سخت کار کنند تا پول پیدا کنند، اما هیچ معلمی نبوده است تا به آنها آموزش بدهد که پول را کارگر خود سازند نه اینکه برای پول کار کنند.

هم اکنون داستانی را برایتان می‌گویم که نشان‌دهنده رویاهای مالی یک فرد است که روزی تبدیل به کابوس‌های شبانه‌اش درباره وضعیت مالی می‌شود. تصاویر متحرک نشان می‌دهد که افراد زحمت‌کش همیشه از شیوه ثابتی پیروی می‌کنند. در همین اواخر، یک عروس و داماد جوان تحصیل کرده و بسیار خوشبخت به آپارتمان کوچک کرایه‌ی کوچ می‌کنند. مدتی

نمی‌گذرد که متوجه می‌شوند که می‌توانند مقداری از معاش خوش را پس‌انداز نمایند به خاطر اینکه هر دو کار می‌کنند و می‌توانند به اندازه یک نفر مصرف کنند.

مشکل شان همین آپارتمان کوچک تنگ است. از همین خاطر تصمیم می‌گیرند تا پول های شان را پس انداز کرده و خانه رویایی خود را بخرند و پس از آن بچه‌دار شوند. حال آنها صاحب دو درآمد هستند و تمام تمرکزشان بر کارشان است.

به تدریج در آمدشان افزایش پیدا می‌کند، با افزایش آن، مصارف‌شان نیز بلند می‌رود. هنگامی که درآمدشان بلند می‌رود...

با افزایش درآمد، مصارف هم بلند می‌رود.

قرض	دارایی

مالیات نخستین مصرف هر خانواده است. بیشتر مردم فکر می‌کنند پولی که می پردازند مالیات بر عایدات است، اما از دیدگاه بیشتر امریکایی ها، بلندترین مالیات، مالیات امنیت اجتماعی می‌باشد. از نظر یک کارمند تمام هزینه‌های امنیت اجتماعی و مراقبت صحی به طور مجموعی تقریبا هفت و نیم درصد است، در حالیکه این رقم پانزده درصد از تمام معاش اوست، به خاطر اینکه کارفرما باید پانزده درصد از معاش او را بردارد و هزینه امنیت اجتماعی را به خزانه دولت بپردازد. در واقعیت، کارفرمای شما نمی‌تواند این مبلغ را به شما پرداخت کند، بلکه خود به خود پانزده درصد از معاش‌تان وارد خزانه

امنیت اجتماعی می‌شود و خود شما نیز مجبور می‌شوید تا مبلغی را برای مالیات بر درآمدتان اختصاص بدهید، دقیقا در همین وقت است که قروض افزایش پیدا می‌کند، یعنی عروس و داماد جوان با قرض رو به رو می‌شوند.

هم اکنون با بازگشت به وضعیت عروس و داماد جوان این موضوع را به بهترین شیوه برای تان روشن می‌سازم. وقتی درآمدشان افزایش پیدا می‌کند، تصمیم می‌گیرند تا خانه رویایی خویش را خریداری نمایند. زمانیکه در خانه رویایی شان کوچ کردند و در آنجا جا به جا گردیدند، مالیات دیگری سر بر می‌آورد که مالیات بر املاک نامیده می‌شود. سپس به فکر خریدن یک موتر جدید می‌افتند، در کنار آن باید کَوچ، وسایل و ظروف خانه نیز نو شوند تا با خانه جدیدشان سازگار باشد، بنابراین همه را خریداری می‌کنند. در همین لحظه است که ناگهان از خواب بیدار می‌شوند و می‌بینند که لست قروض از هر طرف سر بر آورده و زیر بار قرض قسط خانه و کارت اعتباری هستند.

هم اکنون این دو کبوتر جوان وارد مسابقه خرگوشی می‌شوند. مدتی نمی‌گذرد که طفل اول به دنیا می‌آید، بنابراین سخت‌تر کار می‌کنند و این روند به شکل یک دَوَران تکرار و تکرار می‌شود. پول بیشتری پیدا می کنند و مالیات بیشتری نیز می‌پردازند، سپس یک کارت اعتباری هم در صندوق پستی منزل شان خانه می‌کند تا عروس و داماد جوان از آن استفاده کنند، اما کارت اعتباری هم به مقدار قروض‌شان می‌افزاید. در همین زمان یک شرکت قرضه‌دهنده به آنها تماس می‌گیرد و می گوید که بزرگترین "دارایی" عروس و داماد جوان تنها خانه‌شان است که به قیمت آن افزوده شده، بنابراین پیشنهاد یک "قرضه دراز مدت" به آنها می‌نماید به شرط اینکه خانه خود را به گرو شرکت قرار دهند و قرض خود را از طریق کارت اعتباری پرداخت نمایند. علاوه بر این، از این طریق مالیات بر املاک هم کاهش می‌یابد. آنها پیشنهاد شرکت قرضه دهنده را می‌پذیرند و پرداخت قروض کارت‌های اعتباری را آغاز می‌نمایند. اکنون نفسی راحت می‌کشند، به خاطر اینکه می‌توانند قرض‌های خود را بپردازند. تمام قروض‌شان در قالب پولی که به عوض گرو ماندن خانه نزد بانک گرفته اند تسویه می شود. مقدار پرداخت‌شان به حداقل رسیده، به خاطر اینکه باید طی مدت سی سال قرضه‌های خود را تصفیه کنند. کار آنها ظاهرا زیرکانه است.

حال فکر کنید که همسایه‌های‌شان در روز یادبود کشته شده‌گان جنگ با آنها تماس می‌گیرند که با همدیگر به خریداری بروند. فرصت خوبی است تا مقداری پول پس‌انداز کنند و با خود می‌گویند که: "میروم اما کودم چیزی نمی‌خرم، فقط برای سیل کدن میروم." اما با دیدن اجناس در یک چشم بر هم زدن کارت اعتباری پاک خود را از بکسک جیبی بیرون می‌آورند و پول خرج می‌کنند.

من هر روز با این گونه عروس و دامادهای جوان برخورد می‌کنم. اگر چند که نام‌های متفاوتی دارند، اما مشکلات مالی‌شان یکسان است. حتما به یکی از سخنرانی‌های من حاضر می‌شوند تا از من بشنوند چگونه پول بیشتری به دست بیاورند. آنها از من می‌پرسند: " گفته می‌تانین که چی قسم میشه پیسه زیادتری کمایی کد؟" آنها عادت به مصرف و خرج‌کردن دارند و از همین خاطر به دنبال درآمد بیشتر هستند.

آنها حتی نمی‌دانند که مشکل در شیوه مصرف پول‌شان است نه چیزی دیگر و همین شیوه غلط در مصرف پول، دلیل اصلی مشکلات مالی‌شان می‌باشد. این مساله ناشی از بی‌سوادی در امور مالی و همچنین عدم درک تفاوت بین دارایی و قرض است.

پول بیشتر هرگز مشکلات اقتصادی را حل نمی‌سازد، بلکه این هوش است که راه حل مشکلات است. یکی از دوستانم همیشه در برخورد با قرضداران این چنین می‌گفت: "هر وخت که می‌بینین چاهی َ کَنده می‌کُنین که ممکنه اول خودتان دَ داخلش بیفتین پس دست از کندن وردارین."

زمانی که کودکی بیش نبودم، پدرم همیشه به من می‌گفت که جاپانی‌ها از سه قدرت آگاهند: **"قدرت شمشیر، قدرت زر و قدرت آیینه." شمشیر نشانه قدرت اسلحه** می‌باشد. ایالات متحده امریکا، هر سال میلیاردها دالر را در قسمت ساخت جنگ‌افزار هزینه می‌کند و از همین خاطر از نظر قدرت نظامی در سطح جهان در مقام نخست ایستاده است. **زر نشانه قدرت پول** است. اسناد و مدارکی وجود دارد که این گفته را تصدیق و تایید می‌نماید: **"قانون طلایی را به یاد داشته باشید. کسی که صاحب طلا است، قانون می‌سازد." و آیینه نشانه قدرت خودآگاهی** است. بر اساس افسانه‌های جاپانی، خودآگاهی در میان این سه قدرت از همه باارزشتر است.

مردمان فقیر و طبقه متوسط جامعه بیشتر اوقات در برابر قدرت پول سر خم فرود آورده و اجازه می‌دهند تا پول بر آنها فرمان براند. این مردم هر روز صبح از خواب بیدار می‌شوند و به سختی کار می‌کنند، ولی هرگز از خود نمی‌پرسند که آیا این قدر زحمت‌کشیدن کدام تاثیری بر زنده‌گی‌شان دارد یا نخیر و نیز علت هر روز برخاستن از خواب و رفتن سر کار چیست؟ بیشتر مردم پول را به درستی نشناخته‌اند، از همین خاطر اجازه می‌دهند تا پول با قدرتی بیش از تصورشان بر آنها تسلط داشته باشد. در حقیقت قدرت پول دشمن جان شان می‌شود و خود بی خبر اند.

اگر آنها از قدرت آیینه استفاده می‌کردند، حتما از خود می پرسیدند: "از خَو خیستن و دَ وظیفه رفتن چی تاثیری دَ زنده‌گی مه داره؟" متاسفانه اکثر مردم به جای اعتماد به نفس به خود که از نبوغ درونی‌شان سرچشمه می‌گیرد، پیرو دیگر افراد هستند و خود را همیشه دست کم می‌گیرند یا به عبارتی دیگر "می‌خواهند تا خود را با دیگران برابر سازند." آنها همان کارهایی را انجام می‌دهند که دیگران انجام می‌دهند و به جای اینکه درست یا اشتباه بودن آن را از خود بپرسند، همیشه تلاش می‌کنند تا خود را با دیگران سازگار سازند و بدون به کار انداختن هوش خویش، اشتباهات دیگران را تکرار می‌کنند؛ مثل: "سرمایه‌گذاری در جاهای مختلف، خانه ات یک دارایی است، خانه ات بزرگترین سرمایه‌گذاری‌ات است، گرو ماندن خانه نزد بانک به خاطر کاهش مالیات و در مقابل افزایش قرض، پیداکردن یک کار با مصونیت شغلی، از اشتباه بپرهیز، خطر نکن".

گفته می‌شود که برای بسیاری ترس از سخنان مردم در مقایسه با ترس از مرگ بیشتر است. به اعتقاد روانشناسان، ما انسان‌ها

از سخنان مردم می‌ترسیم به خاطر اینکه نگران عدم پذیرش خویش از سوی جامعه هستیم، یا نمی‌خواهیم تا مورد انتقاد دیگران قرار بگیریم و یا ریشخند شویم، یا مردم با سخنان خود ما را آزار دهند و در آخر بی‌کس و تنها شویم. بنابراین ترس از متفاوت بودن، انسان‌ها را ناتوان می‌سازد تا قادر به یافتن راههای جدید برای حل مشکلات شان نباشند.

به همین علت پدر تحصیل کرده‌ام می‌گفت جاپانی‌ها به قدرت آیینه بیشتر از همه ارزش می‌دهند، به خاطر اینکه ما انسان‌ها تنها زمانی که در برابر آیینه ایستاد می‌شویم، چهره‌ی حقیقی خویش را به صورت کامل در آن می‌بینیم. مردم می‌ترسند به همین علت می‌گویند: "احتیاط کو". بدبختانه، ترس‌شان در همه زمینه‌ها به شمول ورزش، ارتباطات اجتماعی، کار، پول وغیره وجود دارد.

علاوه بر این، ترس از عدم پذیرش از سوی جامعه و تنها ماندن باعث می‌شود تا مردم بیشتر به سازگاری خود با دیگر افراد تمایل داشته باشند و هرگز جای هیچ پرسشی را برای خود باقی نگذارند و پیشنهادهای شرکت‌ها را به راحتی بپذیرند و مطابق با خواسته دیگران قدم بردارند. مثلا مطابق با سخنان زیر عمل کنند: "خانیت یک دارایی است، یک قرضه دراز مدت بگیر و خودته از جنجال قرضداری خلاص کو، زامت زیاد بکش، اِیَم یک قسم پیشرفت ست، مام یک روز معاون رییس شرکت میشم، پیسای خوده جمع کو، هر وخت معاشم زیاد شد، باز یک خانه کلان‌تر خاد خریدم، مشارکت د سرمایه‌گذاری، ای کار مصون است، دَ گدام گودی فروشی‌ها دیگه کودم گودی *المو* نیسته اما مه یک دانه دارم که اگه بریش مشتری پیدا شوه، باز میتانم او رَ سودا کنم."

سرچشمه‌ی بسیاری از مشکلات کلان مالی ما انسان‌ها، همراه شدن با جمعیت و کوشش زیاد برای سیالی (هم‌چشمی) کردن با دیگران است. بعضی وقت‌ها ما نیاز داریم رو به روی آیینه بایستیم و تصویر حقیقی از خردمندی درونی خویش را به جای ترس ظاهری ببینیم.

وقتیکه من و مایک 16 ساله شدیم در مکتب با مشکلاتی رو به رو شدیم. ما بچه‌های بدی نبودیم، بلکه فقط می‌خواستیم از کتله بزرگ شاگردان جدا شویم. آخر هفته، پس از مکتب، برای پدر مایک کار می‌کردیم. من و مایک اغلب پس از پایان کار، ساعت‌ها پشت میز می‌نشستیم و در جلسه‌هایی که پدر مایک با بانکداران، وکلا، حسابدارها، کمیشنکارهای اوراق بهادار، سرمایه گذاران، مدیران و کارمندان خویش برگزار می‌کرد، شرکت می‌کردیم. در میان آن جمع، مردی حضور داشت که در سیزده ساله‌گی تحصیل را ترک کرده بود، اما به اندازه‌یی معلومات داشت که می‌توانست افراد تحصیل کرده را هدایت کند، به آنها امر کند، از آنها بازخواست کند. این افراد تحصیل کرده با یک اشاره‌ی او به خدمتش می‌آمدند و در صورتی که مخالفت او را می‌دیدند شروع به چاپلوسی و خوار و کوچک‌کردن خویش می‌کردند.

مرد دیگری هم در آنجا حضور داشت که همرنگ جماعت نشده بود. او از جمله مردانی بود که طرز تفکر خاص خود را داشت و مخالف سر سخت این جمله که "ما باید همان کاری را کنیم که دیگران انجام می‌دهند" بود. او همچنین از واژه

"نمی‌تانم" نفرت داشت. اگر کسی می‌خواست او را وادار به انجام کاری کند، فقط کافی بود به او بگوید: "فکر نمی‌کنم که بتانی اِی کاره انجام بتی."

من و مایک با حضور در این جلسات بیشتر از تمام سال‌های مکتب، لیسه و حتی دانشگاه چیزهای جالبی یاد گرفتیم. پدر مایک مرد تحصیل کرده‌یی نبود، اما سواد مالی بسیار قوی داشت و در کارش موفق بود و همیشه به ما می‌گفت که: "یک آدم زیرک و باهوش کارمندایی رَ استخدام می‌کنه که از خودشی‌اَم باهوش‌تر و چالاک‌تر باشه." بنابراین من و مایک فرصت گران بهایی داشتیم تا میان مردانی همچو آنها بنشینیم و به صحبت‌های‌شان گوش کنیم و چیزهای با ارزش و مفیدی را بیاموزیم.

به همین دلیل، ما با مشکل رو به رو می‌شدیم به خاطر اینکه مجبور بودیم سخنان استادان خویش را که با تعصبات کهنه آمیخته شده بود بشنویم و از اینکه نمی‌توانستیم سخنان آنها را با سخنان پدر ثروتمندم و اطرافیانش مطابقت دهیم سرگردان می‌شدیم. هرگاه استادی می‌گفت که: "اگه نمرات خوب نگیری، باز نمیتانی دَ جامعه یک آدم موفق باشی"، من و مایک ابروهای خویش را بالا می‌انداختیم و در دل خویش می‌گفتیم "ای رَ سیل کو، ببی چی میگه". وقتیکه به ما می‌گفتند طبق روال همیشگی پیش بروید و از قوانین مکتب سرپیچی نکنید، به خوبی می‌فهمیدیم که مکاتب با این شیوه درسی چگونه قدرت خلاقیت و ابتکار ما را سرکوب می‌کند. آن وقت بود که هدف پدر ثروتمند خویش را از بیان آن سخن متوجه شدیم که می‌گفت: "مکاتب دَ عوض پرورش مدیران شایسته فقط کارمندای خوب به جامعه تحویل میته."

بعضی اوقات من یا مایک از استاد خویش می‌پرسیدیم که چطور می‌توانیم مضامینی که در مکتب می‌خوانیم را در زنده‌گی واقعی به کار ببریم یا از آنها می‌پرسیدیم که چرا در مکتب کدام مضمونی درباره پول و نقش‌اش در زنده‌گی به ما آموزش داده نمی‌شود. در پاسخ به این پرسش آنها اغلب می‌گفتند که پول اهمیت ندارد و اگر شاگرد ممتازی باشیم و کار خوبی پیدا کنیم، پول هم پشت سرش می‌آید.

هر چقدر بیشتر درباره قدرت پول می‌آموختیم، فاصله بیشتری هم بین خود و استاد و همصنفی‌های خویش احساس می‌کردیم.

پدر تحصیل کرده‌ام پس از گذشت مدتی، دیگر مرا به خاطر نمرات بالا تحت فشار قرار نداد، اما من همیشه تعجب می‌کردم که چرا او دیگر کاری به کارم ندارد، با این وجود بحث و مجادله ما بر سر پول شروع شد. وقتیکه شانزده ساله بودم به دلیل آموزش‌های اقتصادی پدر ثروتمندم نسبت به هم پدر و هم مادرم سواد مالی بیشتری داشتم. به صحبت‌های محاسبین مالیاتی، وکلای شرکت‌ها، کارشناس‌های بانکی، مالکین دفاتر رهنمای معاملات، زمین دارها، سرمایه‌گذارها و غیره گوش می‌کردم و واژه به واژه سخنان‌شان را در کتابچه ذهنم حفظ می‌کردم. همین مسئله باعث شد تا پدرم با استاد مکتب صحبت کند.

یکی از روزها، پدرم به من می‌گفت که چرا خانه ما بزرگترین سرمایه‌گذاری اش است. متاسفانه زمانیکه خواستم به یک شیوه به او ثابت بسازم که خانه یک سرمایه‌گذاری خوب نیست؛ بین ما بحث ناخوشایندی در گرفت.

شکل بعدی به خوبی نشان می‌دهد که تا چه اندازه تفاوت میان طرز فکر پدر ثروتمندم و پدر تحصیل کرده‌ام در مورد خانه شان وجود دارد. یکی از آنها فکر می‌کرد که خانه یعنی دارایی و دیگری بر این باور بود که خانه یعنی قرض.

به یاد دارم که شکل زیر را برای پدرم ترسیم کردم تا به او گردش پول را نشان بدهم، همچنین به او نشان دادم مصارف فرعی یک مالک خانه شامل چه چیزهایی می‌شود. یک خانه بزرگتر یعنی هزینه‌های بیشتر، مصارف بیشتر، در نتیجه از طریق گردش مالی، پول بیشتری از درآمد خرج می‌شود.

تا امروز من همچنان بر سر این موضوع که خانه دارایی نیست می‌جنگم و به خوبی می‌دانم که خانه تنها رویا و بزرگترین سرمایه‌گذاری زنده‌گی بسیاری از مردم می‌باشد، یعنی از نان شب هم برای‌شان مهمتر است. بنابراین بهتر به نظر می‌رسد که هیچ چیز نداشته باشند، اما مالک یک خانه باشند. من پیشنهاد می‌کنم دیدگاه جدیدی را به جای این دیدگاه غلط که میان همه جای پیدا کرده در پیش بگیریم. ببینید اگر من و همسرم تصمیم می‌گرفتیم که یک خانه بزرگ‌تر و شیک‌تر بخریم، به خوبی آگاه بودیم که خرید خانه کلانتر دارایی نیست، بلکه ایجاد یک قرض است، به خاطر اینکه آهسته آهسته پول را از جیب ما بیرون می‌کشد.

حالا زمان آن رسیده تا مطلبی را با شما در میان بگذارم. من واقعا توقع ندارم که بیشتر مردم با نظریه من موافق باشند، به خاطر اینکه داشتن یک خانه زیبا و شیک جنبه عاطفی هم دارد و هر کسی خوش دارد تا خانه‌یی زیبا داشته باشد. اما وقتیکه پول به میان می‌آید، احساسات بیش از حد بر هوش مالی غلبه می‌کند. تجربه شخصی من می‌گوید که پول هر تصمیمی را احساسی و عاطفی می‌سازد.

1. به نظر من وقتی نوبت به خانه می‌رسد، مردم بیشتر عمر خود را کار می‌کنند تا خانه‌یی با شرایط قسطی بخرند و قرضه خانه‌یی را بپردازند که در نهایت هرگز مالک آن نمی‌شوند. به عبارت دیگر، بیشتر مردم هر چند سال یکبار به فکر خریدن خانه‌ی جدید می‌افتند، و هر بار یک دوره اقساط سی ساله برای خود به وجود می‌آورند تا بتوانند قروض قبلی را تسویه کنند.
2. علی رغم اینکه افراد از طریق رهن خانه به بانک از پرداخت مالیات‌های هنگفت رهایی می‌یابند، اما در مقابل مجبور می‌شوند که از ناداری از عهده مصارف دیگر برآیند. حتی پس از پایان یافتن مدت اقساط خانه باز هم گریبانگیر آنها خواهد بود.
3. مالیات بر املاک. والدین همسرم وقتی ورقه مالیاتی با رقم 1000 دالر در ماه را بابت مالیات بر املاک دیدند، واقعا در جای خود میخکوب شدند. آنها مجبور بودند تا پس از تقاعدی پرداخت

چنین مبلغی را بپذیرند، بنابراین چنین افزایشی در پرداخت مالیات فشار زیادی را بر بودجه‌شان وارد آورد و در نهایت ناچار شدند از خانه شان کوچ کنند.

4. ارزش خانه همیشه افزایش پیدا نمی‌کند. سال 1997، دوستانی داشتم که خانه‌هایی به ارزش 1 میلیون دالر داشتند، اما اکنون ارزش همان خانه‌ها به 700000 دالر رسیده است.

5. بزرگترین تاوان در زنده‌گی از دست دادن فرصت‌های طلایی است. ببینید اگر شما تمام پول‌تان را برای خریداری خانه‌تان مصرف کنید، آنگاه مجبور می‌شوید تا سخت‌تر کار کنید، به خاطر اینکه مقدار مصارف‌تان از درآمدتان بیشتر می‌شود و چیزی به ستون دارایی‌های‌تان نمی‌افزایید، و این همان روندی است که طبقات متوسط جامعه از آن پیروی می‌کنند.

اگر یک عروس و داماد جوان در همان سال‌های اولیه زنده‌گی پول بیشتری به ستون دارایی‌های‌شان اضافه کنند، طبعا در سال‌های بعدی، زنده‌گی آسوده تری را سپری خواهند کرد، خصوصا در زمانی که قصد دارند تا فرزندان‌شان را برای ادامه تحصیل به دانشگاه بفرستند. در حقیقت با رشد ستون دارایی‌های‌شان همیشه پول برای تهیه هزینه‌های دیگر زنده‌گی در اختیار دارند، اما خانه تنها وسیله‌یی است که با آن بتوانیم قرضه بگیریم و هزینه‌های جاری زنده‌گی را بپردازیم. به طور خلاصه باید بگویم که اگر از همان اول زنده‌گی به جای خریداری اسهام و اوراق بهادار به فکر خریدن خانه‌ی شیک و گران قیمت باشیم، آنگاه دست‌کم در سه مورد تاوان خواهیم کرد:

1. زمان را از دست می‌دهیم. همان زمانی که اگر در اختیار می‌داشتیم، آنگاه می‌توانستیم ارزش دارایی‌های خویش را افزایش بدهیم.

2. سرمایه اضافی را از دست می‌دهیم. همان سرمایه‌یی که اگر صرف ترمیم و مراقبت ساختمان خانه نمی‌کردیم، آنگاه می‌توانستیم آن را در جاهای دیگر سرمایه‌گذاری کنیم.

3. آموزش را از دست می‌دهیم. بیشتر مردم خانه، پس‌انداز و معاش تقاعدی خود را در ستون دارایی خویش حساب می‌کنند، به خاطر اینکه پولی برای سرمایه‌گذاری در اختیار ندارند، به همین علت، دست به سرمایه‌گذاری نمی‌زنند. در حقیقت، آنها هیچ گاهی سرمایه‌گذاری نکرده‌اند و این موضوع برای آنها به قیمت از دست دادن تجربه سرمایه‌گذاری تمام می‌شود. بسیاری از انسان‌ها در دنیای سرمایه‌گذاری فرصت تبدیل شدن به یک "سرمایه‌گذار زیرک" را از دست می‌دهند. معمولا بهترین سرمایه‌گذاری‌ها نخست به "سرمایه‌گذاران زیرک" واگذار می‌شود، یعنی همان افرادی که پس از گردش پول، دوباره سرمایه خود را به کسانی می‌فروشند که اهل خطرکردن نیستند. من هیچ گاهی نمی‌گویم که خانه نخرید، بلکه من می‌گویم که فرق بین یک دارایی و یک قرض را درست درک کنید. هر وقت که فکر خریدن یک خانه کلانتر به ذهنم می‌آید، اولین کاری که می‌کنم، خریداری دارایی‌های درآمدزا است تا به این طریق بتوانم هزینه خانه را بپردازم.

اظهارنامه مالی شخصی پدر تحصیل کرده‌ام به خوبی زنده‌گی کسی را نشان می دهد که داخل مسابقه خرگوشی شده است. مقدار مصارفش دقیقا برابر با مقدار درآمدش است یا به تعبیری دیگر "یکیش هیچ وخت دو نمی‌شه"، بنابراین چیزی برای سرمایه‌گذاری و خرید دارایی‌ها باقی نمی‌ماند. در نتیجه، مقدار قرض‌هایش از قبیل قسط خانه و قرض‌های کارت‌های اعتباری‌اش بیشتر از دارایی‌هایش هستند. ارزش شکل زیر را نمی‌توان با هیچ چیزی بیان کرد:

اظهارنامه مالی پدر تحصیل کرده‌ام

درآمد= مصارف

دارایی ها < قرض

بر خلاف پدر تحصیل کرده‌ام، اظهارنامه مالی شخصی پدر ثروتمندم نمایانگر افزایش سرمایه‌گذاری و کاهش قروض بود:

اظهارنامه مالی پدر ثروتمندم

درآمد > مصارف

دارایی > قروض

با مروری بر اظهارنامه مالی پدر ثروتمندم به این نکته پی می‌بریم که چرا ثروتمندان هر روز ثروتمندتر می‌شوند. در حقیقت، ستون دارایی‌های آنها بیشتر از مقدار مصارف‌شان می‌تواند پول تولید نماید، در نتیجه، می‌توان از باقیمانده درآمد دوباره سرمایه‌گذاری نمود. با تداوم رشد ستون دارایی ها و پس از آن سرمایه‌گذاری، قطعا مقدار درآمد حاصل از آن هم هر روز بیشتر و بیشتر می‌شود.

از همین خاطر ثروتمندان هر روز ثروتمندتر می‌شوند!

چرا ثروتمندان هر روز ثروتمندتر می‌شوند؟

درآمد --> دارایی‌ها --> درآمد بیشتر

مصارف کمتر، قروض کمتر

طبقات متوسط جامعه همیشه خود را گرفتار مشکلات مالی می‌بینند. در حقیقت معاش‌شان، درآمد اصلی آنها است، و هم‌چنانکه معاش‌شان افزایش پیدا می‌نماید، مالیات بر آن نیز افزایش پیدا می‌کند؛ و به این ترتیب وارد "مسابقه خرگوشی" می‌شوند. بدبختانه آنها فکر می‌کنند که خانه اصلی‌ترین دارایی‌شان است، در حالیکه بهتر این است که آنها روی سرمایه‌گذاری در بخش دارایی‌های درآمدزا بیندیشند.

چرا طبقات متوسط جامعه با مشکلات مالی دست و پنجه نرم می‌کنند؟

با افزایش درآمد، مصارف نیز افزایش پیدا می‌کند

دارایی ها افزایش پیدا نمی‌کنند، در مقابل قروض افزایش پیدا می‌کنند

اگر شما خانه خود را من حیث یک سرمایه‌گذاری می‌بینید و اگر شما به این نظریه باور دارید که با افزایش معاش می‌توانید خانه کلانتری بخرید یا بیشتر مصرف کنید، باید به شما بگویم که در جامعه قرضدار امروزی روی‌دادن چنین مصیبتی دور از تصور نیست. وقتیکه مصارف در مقایسه با مقدار درآمد افزایش پیدا می‌نماید، خانواده ها در قرض و بی ثباتی مالی بیشتری فرو می‌روند، افزون بر اینکه برنامه اصلاحات اداری و افزایش معاش برای آنها روندی منظم را طی می‌کند، اما باز هم با مشکلات مالی دست به گریبان هستند که سرچشمه تمام این مشکلات آموزش ضعیف مالی در نهادهای آموزشی ماست.

بحران کاری در 1990 منجر به بیکاری بسیاری از مردم در بخش‌های مختلف شد و همین بحران به خوبی لرزان‌بودن وضعیت مالی اقشار متوسط جامعه را آشکار کرد. در این میان، ناگهان برنامه‌های تقاعدی شرکت‌ها جای خود را به برنامه‌های 401K داد. ظاهراً بیمه امنیت اجتماعی با مشکلاتی رو به رو شده بود و نمی‌توانست منبع مناسبی برای تمویل بودجه دوره تقاعدی افراد باشد. ترس و وحشت وجود اقشار متوسط جامعه را در بر گرفته بود. خوشبختانه اقشار متوسط جامعه امروزی به خوبی از بروز چنین مشکلاتی آگاهند و از قبل اسهام دوجانبه را خریداری کرده‌اند. وقتیکه مقدار سرمایه‌گذاری افزایش پیدا می‌کند، طبعاً به خوبی می‌توان رشد بازار اسهام را با چشم‌های خویش دید. اکنون انواع مختلفی از اسهام دوجانبه در جامعه وجود دارد که بتواند پاسخگوی تقاضاهای اقشار متوسط جامعه باشد.

اسهام دوجانبه به دلیل دارا بودن امنیت مالی میان مردم محبوبیت خاصی پیدا کرده است. متوسط خریداران اسهام دوجانبه از جمله کسانی هستند که تمام عمر گرفتار پرداخت مالیات و قسط بانک خانه‌های‌شان می‌باشند و برای مرفوع‌کردن هزینه‌های تحصیل فرزندان و پرداخت قروض کارت‌های اعتباری، معاش خویش را پس‌انداز می‌کنند. به خاطر همین مسایل، وقت کافی ندارند تا به هدف سرمایه‌گذاری به پرس و پال و جستجو بپردازند و به همین خاطر به تجربه مدیران اسهام دوجانبه اعتماد می‌نمایند. از آنجا که اسهام دو جانبه در جاهای مختلف سرمایه‌گذاری می‌شود، آنها گمان می‌کنند که پول‌شان از دستبرد و تلف‌شدن مصئون است، به خاطر اینکه سرمایه‌شان در "چندین جای" سرمایه‌گذاری می‌شود.

این گروه از طبقه متوسط تحصیل‌کرده جامعه تحت تاثیر سخنان کمیشنکاران اوراق بهادار و کارشناسان امور مالی قرار می‌گیرند. بهتر است با احتیاط بازی کنید و از خطرکردن بپرهیزید.

مساله بُغرنج داستان این است که نداشتن دانش ابتدایی مالی چیزی است که طبقات متوسط جامعه را با مشکلات رو به رو

می نماید. آنها مجبوراند در زنده‌گی با احتیاط بازی کنند، به خاطر اینکه وضعیت مالی اقشار متوسط جامعه بر لبه‌ی برنده شمشیر قرار دارد و با اندک تکانی آسیب می‌بینند. حتی بیلانس تجارتی‌شان متوازن نیست. قروض مثل شاهین آنها را تعقیب می‌کند و کدام دارایی ندارند که برای آنها درآمدزایی کند. تنها منبع درآمدشان، معاش ماهوار آنهاست. معیشت‌شان کاملاً وابسته به کارفرمایان است.

بنابراین وقتیکه پای "معامله برای تمام عمر" به میان می‌آید، این افراد نمی‌توانند تا این فرصت‌های طلایی را به چنگ آورند. آنها باید با احتیاط بازی کنند، به خاطر اینکه به سختی کار می‌کنند، وقت ندارند، از یک طرف مالیات به سوی آنها یورش می‌برند و از طرفی دیگر قرض‌های‌شان.

همان گونه که در آغاز این فصل برای شما گفتم که مهمترین قانون، شناخت فرق بین دارایی و قرض است. وقتیکه این تفاوت را تشخیص دادید، تمام کوشش خود را روی خریداری دارایی‌های درآمدزا معطوف می‌کنید. این بهترین راه برای آغاز رسیدن به ثروت و ثروتمندشدن است. پیشنهاد من این است به این کار ادامه بدهید و در آینده خواهید دید که چگونه ستون دارایی‌های‌تان رشد می‌کند. البته باید به کاهش قروض و مصارف‌تان نیز بیندیشید. به این ترتیب همیشه پول برای سرمایه‌گذاری در اختیار دارید و به زودی ستون دارایی‌های‌تان به اندازه‌یی رشد می‌نماید که می‌توانید وارد معاملاتی شوید که صد در صد سودزا هستند. ممکن است در یک معامله پنج هزار دالر سرمایه‌گذاری کنید، اما مقدار مفادش به یک میلیون دالر برسد. طبقات متوسط جامعه این گونه سرمایه‌گذاری ها را "فوق العاده خطرناک" می‌دانند. در حالیکه سرمایه‌گذاری حقیقتاً خطرناک نیست، بلکه نداشتن سواد مالی و ناآگاهی فردی از امور مالی باعث می‌شود تا این گونه سرمایه‌گذاری ها را "فوق العاده خطرناک" بدانیم.

اگر شما هم خود را همرنگ و برابر جامعه سازید، آنگاه وضعیت مالی‌تان مثل شکل بعدی خواهد بود:

درآمد= کار برای مالک

مصارف= کار برای دولت

دارایی= (وجود ندارد)

قرض‌ها= کار برای بانک

اگر کارمندی باشید که مالک خانه هم هست، آنگاه وضعیت کاری‌تان مطابق نمونه های زیر می‌باشد:

1. برای شخص دیگری کار می‌کنید. آنهایی که برای پول کار می‌کنند، در حقیقت کارفرمایان و سهمداران خویش را ثروتمندتر می‌سازند. تلاش و موفقیت‌های شما باعث ترقی

کارفرمای‌تان می‌شود و دوره تقاعدی آسوده‌تری را برای او فراهم می‌کنید.

2. برای دولت کار می‌کنید. دولت حتی پیش از آنکه شما رقم چک معاش‌تان را ببینید، سهم خود را از آن بر می‌دارد. با کار سخت، تنها سهم دولت را افزایش می‌دهید. بیشتر مردم از ماه جنوری الی ماه می فقط برای پرکردن جیب دولت کار می‌کنند.

3. برای بانک کار می‌کنید. وقتی‌که از پرداخت مالیات خلاص شدید، آنگاه اول باید دیگر هزینه‌های سنگین مثل قسط گروی خانه و قروض کارت های اعتباری خویش را بپردازید.

مشکل همه ما این است که با کار سخت‌تر تنها سهم کارفرما، دولت و بانک را افزایش می‌دهیم. شما باید از تلاش و کوشش بیشتر فقط به نفع خود و خانواده‌ی‌تان استفاده کنید.

آیا به یادتان می‌آید وقتی‌که تصمیم گرفتید تمام تمرکز خویش را روی کاروبارتان معطوف نمایید، آن زمان چه اهدافی را در نظر گرفتید؟ به طور کلی، مردم فکر می‌کنند که باید کارشان را محکم بچسبند و به معاش‌شان تکیه کنند تا بتوانند دارایی‌های خود را حفظ نمایند.

حالا همین افراد با رشد دارایی های‌شان چگونه می‌خواهند موفقیت خود را سنجش نمایند؟ همان‌گونه که من تعریف خاصی از دارایی و قرض دارم، در مورد ثروت هم تعریف خاص خود را دارم. اگر راستش را بخواهید، شخصی به نام باک مینستر فولر این تعریف را به من آموخت. برخی او را فریبکار بزرگ و برخی دیگر او را نابغه‌زمان می‌نامیدند. چندین سال قبل، او تمام مهندسان با تجربه را استخدام کرد، به خاطر اینکه در سال 1961 طرحی به نام گنبد زمین را به ثبت رساند و می‌خواست تا طرحش را عملاً تطبیق کند. او در ورقه‌ی درخواست کار خود چیزهایی درباره‌ی ثروت نیز گفته بود. اگر کسی آن را برای بار نخست بخواند کمی گیج می‌شود، اما پس از مطالعه دقیق، موضوع برایش روشن می‌شود. **" ثروت توانایی هر شخص برای بقاء از امروز تا چند روز آینده می‌باشد... یا به عبارت دیگر اگر هم اکنون دست از کار بکشم، تا چند روز آینده زنده خواهم ماند؟"**

حالا که تفاوت بین دارایی و قرض را شناختیم، می‌توانیم دارایی خالص داشته باشیم و این دارایی معمولا به شکل وسایل شخصی افراد و دیگر وسایل باارزش در خانه آشکار می‌شود. اکنون بر خلاف دارایی خالص، تعریفی از ثروت به شما ارایه می‌نمایم که می‌توان به راحتی ارزش آن را سنجید.

اگر چه، ارزش خالص شامل این دارایی‌های پول‌نازا (دارایی‌هایی که پول تولید نمی‌کنند)، همچو ابزار و آلاتی که خریداری کردی و اکنون در گدام خاک می‌خورند، نیز می‌شود، ثروت، مقدار پولی را که پول یا سرمایه‌ی‌تان تولید می‌کند، و همچنان بقای مالی‌تان را می‌سنجد.

ثروت سنجش جریان نقدینه‌گی ستون دارایی‌ها در مقایسه با ستون مصارف می‌باشد.

بیایید تا از یک مثال استفاده نماییم. فرض کنیم که من از ستون دارایی‌هایم، درآمدی ماهوار به مبلغ 5000 دالر دارم. و در طرف دیگر، مصارفم 2000 دالر در هر ماه می‌باشد. ثروت من چیست؟

خوب، بهتر است تا به تعریف بکمینستر فولر برگردیم. با در نظر داشت تعریف فولر، به نظر شما من از امروز تا چند روز آینده می‌توانم زنده بمانم؟ فرض می‌کنیم که ما در هر ماه 30 روز داریم. با آن تعریف از ثروت، من پول نقد کافی برای نصف ماه دارم.

وقتی من 2000 دالر در هر ماه را از دارایی‌هایم پوره کنم، آنگاه می‌توانم خود را ثروتمند بنامم.

من تا هنوز دولتمند و دارا نیستم، اما ثروتمند هستم. اکنون درآمدی ماهوار دارم که دارایی‌هایم آنرا تولید کرده‌اند؛ و با آن می‌توانم تمام مصارف ماهوارم را بپردازم. اگر من بخواهم تا مصارفم را افزایش بدهم، نخستین کاری که خواهم کرد این است که جریان پول نقد دارایی‌هایم را افزایش می‌دهم تا این سطح از ثروت حفظ گردد. این را در نظر بگیرد که این نقطه‌ی است که به هیچ وجه به معاشم وابسته نیستم. تمرکزم بر این بوده است و در ایجاد یک ستون دارایی که مرا استقلال مالی ببخشد، بسیار موفق بوده‌ام. ببینید، اگر امروز کارم را رها کنم، قادر خواهم بود تا مصارف ماهوارم را از طریق پول نقدی که از دارایی‌هایم به دست می‌آورم، تحت پوشش قرار دهم.

هدف بعدی‌ام این خواهد بود تا پول بیشتری از دارایی‌های که دوباره در ستون دارایی‌هایم سرمایه‌گذاری نموده‌ام، به دست بیاورم. هر چقدر که پول بیشتری به ستون دارایی‌هایم اضافه گردد، به همان مقدار، ستون دارایی‌هایم رشد می‌نماید. و هر اندازه که دارایی‌هایم بیشتر رشد کند، به همان اندازه پول نقدی که به دست می‌آورم، افزایش پیدا می‌نماید. و در نتیجه هر اندازه که مصارفم را کمتر از درآمدم حفظ نمایم، آنگاه با درآمد بیشتر و بیشتر از منابع درآمدزا به جای کار جسمی، دولتمندتر و داراتر خواهم شد.

اگر روند دوباره سرمایه‌گذاری‌کردن ادامه پیدا کند، آنگاه بدون هیچ شکی، من در راه ثروتمندشدن گام بر خواهم داشت. تعریف درست غنی یا دارابودن در چشمان دارنده‌گان آن می‌باشد. کافی است تا شما فقط این دید ساده را در ذهن‌تان داشته باشید: مردم ثروتمند، دارایی‌ها را می‌خرند و مردم فقیر، تنها مصارف را. طبقه متوسط جامعه قرض را می‌خرند، آنها فکر می‌کنند که آن (قرض) دارایی است. خوب، چطور به فکر راه اندازی کاروبار خودم باشم؟ پاسخ چیست؟ بهتر است تا به سخنان بنیان‌گذار شرکت مک دونالدز گوش کنیم.

فصل چهارم

درس شماره 3: به فکر راه‌اندازی کاروبار خویش باشید

در سال 1974، از **ری کراک**، بنیان‌گذار شرکت مشهور مک دونالدز، خواسته شد تا برای دانشجویان صنف رشته اداره و تجارت دانشگاه تگزاس در منطقه آوستین سخنرانی نماید. یکی از دوستان بسیار نزدیکم، **کیت کانینگهام**، دانشجوی صنف (اداره و تجارت) بود. پس از یک سخنرانی بسیار قدرتمندانه و زیبا، صنف به پایان رسید و دانشجویان از **رِی** خواستند تا با آنها بپیوندد و به همراه آنها در آن تالار زیبای دانشگاه نوشابه یا آب میوه بنوشد. ری با آغوش باز پیشنهاد آنها را پذیرفت.

زمانی که تمام دانشجویان پیاله‌های نوشابه را به دست داشتند، رِی از آنها یک سوال کرد. پرسش وی این بود: "هی بچا، دَ نظرتان مه دَ کودم کاروبار استم؟"

کیت، دوستم، گفت: "کُلَه گی خندیدن. اکثر محصلین (اداره و تجارت) فکر کدن که رِی کدیشان مزاقه شروع کده."

هیچ کسی جواب نداد، به همین خاطر، ری دوباره پرسش خود را مطرح کرد. " دَ نظرتان مه دَ کودم کاروبار استم؟"

دانشجویان دوباره خندیدند، و بالاخره، یک جوان شجاع زرد پوش، پیش آمد و در برابر همه گفت: "رِی، کُلِه مردم د سراسر دنیا می‌فامن که تو دَ کاروبار همبرگرسازی استی."

ری زیر لب خندید. و با کمی تاخیر گفت: **"اِی امو چیزی بود که مه فکر می‌کدم که شما خاد گفتین."** در ادامه گفت: **"خانما و آقایان، مه دَ کاروبار همبرگرسازی نیستم. کاروبار مه، املاک است املاک."**

ری وقت زیادی را به توضیح دیدگاه‌های خود پرداخت. در پلان تجارتی، ری می‌دانست که هدف فروش امتیاز رستورانت است، اما آنچه که هیچ گاهی به فراموشی نمی‌سپرد، انتخاب محل مناسب رستورانت‌ها بود. او می‌دانست که املاک و محل آنها، عواملی بسیار مهم در موفقیت هر یک از رستورانت‌هایش می‌باشند. کسانی که امتیاز رستورانت را می‌خرند، قیمت زمین آن را هم خواهند پرداخت، و در نتیجه به مالکیت "سازمان ری کراک" در می‌آید.

هم اکنون، شرکت مک دونالدز، بزرگترین مالک دارایی‌های غیرمنقول یا املاک در سراسر جهان می‌باشد، بیشتر از کلیسای کاتولیک، مالک رستورانت های بی‌شماری می‌باشد. در حال حاضر، مک دونالدز، مالک برخی از باارزش‌ترین مکان‌ها در بهترین موقعیت‌ها، در سرک‌ها و نبش‌های مشهورترین مکان‌ها، در ایالات متحده امریکا و همچنان در دیگر نقاط جهان می‌باشد.

کیت به من گفت که این درس، درسی که ری به آنها یاد داد، یکی از مهمترین درس‌های زنده‌گی‌اش بود. هم اکنون، کیت مالک چندین موتر شویی است، اما کاروبارش، دارایی‌های غیرمنقول یا همان املاک تحت آن موتر شویی‌ها می‌باشد.

فصل گذشته را با این مطلب به پایان رساندیم که (**بسیاری مردم برای دیگران کار می‌کنند، نه برای خودشان. آنها نخست برای**

مالک یا رییس شرکت، سپس برای حکومت گیرنده مالیات، و در آخر برای بانک از طریق قسط خانه‌ی‌شان، کار می‌کنند.)

زمانی که ما نوجوان بودیم، مک دونالدز کدام نماینده‌گی در نزدیکی خانه‌ی ما نداشت. اما پدر ثروتمندم همان درسی را به من و مایک داد که ری کراک در سخنرانی خود در دانشگاه تگزاس برای دانشجویان بیان کرد. این راز شماره 3 مردم ثروتمند است.

راز این است: **"به فکر راه اندازی کاروبار خودتان باشید."** مشکلات مالی بیشتر اوقات به طور مستقیم نتیجه کار برای دیگران در سراسر زنده‌گی است. مردم از آنجا با مشکلات زیاد مالی رو به رو می‌شوند، چون برای دیگران، نه برای خودشان در سراسر زنده‌گی‌شان کار می‌کنند. بسیاری از مردم در پایان روز کاری، هیچ چیزی از خود ندارند.

باز هم، یک تصویر با خود هزاران گپ و سخن دارد. در زیر دیاگرام درآمد نامه و بیلانس تجارتی را می‌بینید که اندرز و پند ری کراک را به خوبی برای تان واضح و روشن می‌سازد:

برای بیشتر مردم

شغل‌شان ----> درآمدشان (شغل‌شان تنها منبع درآمد آنها می‌باشد)

اما برای مردم ثروتمند

دارایی‌های‌شان ----> درآمدشان (دارایی‌های‌شان منبع درآمد آنها می‌باشد؛ منابع گوناگونی برای درآمد دارند)

نظام فعلی آموزشی ما در مکاتب بر آماده کردن جوان‌های امروز برای گرفتن پیشه‌های خوب از طریق مهارت‌های تحصیلی، تمرکز دارد. زنده‌گی و عمرشان در اطراف معاش‌شان، یا چنانچه که پیشتر یادآور شدیم، در اطراف ستون درآمدشان می‌چرخد. و پس از انکشاف مهارت‌های مکتبی، آنها به سطح بالاتر تحصیلی می‌روند تا توانایی‌های مسلکی خویش را بلند ببرند. آنها درس می‌خوانند تا انجینیر، دانشمند، آشپز، افسر پولیس، هنرمند، نویسنده وغیره شوند. این مهارت‌های مسلکی، به آنها اجازه می‌دهد تا داخل نیروی کار گردند و برای پول کار کنند (برده پول شوند).

تفاوت بسیار کلانی میان پیشه و کاروبار وجود دارد. بسیاری وقت‌ها از مردم می‌پرسم که " چی کاروبار دارین؟" و آنها می‌گویند که "اوه، مه یک بانکدار هاستم." و زمانی که از وی می‌پرسم که مقصدتان این است که مالک بانک هستید؟ آنها معمولا پاسخ می‌دهند که " نی، دَ اونچه کار می‌کنم."

روشن می‌شود که این مردم فرق میان پیشه و کاروبار را نمی‌دانند. شاید پیشه شان بانکداری باشد، اما باز هم به کاروبار شخصی خودشان نیاز دارند. ری کراک به خوبی فرق بین پیشه و کاروبار را می‌دانست. پیشه وی هیچ‌گاهی تغییر نمی‌کرد. او مثل من یک فروشنده بود. بعضی اوقات به مالکین آب میوه فروشی‌ها، میکسر می‌فروخت و بعد از مدتی به همبرگر فروشی‌ها امتیاز نام تجارتی رستورانت همبرگرسازی خود را به دیگران می‌فروخت. پیشه اش فروش امتیاز نام تجارتی همبرگر بود، در حالیکه کاروبارش جمع‌آوری دارایی های غیر منقولِ (املاک) درآمدزا بود.

مشکل سیستم آموزشی ما این است که دانشجویان اغلب آن کاری را انتخاب می‌کنند که در دانشگاه درسش را خوانده‌اند. بنابراین، اگر شما به طور مثال رشته‌ی آشپزی را خوانده باشید، طبعاً پس از فراغت یک سرآشپز خواهید شد. اگر رشته حقوق را خوانده باشید، طبعاً یک وکیل و اگر رشته میخانیک موتر را خوانده باشید، در آینده یک مستری موتر خواهید شد. وقتی به دنبال کاری برویم که رشته مربوط به آن را در دانشگاه خوانده‌ایم، با اشتباه کلانی برخورد کرده‌ایم به خاطر اینکه هنوز به انتخاب کاروبار خویش توجه نکرده‌ایم. همین عامل باعث می‌گردد تا آنها تمام سال‌های زنده‌گی‌شان را در رشد کاروبار شخص دیگری سپری کنند و آن شخص را ثروتمندتر و ثروتمندتر سازند.

اگر کسی می‌خواهد تا طعم امنیت اقتصادی را با دل و جان احساس کند، پس باید به کاروبار خود توجه داشته باشد. کاروبارتان در اطراف ستون دارایی‌ها و درآمدتان می‌چرخد. همان‌گونه که پیشتر گفتم، قانون شماره یک، درک تفاوت بین دارایی و قرض است که باید دارایی‌ها را خریداری کرد و از دست قرض گریخت. ثروتمندان بر ستون دارایی‌های‌شان متمرکز می‌شوند، در حالیکه دیگر اقشار جامعه گرفتار قرض‌های خود هستند.

از همین سبب است که بسیار می‌شنویم: " معاشم باید افزایش بیافه، چی می‌شه که دَ مه ارتقای بست بتن، مه می‌خایم که یک دفه دیگه دَ دانشگاه پس بوروم و تحصیلات خوده دَ سطح بلندتر ادامه بتم تا باز بتانم یک کار خوب‌تر بیافم، می‌خایم که ضیافه کاری کنم، شاید بتانم یک وظیفه دیگه‌م پیدا کنم، تا دو هفته دیگه وظیفه خوده ایلا میتم و یک وظیفه پیدا می‌کنم که معاشش بلندتر باشه".

در برخی محفل‌ها، باورهای این چنین منطقی به نظر می‌رسد. ممکن است که به سخنان **ری کراک** گوش کنید، اما بازهم نسبت به کاروبارتان بی‌توجه هستید. این مفکوره‌ها هنوز هم بر ستون درآمد افراد متمرکز می‌باشد و فقط وقتی که پول‌های باقیمانده برای خریداری دارایی‌های درآمدزا مورد استفاده قرار بگیرد، آنگاه باعث می‌شود تا شخص امنیت اقتصادی بیشتری را احساس کند.

علت اصلی روی‌آوردن اکثریت اقشار فقیر و متوسط جامعه به محافظه کاری، به خاطر اینکه با خود می‌گویند که "مه اهل خطرکدن نیستم" چیزی جز نبود تهداب مالی نیست. محکم به وظیفه خود چسبیده‌اند و هر قدم خویش را با احتیاط بر می‌دارند.

با رایج شدن شیوه کاهش نیروی انسانی در شرکت‌ها، میلیون‌ها کارگر می‌فهمند که بزرگترین دارایی‌شان، یعنی خانه آنها، بلای جانشان شده و آهسته آهسته خونشان را می‌مکد، به خاطر اینکه مجبور هستند تا قسط آن را هر ماه به بانک مربوطه بپردازند. پس از آن دارایی دیگرشان، یعنی موتر آنها، نیز مثل کَیک خون جان‌شان را می‌مکد. چوب‌های گلف‌شان که با هزار و یک نخره و ناز آن را به قیمت 1000 دالر خریداری کردند، حالا دیگر 1000 دالر هم ارزش ندارد و در زیرزمینی خانه خاک می‌خورد. این گونه افراد بدون یک شغل مطمئن هیچ پشتوانه‌ی ندارند که از هر جهت روی آن حساب کنند. بدبختانه، همان چیزهایی که آنها دارایی‌های زنده‌گی خود می‌دانستند، در بحران مالی به هیچ وجه کمک شان نکرد.

فکر می‌کنم که بیشتر ما ورقه درخواستی بانک برای خریداری خانه یا موتر را خانه پوری کرده باشیم. جالب است تا نگاهی به قسمت "ثروت خالص" بیندازیم. جالب است بدانیم که آنچه ما به عنوان عملیه‌های بانکی و محاسبه در نظر می‌گیریم، در واقع راه را برای

رسیدن به دارایی باز می‌کند.

روزی مجبور شدم تا یک قرضه از بانک بگیرم، به خاطر اینکه وضعیت مالی‌ام بسیار خوب به نظر نمی‌رسید. بنابراین چوب گلف، مجموعه هنری ام، کتاب‌ها، تیپ، تلویزیون، دریشی ارمنی، ساعت دستی، بوت‌ها و دیگر لوازم شخصی‌ام را به فهرست دارایی‌هایم افزودم تا به این طریق به تعداد آنها در ستون دارایی‌هایم بیفزایم.

اما درخواست قرضه‌ام از سوی بانک رد شد، به خاطر اینکه من سرمایه‌گذاری‌های بسیار زیادی بر دارایی‌های غیر منقولم (املاک) کرده بودم. هیئت بررسی قرضه بانک، زمانی که متوجه شد من از آپارتمان‌هایم عواید بسیاری به دست می‌آورم، بسیار عصبانی شدند. سپس از من خواستند تا برای آنها بگویم که چرا مثل دیگر مردم یک شغل عادی و یک معاش دولتی ندارم. آنها درباره دریشی ارمنی، چوب‌های گلف و مجموعه هنری‌ام هیچ پرسشی نکردند. زندگی زمانی روی دیگر خود را به ما نشان می‌دهد که ما آهنگ مخالف بسراییم.

هر وقتیکه کسی می‌گوید که ارزش خالص دارایی‌های او یک میلیون دالر یا صد هزار دالر یا کمی بیشتر یا کمتر است، احساس حقارت می‌کنم. یکی از مهمترین دلایلی که هیچ گاهی ثروت خالص شما رقم درستی را ارایه نمی کند آن است که وقتی آنها را می‌فروشید، شما مالیات می‌پردازید یعنی مالیات در کمین شماست.

بسیاری از مردم هنگام بی‌پولی، خود را با مشکلات مالی فراوان دچار می‌کنند. برای اینکه پول نقد بیشتری در دست داشته باشند، دارایی‌های خود را می‌فروشند. از یک طرف هزینه‌های زندگی شان بلند می‌رود و از طرفی دیگر دارایی‌های شخصی خود را از دست می‌دهند. بدبختانه هر وقتیکه در حساب دخل و خرج شان کوچکترین تغییری روی می‌دهد، آنها به سرعت به سوی دارایی‌های خود رفته و آنها را می‌فروشند تا از زیر بار هزینه‌های زندگی بیرون برآیند. حتی اگر با دستبرد به دارایی‌ها به اهداف خود برسند، باز هم مشکلی به نام پرداخت مالیات بر سر راه‌شان قرار دارد. در این میان دولت سهم خود را بدون هیچ کدام خجالتی بر می‌دارد، در نتیجه چه پولی برای این اشخاص باقی می‌ماند تا قرض‌های شان را بپردازند؟ از همین خاطر است که می‌گویم ارزش خالص دارایی‌های اشخاص همیشه کمتر از آن چیزی است که آنها فکر می‌کنند.

از همین اکنون به فکر راه اندازی کاروبار خودتان باشید. در عین حال که شغل فعلی‌تان را حفظ می‌نمایید، شروع به خریداری دارایی‌های واقعی کنید، اما به یاد داشته باشید که از قرض و خرید وسایلی که بسیار زود پس از خرید ارزش خود را از دست می‌دهند، خودداری نمایید. باید بدانید که وقتی یک موتر نو را خریداری می‌نمایید و سوارش می‌شوید، همین که از دروازه پارکینگ شرکت فروشنده بیرون می‌شوید، نزدیک به 25 درصد از قیمت اولیه خرید آن کم می‌شود. بنابراین موتر نباید دارایی واقعی شما محسوب گردد، حتی اگر بانکدارتان به شما بگوید که آن را دارایی حساب کنید. چندی پیش چوب گلفی به قیمت 400 دالر خریدم، اما با اولین ضربه، ارزش آن به 150 دالر کاهش پیدا کرد.

کلان‌سال‌ها باید مصارف را در سطح پایینی نگه دارند و از مقدار قروض کم کنند و به طور جدی اقدام به تهداب‌گذاری ساختمان دارایی‌های خود کنند. اما برای جوان‌هایی که هنوز نانخور و سربار خانواده‌ی شان هستند، باید بگویم که والدین‌شان باید تفاوت بین

دارایی و قرض را برای آنها روشن سازند. و توصیه‌ی من این است که پیش از آنکه آنها مستقل شوند، ازدواج کنند، خانه بخرند، بچه دار شوند و در یک موقعیت مالی خطرناک گیر کنند، دو دستی به کار خود مثل سریش بچسبند و همه چیز را به قرض خریداری نمایند، آنها را آموزش دهید تا ستون دارایی‌های مستحکم را برای خود شان تهداب‌گذاری کنند. بسیاری از زن و شوهرهای جوان را به دو چشم سر دیده ام که خود را گرفتار دام زنده‌گی کرده و این دام زنده‌گی به آنها اجازه نمی‌دهد تا برای سال ها از زیر قرض رهایی یابند.

بیشتر مردم زمانی که آخرین فرزندشان عروسی می‌نماید، آنگاه متوجه می‌شوند که هیچ پس‌اندازی برای دوران کهنسالی خود ندارند و هم اکنون باید به فکر پس‌انداز برای دوران تقاعدی باشند. بنابراین با این سن و سال و مریضی‌های متعدد خود را گرفتار مسوولیت‌های جدید می‌بینند.

خوب، من چه نوع دارایی‌هایی را برای شما و فرزندان‌تان پیشنهاد می‌کنم تا به دست بیاورید؟ در جهان (از دیدگاه) من، دارایی‌های واقعی در چندین دسته متفاوت طبقه بندی می‌شوند:

1. کاروبارهایی که حضور من در آن ضروری نیست. من مالک آنها هستم، اما از سوی دیگران مدیریت می‌شود. اگر من مجبور باشم تا در آنجا کار کنم، آن وقت این دیگر یک کاروبار نیست، بلکه آن شغل من می‌شود.
2. اسهام
3. اوراق بهادار
4. اسهام دو جانبه
5. دارایی های غیر منقول درآمدزا
6. اسناد قرضه
7. امتیازاتی که از حقوق ملکیت‌های معنوی از قبیل آهنگ، فلم نامه، داستان، حق انحصاری اختراعات و نوآوری‌ها به دست می‌آید و هر چیزی که دارای ارزش است، درآمدزا است یا بر ارزش آن افزوده می‌شود و می توان آن را در بازار به سرعت به پول نقد تبدیل نمود.

زمانی‌که نوجوانی بیش نبودم، پدر تحصیل کرده‌ام مرا برای پیداکردن یک کار مصون تشویق می‌کرد. اما در طرفی دیگر، پدر ثروتمندم مرا تشویق می‌کرد تا دارایی‌هایی که عاشق‌شان هستم را از آن خود کنم. به من می‌گفت: "اگه عاشق کودم چیزی نباشی، باز او وخت از او مراقبت کده نمی‌تانی." از آنجا که من به ساختمان‌ها و زمین علاقه بسیار داشتم به سراغ دارایی‌های غیر منقول (املاک) رفتم و به این ترتیب سرمایه‌ام را جمع کردم. من عاشق خرید این گونه چیزها هستم. تمام روز به دارایی‌های غیر منقول‌ام نگاه می‌کردم. لحظه‌ی چشم از آن بر نمی‌داشتم. حتی زمانی که مشکلاتی بر سر راهم پدیدار می‌گشت، این مشکلات آنقدر هم کلان نبودند تا بتوانند عشق مرا نسبت به دارایی‌های غیر منقول‌ام کم کنند. برای کسانی که از دارایی‌های غیر منقول بیزارند، باید بگویم که آنها نباید دارایی‌های غیر منقول را خریداری کنند.

من عاشق خریداری اسهام شرکت‌های کوچک به خصوص شرکت‌های تازه تاسیس هستم، به خاطر اینکه من یک متشبث هستم نه

یک کارمند. در سال‌های اول کاری‌ام در شرکت‌های بزرگی همچو شرکت نفت استندرد کالیفرنیا، نیروهای دریایی ایالات متحده امریکا و شرکت سهامی زیراکس کار کردم. از کارکردن در این شرکت‌های بزرگ لذت می‌بردم و خاطرات بسیار خوشی از آنها در ذهنم هست، اما در اعماق وجودم می‌دانستم که من برای این کارها ساخته نشده ام.

به همین دلیل خوش دارم تا شرکت‌هایی را تاسیس کنم نه اینکه آنها را شخصا مدیریت کنم. بنابراین همیشه اسهام شرکت‌های کوچک را خریداری نموده و حتی بعضی وقت‌ها شرکت‌هایی را تاسیس می‌کنم و اداره آن را به دیگران می‌سپارم. من عاشق بازی‌ای هستم که در آن اسهام و اوراق بهادار را به مردم به فروش برسانم به خاطر اینکه می‌دانم که بخت و موفقیت در این کار نهفته است. بسیاری می‌ترسند تا اسهام شرکت‌های کم سرمایه را بخرند و با خود می‌گویند که این یک خطر بزرگ است، البته باید بگویم که حق با آنهاست، اما وقتی افراد عاشق سرمایه‌گذاری باشند و آن را به خوبی بشناسند و راه و چاه بازی را بلد باشند، احتمال خطر به حداقل خواهد رسید.

راهبرد من در مورد شرکت‌های کوچک این است که کاری می‌کنم که در جریان همان سال سرمایه‌ام را از همان اسهام زنده سازم. اما راهبرد من درباره دارایی‌های غیر منقول به شکلی است که سرمایه‌گذاری‌ام را با خریداری املاک کوچک شروع می‌نمایم و این کار را تا جایی ادامه می‌دهم که به املاک بزرگتری دست پیدا نمایم، در نتیجه پرداخت مالیات آنها را به تاخیر می‌اندازم. این شیوه باعث می‌شود ارزش املاک به صورت چشمگیری افزایش یابد. من معمولا تا هفت سال دارایی‌های غیرمنقول‌ام را نگهداری می‌کنم.

سال‌های سال حتی در زمانی که در نیروی دریایی ایالات متحده امریکا و شرکت سهامی زیراکس کار می‌کردم، پندهای پدر ثروتمندام را در زنده‌گی به کار می‌گرفتم. وظیفه دولتی‌ام را به خوبی پیش می‌بردم، اما متوجه کاروبار خود نیز بودم. پی در پی به مقدار ستون دارایی‌هایم می‌افزودم، یعنی کوشش می‌نمودم تا دست به معامله دارایی‌های غیر منقول بزنم و اسهام شرکت‌های کوچک را خریداری نمایم. پدر ثروتمندم همیشه بر اهمیت سواد مالی تاکید می‌کرد. از دیدگاه وی، داشتن درک بهتر از محاسبه و مدیریت پول نقد، مرا قادر خواهد ساخت تا سرمایه‌گذاری‌ها را بهتر تجزیه و تحلیل نموده و در نهایت بر قله‌ی شهنشاهی خود بایستم.

من هیچ گاهی کسی را بر خلاف میل قلبی‌اش تشویق نمی‌کنم تا شرکتی را تاسیس کند، علاوه بر این، من به خوبی می‌دانم که مدیریت یک شرکت چه کار جنجالی و پر مسوولیتی است، به همین دلیل آرزو نمی‌کنم کسی چنین مسوولیتی را داشته باشد. مواقعی که مردم نمی‌توانند هیچ شغلی پیدا کنند، به فکر تاسیس یک شرکت می‌افتند و فکر می‌کنند که این راه حل خوبی است. اما بدبختانه هیچ گاهی به موفقیت دست پیدا نمی‌کنند، به خاطر اینکه طبق آمار از هر 10 شرکت 9 شرکت پس از پنج سال ورشکسته می‌شوند. و از شرکت‌های باقیمانده از هر 10 شرکت 9 شرکت در طی پنج سال نخست در نهایت ورشکسته می‌شوند. اگر واقعا می‌خواهید تا شرکت خویش را تاسیس نمایید، پس مطابق با پیشنهاد من عمل کنید.

یعنی محاسبه و مدیریت پول نقد را به طور کامل یاد بگیرید. در غیر آن، به شغل فعلی دولتی‌تان ادامه دهید و به فکر کاروبار خودتان باشید. وقتی به شما می‌گویم که به فکر کاروبار خودتان باشید، هدفم این است که ستون دارایی‌های‌تان را قوی ساخته و آن را نگه دارید. نگذارید تا از دست‌تان بیرون برود. هر وقت که یک دالر به آن می‌افزایید، هیچ گاهی اجازه ندهید تا آن یک دالر از ستون

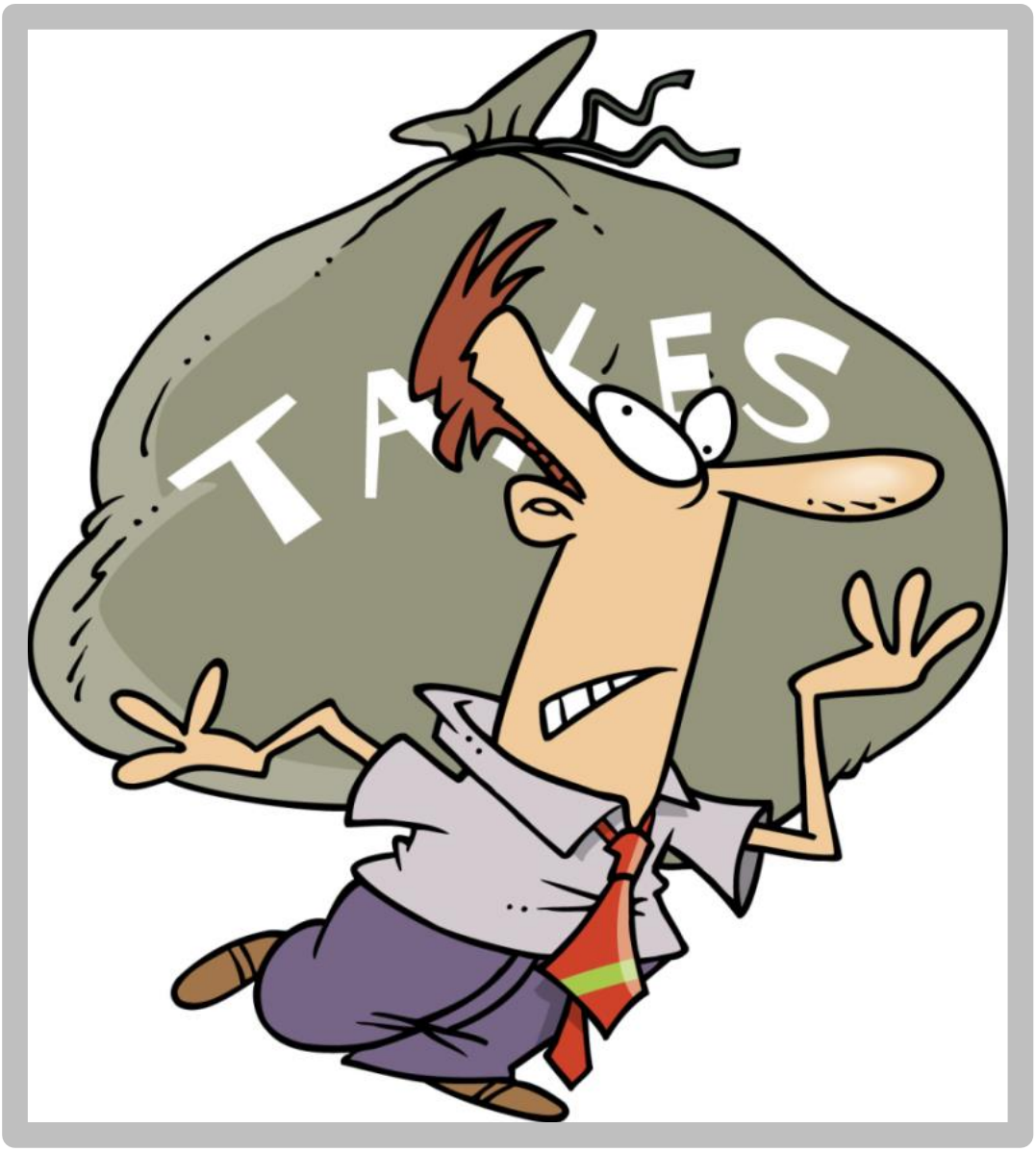
دارایی‌های تان فرار نماید. بهتر است تا این گونه فکر کنید که هر دالری که به ستون دارایی‌های تان می‌افزایید، در حقیقت یکی از کارمندان شما می‌باشد، به این معنی که همان یک دالر بیست و چهار ساعت در روز برای شما کار می‌کند و می‌تواند برای شما پول تولید کند. به هر حال شما می‌توانید به شغل فعلی خویش ادامه داده و همان کارمند بسیار زحمت کش باقی بمانید، اما به ساختن ستون دارایی‌های‌تان ادامه بدهید. دست از تلاش و کوشش برندارید.

دقیقا در زمانی‌که پول نقد زیادی در ستون دارایی‌های تان در گردش است، موقع خریدن چند وسیله شیک برای خانه می‌باشد. **فکر می‌کنم هم اکنون باید فرق بین ثروتمندان و اقشار فقیر و متوسط جامعه برای شما به طور کامل روشن شده باشد، به خاطر اینکه ثروتمندان در آخر کار، چیزهای گران قیمت را خریداری می‌کنند، در حالیکه اشخاص فقیر و طبقات متوسط جامعه، در آغاز این کار را می‌کنند.** طبقات فقیر و متوسط جامعه اغلب اوقات چیزهای گران قیمت از قبیل خانه‌های بزرگ، الماس، لباس‌های خزدار (کالاهایی که بیشتر افراد ثروتمند آن را می‌پوشند)، جواهرات یا کشتی های سیاحتی را خریداری می‌نمای‌ند تا به این ترتیب در چشم مردم، ثروتمند به نظر برسند. شاید در ظاهر ثروتمند به نظر برسند، اما در واقعیت، آنها قرض‌های خود را افزایش داده‌اند. ثروتمندان باتجربه، یعنی ثروتمندان همیشگی، نخست روی ستون دارایی‌های خود کار می‌کنند تا میزان آن را افزایش دهند. سپس، بخشی از درآمد حاصله از ستون دارایی‌ها برای خریداری چیزهای گران‌قیمت اختصاص داده می‌شود. اما طبقات فقیر و متوسط جامعه دارایی اصلی‌شان (آنچه را که با زحمات بسیار طاقت فرسا و عرق پیشانی به دست آورده اند) را صرف خریداری این وسایل می‌کنند و با این کار خویش، آینده فرزندان شان را با خطر مواجه می‌سازند.

خریداری یک وسیله گران‌قیمت و شیک برای خانه، پاداشی برای سرمایه‌گذاری مناسب و انکشاف درست دارایی‌های واقعی می‌باشد. به عنوان مثال، زمانی که من و همسرم از کرایه آپارتمان‌های خویش پول اضافی به دست آوردیم، او تصمیم گرفت تا یک موتر مرسدس بنز خریداری نماید. پولی که برای خریداری موتر مرسدس بنز اختصاص داده شد نه با فعالیت بیش از حد به دست آمده بود و نه خطری را برای زنده‌گی ما به دنبال داشت، بلکه این آپارتمان‌های ما بودند که پول مورد نیاز برای خریداری موتر مورد علاقه اش را در اختیار او قرار داده بود. او این کار را کرد، اگر چند که او برای آن چهار سال تمام صبر نمود تا آنکه سرمایه‌گذاری‌های چند جانبه‌ی ما بر دارایی‌های غیر منقول رشد کرد و در نهایت شروع به بیرون انداختن پول نقد اضافی نمود و به این صورت ما قادر شدیم تا پول یک موتر مرسدس بنز را داشته و آن را خریداری نماییم. اما همان چیز گران قیمت یعنی مرسدس بنز، یک پاداش واقعی برای همسرم بود، به خاطر اینکه او ثابت کرده بود که او می‌داند چگونه ستون دارایی‌هایش را رشد بدهد. در حقیقت این موتر از هر موتر زیبای دیگری برایش ارزشمندتر بود، به خاطر اینکه او از هوش و سواد مالی خود برای به دست آوردن موتر استفاده کرد.

چرا بیشتر مردم بدون هیچ اندیشه‌یی از جای خویش برخاسته و یک موتر جدید یا دیگر چیزهای گران‌قیمت را به طور قرض خریداری می‌نمای‌ند. ممکن است که دلیلش بی‌حوصله‌گی آنها باشد که می‌خواهند به این طریق خود را سرگرم سازند. بدبختانه زمانیکه با خرید هر وسیله جدید خود را قرضدار افراد می‌سازیم، یک روز خواهیم دید که دیگر هیچ علاقه‌یی به آن وسیله نداریم به خاطر اینکه قرضی که برای خرید آن وسیله گرفته‌ایم بر شانه‌های ما سنگینی می‌کند.

شما باید همه چیز را به زمان بسپارید و روی دارایی‌های تان سرمایه‌گذاری نمایید، در ضمن کاروبار خویش را راه اندازی کنید، دقیقاً در همین لحظه است که شما راز ثروتمندشدن را از من آموخته‌اید. این راز همان رازی است که باعث می‌شود تا ثروتمندان همیشه یک قدم از دیگران پیشتر باشند. در انتهای این جاده پرپیچ و خم، بی‌گمان به خاطر استفاده درست از زمان و کوشش در کاروبار مورد علاقه‌ی‌تان به اهداف خوبی دست پیدا خواهید نمود.



فصل پنجم

درس شماره چهارم: تاریخچه‌ی مالیات و قدرت شرکت‌های بزرگ سهامی

به یاد می‌آورم که معلم ما در مکتب داستان رابین هود و یاران شادمانش را برای ما قصه می‌کرد. معلم مکتب ما همیشه فکر می‌کرد که این یک داستان شگفت‌انگیز از یک قهرمان خیالی، شبیه کوین کاستنر، است. کسی که از اشخاص ثروتمند دزدی نموده و به مردم فقیر و بیچاره کمک می‌کند. اما پدر ثروتمندم به رابین هود به دیده یک قهرمان نگاه نمی‌کرد. او رابین هود را یک دزد می‌نامید.

رابین هود سال‌های سال است که از این جهان رفته است، اما هنوز هم پیروان راه او به شیوه اش زنده‌گی می‌کنند. بعضی وقت‌ها می‌شنوم که مردم می‌گویند، "چرا پیسه‌دارا مالیات نمی‌تن؟ یا پیسه‌دارا باید مالیات زیادتری بتن و دَ مردم فقیر کمک کنن."

این مفکوره رابین هود است که از ثروتمندان جامعه بگیریم و به مردم فقیر کمک نماییم. اگر چند که در ظاهر کمک و همکاری به نظر می‌رسد، اما در واقعیت، ضربه محکمی بر پیکر خسته طبقات فقیر و متوسط جامعه می‌باشد. دلیلی که موجب می‌شود تا طبقات متوسط جامعه بیش از همه مالیات بپردازند، همین الگوی فکری رابین هودی است. واقعیت آشکار این است که ثروتمندان جامعه مالیات نمی‌پردازند. در حقیقت، این طبقات متوسط جامعه است که برای طبقه فقیر جامعه مالیات می‌پردازند، به خصوص طبقه متوسط تحصیل کرده با درآمد بلندتر.

دوباره، برای اینکه این مساله را به طور کامل درک کنیم، بهتر است تا نگاهی به چشم‌انداز تاریخی آن بیندازیم. ما باید به تاریخ مالیات نگاهی بیندازیم. اگر چند پدر تحصیل کرده‌ام متخصص و کارشناس تاریخ معارف بود، اما چیزی درباره تاریخچه مالیات نمی‌دانست و در سویی دیگر، پدر ثروتمندم قرار داشت که خود را منحیث کارشناس تاریخچه مالیات معرفی می‌نمود.

پدر ثروتمند به من و مایک توضیح داد که در گذشته‌های بسیار دور، مردم انگلیس و امریکا مالیات پرداخت نمی‌کردند. بعضی وقت ها در زمان بروز جنگ مالیات موقت بالای آنها وضع می‌گردید تا دولت بتواند هزینه‌ها و مصارف جنگ را بپردازد. پادشاه یا به زبان حال، رییس جمهور از تمام مردم می‌خواست تا در قسمت تهیه وسایل جنگ سهم بگیرند. در بریتانیا، از سال 1799 الی 1816، برای جنگ علیه ناپلیون مالیات وضع گردید و همه باید مالیات خود را به دولت می‌پرداختند. در ایالات متحده امریکا، بین سال‌های 1861 الی 1865، مردم موظف به پرداخت مالیات به دلیل بروز جنگ‌های داخلی گردیدند.

در سال 1874، دولت وقت انگلیس قانون دایمی پرداخت مالیات بر عایدات را بالای شهروندانش تصویب و وضع کرد.

در سال 1913، در ایالات متحده امریکا نیز قانون مالیات بر عایدات با تصویب اصلاحیه‌ی در ماده شانزدهم قانون اساسی لازم الاجرا گردید. در اوایل، امریکایی‌ها به هیچ وجه نمی‌خواستند تا مالیات بپردازند. آنها مخالف مالیات بودند. مالیات اضافی بر چای منجر به ایجاد حزب معروف چای در بندر بوستون گردید و همین عامل کمک نمود تا جنگ انقلاب شعله‌ورتر گردد. تقریبا 50 سال طول کشید تا مردم انگلیس و ایالات متحده امریکا قانون مالیات بر عایدات را پذیرفتند.

با بررسی این گونه حوادث و رویدادهای تاریخی در می‌یابیم که چنین قوانین تنها علیه طبقه ثروتمند جامعه وضع گردیده بود. این همان نکته با اهمیتی بود که پدر ثروتمند کوشش می‌کرد تا من و مایک آن را درک نماییم. او توضیح داد که مفکوره مالیات مورد استقبال تمام مردم قرار گرفت و توسط اکثریت آنها (طبقات فقیر و متوسط جامعه) پذیرفته شد، تنها با گفتن اینکه مالیات برای تنبیه ثروتمندان جامعه وضع گردیده است. این داستانی است که بیان می‌کند چطور توده‌ی مردم به این قانون رای مثبت دادند، و این مساله جنبه قانونی به خود گرفت. اگر چند در ظاهر، این قانون به هدف تنبیه ثروتمندان بود، اما در حقیقت، کسانی را که به این قانون رای مثبت داده بودند، یعنی طبقات فقیر و متوسط جامعه را به شدت تنبیه می‌کرد، نه ثروتمندان جامعه را.

پدر ثروتمندم می‌گفت:" وختی که مزه پیسه د زبان دولت برسه، باز اشتهایش زیادتر شده میره. خدا نجات بته مارَ از اِی اشتها. مه و پدر جانت مخالف یکدیگه خو استیم. او یک کارمند کاغذپران دولتی ست و مه یک سرمایه‌دار. مه و او از یک جای پیسه پیدا می‌کنیم، اما موفقیت مه یک قسم ارزیابی و سنجش می‌شه و از پدرت قسمی دیگه. او پیسه می‌گیره که او رَ مصرف کنه و نفرای زیادتری رَ استخدام کنه. هر چی که بیشتر مصرف کنه و نفرای زیادتری رَ استخدام کنه، باز امو رقم دفتریش کلان و کلان‌تر شده میره. او وخت کدی ای سازمان کلانش دَ محافل دولتی احترام زیادتری‌م پیدا می‌کنه. اما دَ طرف دیگه مه استم، خو مه چی می‌کنم، مالوم دارست که مه کارمندای کمتری رَ استخدام می‌کنم، طبعن پیسه کمتری‌م خرچ می‌کنم و پیش سرمایه‌گذارایم احترام زیادتری دارم. از امی خاطر مه کارمندای دولتی رَ خوش ندارم. اهداف اونا کدی اهداف ما تجارت پیشا بیخی فرق داره. به چشم سر می‌بینی که دولت روز تا روز کلان و کلان‌تر میشه و جای پای خوده بازتر می‌کنه، خو دَ اِی وقت ضرورت دَ مالیات داره تا خوده سیر کنه."

پدر تحصیل کرده ام صادقانه بر این باور بود که دولت باید مردم را کمک کرده و زیر بال و پر خود قرار دهد. او عاشق (جان اف کندی) و به خصوص مفکوره ارتش صلح او بود. او به اندازه‌ی عاشق مفکوره‌ی ارتش صلح او بود که هم او و هم مادرم تمام کوشش خود را کردند تا در ارتش صلح، داوطلبان متقاضی سفر به مالیزیا، تایلند و فیلیپین را آموزش دهند. او همیشه کوشش می‌کرد تا کمک‌های بلاعوض دولتی را به دست آورده و بودجه‌اش را افزایش دهد تا بتواند افراد بیشتری را هم در شغلش در بخش معارف و هم در ارتش صلح استخدام نماید. این پیشه یا کار او بود.

از همان 10 ساله‌گی از پدر ثروتمندم می‌شنیدم که می‌گفت کارمندان دولت یک دسته از دزدان تنبل هستند و در سویی دیگر، پدر تحصیل کرده‌ام می‌گفت ثروتمندان، فریبکاران حریصی هستند که باید آنها را مجبور کنیم تا مالیات بیشتری

بپردازند. هر دو جناح، دیدگاه‌ها و باورهای ارزشمندی داشتند. برای من بسیار سخت بود تا در طول روز برای بزرگترین سرمایه‌دار شهر خویش کار کنم و در پایان روز به نزد پدری بروم که یکی از رهبران برجسته‌ی دولت می‌باشد. به هر حال، دانستن اینکه چه کسی راست می‌گوید، و سخن چه کسی را باور کنم، کار ساده‌یی نبود.

به هر حال، زمانی‌که کتاب تاریخچه‌ی مالیات را ورق می‌زنیم، چشم‌انداز جالبی پیش دیدگان ما نمایان می‌شود. همانگونه که پیشتر گفتم، راه مالیات تنها به این دلیل هموار است که مردم بر شیوه‌ی رابین هودی از اقتصاد باور دارند، شیوه‌یی که در آن باید از ثروتمندان گرفت و به افراد کم درآمد و فقیر داد. مشکل این است که اشتهای دولت برای پول بسیار زیاد بود، از همین خاطر قانون مالیات بر عایدات را بر طبقات متوسط جامعه نیز وضع کردند و حتی آن را به افراد فقیر جامعه نیز کشاندند. و از اینجا بود که زهر خود را در بدن تمام طبقات جامعه داخل کردند. آهسته آهسته خون آنها را می‌مکند.

در طرف دیگر، ثروتمندان جامعه از فرصت به دست آمده کمال استفاده را کردند. آنها با مجموعه‌یی از قوانین مشابه بازی نمی‌کنند. همان قوانینی که دولت با آنها بازی می‌کند. طوری‌که پیشتر برای‌تان گفتم، ثروتمندان از شرکت‌های بزرگ کشتی‌رانی آگاه بودند و اهمیت و ارزش آن را می‌دانستند. ثروتمندان جامعه، شرکت‌های بزرگ سهامی را ایجاد کردند تا خطر نابودی دارایی‌های‌شان در هر سفر دریایی را کاهش دهند. آنها در این شرکت‌ها سرمایه‌گذاری می‌کردند تا از نظر مالی، این سفرهای دریایی با کدام مشکلی رو به رو نگردد. سپس، شرکت‌های سهامی باید کارگران خود را استخدام می‌کردند تا به سرزمینی جدید در آن طرف بحرها (قاره امریکا) رفته و به دنبال گنج‌های مدفون شده بگردند. اگر کشتی در بحر غرق می‌شد و یا با کدام حادثه دیگر رو به رو می‌گردید، کارگران کشتی جان‌های خود را از دست می‌دادند، اما تنها تاوانی که ثروتمندان می‌کردند، از بین رفتن سرمایه‌یی بود که آنها برای آن سفر سرمایه‌گذاری کرده بودند. شکل زیر به خوبی به شما نشان خواهد داد که چگونه ساختار یک شرکت، خارج از اظهارنامه درآمد شخصی و بیلانس تجارتی‌تان قرار دارد.

چگونه ثروتمندان بازی می‌کنند:

دارایی ها — توسط مصارف کم شده/کاهش پیدا می‌کند

<----------

درآمد — از طریق شرکت های شخصی

این شکل نشان دهنده‌ی آگاهی از قدرت ساختار قانونی شرکت‌ها است که به ثروتمندان در مقابل طبقات فقیر و متوسط جامعه برتری‌هایی را اعطا می‌کند. با داشتن دو پدر که مرا آموزش می‌دادند، یکی سوسیالیست و دیگری طرفدار سرمایه‌داری، من به سرعت متوجه شدم که نظریات پدر ثروتمندم، از نظر مالی، برای من بیشتر معنی می‌دهد. به عقیده‌ی من، سوسیالیست‌ها به دلیل ناآگاهی‌های اقتصادی در حق خود جفا می‌کنند. برای آن‌ها مهم نبود که از نظریه رابین هود

استفاده کنند یا نخیر، فقط می‌دانستند که ثروتمندان همیشه برای فریب‌دادن آنها راهی را پیدا می‌کنند، به همین دلیل اقشار متوسط جامعه موظف به پرداخت انواع مالیات شدند. ثروتمندان به خوبی از قدرت پول باخبرند و می‌دانند که مکاتب به آموزش این نکته یعنی قدرت پول یا دانش کسب درآمد نمی‌پردازند، بنابراین، ثروتمندان برای فریب افراد تحصیل کرده و فرهیخته همیشه هزار راه پیش روی دارند.

ثروتمندان چطور افراد روشنفکر را فریب می‌دهند؟ وقتی نظریه رابین هودی مطرح شد، گروه گروه پول به صندوق دولت انداخته شد. در آغاز کار، مردم خوشحال بودند به خاطر اینکه پول حاصل از مالیات میان کارمندان دولت و ثروتمندان تقسیم می‌شد یعنی به صورت معاش تقاعدی در اختیار کارمندان قرار می‌گرفت و ثروتمندان نیز قراردادهایی را از طریق کارخانه‌های خود با دولت می‌بستند و دوباره پول پرداختی را پس می‌گرفتند. دولت تبدیل به حوضی شده بود که از هر سو جویی از پول درون آن می‌ریخت اما بدبختانه مشکلی هم دراین میان وجود داشت و آن کمبود یک مدیر مالی مناسب بود. به راستی در آن گردش پول اتفاق نمی‌افتاد. به بیان دیگر فرض کنید شما یک کارمند مقرراتی و کاغذباز هستید که طبق سیاست‌های دولت پول اضافی به نحوی از جیب‌تان برداشته می‌شد و اگر نمی‌توانستید مبلغ پول تخصیص‌داده‌شده را در جریان مدت تعیین‌شده خرج کنید، احتمال این خطر وجود داشت که دولت خود به خود همان مبلغ را از بودجه بعدی‌تان برداشت و کم نماید.

حتی وضع به جایی می‌رسید که دیگر شما یک کارمند لایق و کارآمد شناخته نمی‌شدید. اما تجارت‌پیشگان جامعه با آن همه پول اضافی پی هم مورد تشویق قرار می‌گرفتند و افراد کارآمدی محسوب می‌شدند. وقتی دوران پرداخت‌های دولت سرعت بیشتری پیدا کرد تقاضا برای پول نیز افزایش یافت، آنگاه دیگر نظریه "مالیات برای ثروتمندان"پاسخگوی نیازهای دولت و جامعه نبود، بنابراین دولت به اقشار متوسط و کم درآمد متوسل شد تا آنهایی هم که به قانون مالیات بر عایدات رای مثبت داده بودند خود مالیات بپردازند.

سرمایه‌داران از دانش مالی خویش بهره بردند تا به این وسیله از پرداخت مالیات فرار نمایند، بنابراین تصمیم گرفتند حامی شرکت‌های سهامی باشند، در نتیجه همان شرکت از فرد ثروتمند حمایت می‌کرد. اما آن دسته از افراد که موسس یک شرکت سهامی نبودند نمی‌دانند که یک شرکت، وسیله نجات آنها نیست، بلکه دشمن جان آنهاست. در حقیقت یک شرکت از یک دوسیه چند سندی تأیید شده توسط قانون تشکیل شده است که داخل دفتر وکیل نگهداری می‌شود و در یکی از ادارات دولتی ثبت می‌گردد.

البته باید بگویم که وقتی اسمی از یک شرکت سهامی می‌بریم مقصد ما یک ساختمان بلند همراه یک لوحه بزرگ که نام شرکت روی آن درج شده، نیست. علاوه بر آن، این شرکت یک کارخانه یا گروهی از مردم محسوب نمی‌شود. در حقیقت شرکت سهامی یک سند قانونی است که پیکره‌ی قانونی بی‌جانی را تشکیل می‌دهد. بدین ترتیب، سرمایه ثروتمندان توسط شرکت های سهامی حمایت می‌گردد و بهره‌برداری از شرکت‌های سهامی محبوبیت پیدا می‌کند و قوانین

درآمد دایمی به تصویب می‌رسد، به خاطر اینکه نرخ مالیات بر عایدات شرکت‌های سهامی کمتر از نرخ مالیات بر عایدات افراد است. علاوه برین، همان گونه که قبلا تشریح کردم در شرکت‌های سهامی می‌توانیم پیش از پرداخت مالیات هزینه‌های خاصی را صرف زنده‌کردن سرمایه خود کنیم.

صدها سال است که بین داراها و نادارهای جامعه جنگ در جریان است. در حقیقت، طرفداران نظریه رابین هودی که مشتاق "گرفتن از ثروتمندان و دادن به فقرا" هستند در مقابل ثروتمندان جان خود را پیشکش کرده‌اند و هرگاه قانون جدیدی وضع می‌شود، آنگاه آتش این جنگ شعله‌ور می‌گردد و بی شک جنگ آنها تا ابد ادامه خواهد داشت. مشکل کار در آن است که بازنده‌ی این جنگ هیچ گاهی از اصل موضوع باخبر نمی‌شود. مقصدم همان کارمندانی هستند که هر روز صبح زود از خواب بر می‌خیزند و به وظیفه حاضر می‌شوند و از سوی دیگر مجبورند مالیات گزافی هم بپردازند. اگر همین کارمندان زحمتکش بفهمند که ثروتمندان چگونه بازی می‌کنند، مطمئناً آنها هم همان شیوه را دنبال خواهند کرد و آن لحظه است که کارمندان ما هم در مسیر استقلال مالی قدم می‌گذارند.

به همین دلیل هرگاه می‌شنوم که پدر و مادری به فرزندان خود پند می‌دهند که به مدرسه بروند تا پسانترها شغل مناسب و آینده‌سازی پیدا نمایند احساس بدی می کنم، به خاطر اینکه خوب می‌دانم یک کارمند با وجود یک شغل مناسب و آینده ساز اگر هوش مالی نداشته باشد درین دنیای دگرگون زیر بار قرض استخوان‌هایش می‌شکند.

در جهان دگرگون امروز، هر فرد امریکایی به طور متوسط پنج شش ماه از سال را بدون به دست‌آوردن درآمد کافی برای پرداخت مالیات درخدمت دولت می‌باشد. به نظر من پنج شش ماه در سال واقعاً زمان طولانی است. یقین داشته باشید با کار بیشتر فقط جیب دولت را پر می‌کنید و بس. بنابراین تصور می‌کنم هر کسی که به نظریه "گرفتن از ثروتمندان و دادن به فقرا" رای مثبت داد در واقع زنده‌گی خود را لیلام نمود و تاوان بدی را در زنده‌گی کرد.

هر وقتیکه اقشار جامعه به فکر تنبیه ثروتمندان افتادند، عکس العمل خوبی هم از آنها دیدند. باید گفت که ثروتمندان به راحتی سر تسلیم خم نکردند، به خاطر اینکه هم پول دارند و هم قدرت و ایجاد تحول در دنیای پیرامون شان برای آنها کار بسیار آسانی است. ثروتمندان هیچ وقت بیکار نمی‌نشینند تا بی چون و چرا مبالغ مالیات را بپردازند بلکه آنقدر جستجو می‌کنند تا راهی بیابند و به روشی از دادن مالیات بگریزند و یکی از آن راه‌ها استخدام وکلا و محاسبین کاردان و هوشیار است و نیز آنقدر قدرت دارند تا قانون‌گذاران را وادار به دستکاری قوانین کنند و یا همان دولتمردان، راه گریزی برای ثروتمندان باز نمایند تا مجبور نشوند سر بوجی را برای پرداخت مالیات شُل کنند. در حقیقت آنها منابعی در اختیار دارند که با اشاره‌ی انگشت می‌توانند هر تحولی را در هر جایی‌که بخواهند به وجود آورند.

خوشبختانه قوانین مالیاتی امریکا به گونه‌یی است که خود به خود راه‌های مختلفی را پیش روی افراد می‌گذارد تا از پرداخت مالیات بگریزند. هر کسی در این سرزمین می‌تواند به این راه‌ها دست پیدا کند، اما در میان مردم فقط ثروتمندان

هستند که به دنبال پیداکردن راه گریز از پرداخت مالیات می‌باشند، به خاطر اینکه آنها متوجه کاروبار خویش هستند. برای مثال "1031" یک اصطلاح فنی است که مربوط به بخش 1031 کود درآمد ملی امریکاست و این امکان را به فروشنده می‌دهد که در بخش دارایی‌های غیرمنقول (املاک) پرداخت مالیات خود را به تعویق بیندازد، با این شرط که قسمتی از دارایی‌های غیرمنقول خویش را به دارایی‌های غیرمنقول گران قیمت‌تر تعویض کند تا هم سرمایه‌اش افزایش پیدا کرده وهم دیرتر مالیات بپردازد.

معاملات دارایی‌های غیرمنقول خود به تنهایی سرمایه‌یی است که می‌تواند بندهای مالیاتی را از سر راه بردارد. شما تا زمانیکه مصروف خرید و فروش املاک با ارزش خود باشید مجبور به پرداخت مالیات نیستید، البته این وضع تا زمانی ادامه پیدا می‌کند که شما حساب‌های خود را تمام و کامل تصفیه نمایید، آن گاه باید مالیات بپردازید. کسانی که از امتیازات مالیاتی خویش، که کاملاً به طور قانونی در اختیار آنها قرار داده می‌شود، استفاده نمی‌کنند، در حقیقت فرصت بزرگی را برای ساختن قلعه شهنشاهی خود از دست می‌دهند.

بدبختانه طبقات فقیر و متوسط جامعه این چنین منابع سودآوری را در دسترس ندارند. آنها بدون هیچ پرس و پالی مینشینند تا دولت به بازوی آنها پیچکاری نموده و خون شانرا بمکد. بعضی وقت‌ها حیران می‌مانم که چطور عده‌ی بی‌شماری فقط به خاطر ترس از دولت مالیات گزافی می‌پردازند و انتظار هیچ کاهشی را در مبالغ مالیاتی ندارند. من خوب می‌دانم که یک مامور مالیاتی چقدر ترسناک و وحشت‌آور است. من دوستانی داشته‌ام که روزی به خاطر یک اشتباه از طرف دولت کاروبارشان سقوط کرده و زنده‌گی شان رو به نابودی رفت. من تمام این چیزها را به خوبی درک می‌کنم ولی از سوی دیگر می‌دانم که کارکردن رایگان از ماه جنوری تا ماه می همان تاوانی است که ترس از دولت برای ما به ارمغان می‌آورد.

پدر تحصیل کرده‌ام هیچ‌گاه دست از مبارزه برنداشت و پدر ثروتمندم نیز هیچ وقت از موقعیتش عقب نکشید بلکه با هوش و زیرکی بیشتری بازیکن مسابقه اقتصاد شد و برای برنده‌شدن دست به بزرگترین فن ثروتمندشدن زد یعنی اقدام به سرمایه‌گذاری در شرکت ها کرد.

شاید اولین درسی را که از پدر ثروتمندم آموختم هنوز یادتان باشد. نه ساله بودم که مجبور شدم آنجا روی چوکی بنشینم تا او هر وقت دلش خواست با من صحبت نماید. معمولا داخل دفتر کارش منتظر او می‌نشستم تا بیاید و "وقتش را در اختیارم قرار دهد." اما او قصداً مرا نادیده می‌گرفت. او قدرتش را به من نشان می‌داد تا در درونم انگیزه‌یی جوانه بزند و روزی چون پدر ثروتمندم قدرتمند شوم. تمام سالهایی که زیر نظر او آموزش می‌دیدم، دایماً در گوشم زمزمه می‌کرد که دانش یک قدرت است. و هنگامی که انسان پولدار می‌شود به قدرت فراوانی دست پیدا می‌کند که باید برای حفظ آن از دانش لازم برخوردار باشیم و آن را چند برابر نماییم. او همیشه به من و مایک می‌گفت که بزرگترین غول زنده‌گی ما، رییس و کار فرما نیستند، بلکه مأمور مالیات است و اگر به او اجازه بدهید، آنگاه او دار و ندارتان را از آن خود می‌کند.

نخستین درسی که از پدر ثروتمندم گرفتم این بود که برای پول کار نکنم، بلکه پول را کارگر خود سازم تا به قدرت واقعی دست یابم. اگر برده‌ی پول باشید، آنگاه قدرت را به کارفرمایان‌تان منتقل می‌کنید و اگر پول سرباز شما باشد، آنگاه خودتان صاحب قدرت هستید. در حقیقت وقتی پول برای شما کار می‌کند هم قدرت را در اختیار دارید و هم می توانید مهارش کنید.

از همان لحظه‌یی که متوجه شدم که باید پول در خدمت من باشد، پدر ثروتمندم از من خواست تا هوش و زیرکی خویش را در قسمت امور مالی افزایش بدهم و اجازه ندهم تا گردن لوگ‌ها یا زورمندان ما را از میدان خارج کنند. در واقع شما باید در چنین حالاتی با قوانین اقتصادی آشنایی داشته باشید و با چگونه‌گی کار نظام مالی آشنا شوید. اگر از قید و بند آنها آزاد باشید، آنگاه همیشه بازنده میدان مسابقه هستید. اگر انسان بداند که از چه سخن می‌زند، آنگاه حداقل می‌تواند از خود در مقابل حریفان دفاع نماید؛ به همین دلیل، پدر ثروتمندم فقط به دنبال محاسب‌های مالیاتی باتجربه و وکلای کاردان می‌گشت تا با پرداخت معاش بالا از مغز متفکرشان استفاده نماید. او حاضر بود به آنها معاش بالا پرداخت نماید اما پولش را خرج دولت نکند. زیباترین پند او به من که در تمام عمر تا به امروز آن را به کار گرفته‌ام این بود که می‌گفت: "خوب فکرته بگیر که بازیچه دست دیگه کسا نشی." او خط به خط قانون را از بر بود و جز شهروندان مطیع قانون به حساب می‌آمد و خوب می‌دانست که نافرمانی از قانون بهای سنگینی دارد. او می‌گفت: "اگه حق و حقوق خوده بشناسی، باز هیچ وخت از جنگ و مقابله با دیگه نفرا ترس نمی‌داشته باشی." بنابرین حتی اگر به دست رابین هود و طرفدارانش بیفتی، باز هم می‌توانی از حق خودت دفاع نمایی.

پدر تحصیل کرده ام همیشه یک نصیحت به من می‌کرد و آن این بود که یک شغل مناسب در یک شرکت دولتی معتبر پیدا کنم. او دایما از امتیازهای "بالا رفتن از زینه های ترقی شرکت ها" برایم می‌گفت، اما نمی‌دانست که ما انسان‌ها وقتی فقط به معاش کارمندی خویش متکی هستیم چون یک گاو سر به راه آماده هستیم تا شیر ما را بدوشند. وقتی نصیحت‌های پدر تحصیل کرده‌ام را برای پدر ثروتمندم گفتم، پوزخندی زد و گفت: "چرا خودم نباید صاحب او زینه های پیشرفت باشم؟"

آن لحظه با سن و سال کمی که داشتم متوجه نشدم مقصد پدر ثروتمندم از زینه های پیشرفت "یعنی شرکت خودش" چیست. به نظرم می‌آمد که تحقق چنین نظریه‌یی غیر ممکن و ترسناک است. من آن موقع با شنیدن نظریه‌ی او بسیار هیجان زده شدم اما پسر جوانی بودم که سن و سال کم موجب می‌شد تا تحقق این رویا را واقعی نپندارم یعنی به هیچ وجه باورم نمی‌شد که روزی صاحب یک شرکت شوم.

نکته‌ی قابل توجه در این است که اگر پدر ثروتمندم نبود، آنگاه من پندهای پدر تحصیل کرده‌ام را آویزه‌ی گوشم می‌کردم، اما انگیزه‌های پدر مایک در هر لحظه از زنده‌گی تحقق داشتن یک شرکت را برایم زنده نگه می‌داشت و همواره مرا به سوی مسیری متفاوت می‌کشاند. وقتی پانزده یا شانزده ساله شدم، آنگاه مطمئین شدم که به هیچ وجه نباید پندهای

پدر تحصیل کرده‌ام را سر لوحه‌ی کارم قرار دهم. البته نمی‌دانستم چگونه و از کجا باید آغاز کنم اما تصمیم قطعی خود را گرفته بودم که در مسیر همصنفی‌هایم نباشم و راه دیگری را در زنده‌گی‌ام انتخاب نمایم، یعنی همان راهی که زنده‌گی‌ام را دگرگون کرد.

بیست و چند ساله بودم که کم کم پندهای پدر ثروتمندم برایم مفهوم و معنی پیدا می‌کرد. در آن موقع به تازه‌گی از نیروی دریایی استعفا کرده بودم و در شرکت زیراکس کار می‌کردم. معاش خوب داشتم اما هر وقت به مبلغ چک معاش‌ام نگاه می‌کردم نا امید می‌شدم، به خاطر اینکه هر دفعه با کم شدن مالیات و دیگر هزینه‌ها از آن، مبلغ معاش‌ام به میزان زیادی کاهش پیدا می‌کرد و هر چه بیشتر کار می‌کردم، بیشتر از مبلغ معاشم کاسته می‌شد. هر چه در کارم موفقیت بیشتری به دست می‌آوردم، هیئت مدیره شرکت بیشتر در رابطه با ترفیع کاری و اضافه معاش با من صحبت می‌کردند.

گاهی اوقات وسوسه می‌شدم و فریب چرب‌زبانی‌های آنها را می‌خوردم، اما گفته‌ی پدر ثروتمندم خیلی زود در گوشم می‌پیچید که می‌گفت: "برای که کار می‌کنی؟ می خایی کی رَ پیسه‌دار کنی؟" سال 1974، هم زمان با کار در شرکت زیراکس، اولین شرکت خود را تأسیس کردم و به " کاروبار خود" پرداختم. در آن روزها سرمایه چندانی نداشتم اما از همان روز اول تا هم اکنون تمام تلاش و کوششم را به کار گرفتم تا به سرمایه‌ام بیفزایم. وقتی می‌دیدم که مالیات و دیگر هزینه‌ها به میزان زیادی مبلغ معاشم را کاهش می‌دهد، پندهای پدر ثروتمندم در گوشم می‌پیچید و با گذشت زمان معنای هر یک از سخنانش را درک می‌کردم. باید تاکید کنم که اگر توصیه‌های پدر تحصیل کرده‌ام را در پیش می‌گرفتم، ممکن بود با مشکلات زیادی روبه رو می‌شدم و آینده ام خراب می‌شد.

بیشتر کارفرمایان ما فکر می‌کنند با تشویق کارمندان خود برای پرداختن به کاروبار مورد علاقه‌ی‌شان، ضرر خواهند کرد. شاید برخی از کارمندان دست به چنین کاری بزنند، اما باید بگویم که من با پرداختن به کاروبار مورد علاقه‌ام و افزودن به سرمایه‌ام تبدیل به کارمندی نمونه شدم. در حقیقت هدفی برای خود داشتم. صبح زود از خواب بر می‌خواستم و سر کار می رفتم و با جدیت زیاد به وظیفه‌ام می‌پرداختم تا سرمایه‌ی بیندوزم و آن را در قسمت خریداری دارایی‌های غیرمنقول (املاک) به مصرف برسانم. هاوایی بهترین مکان برای پیشرفت بود و چهار فرصت مناسب به افراد می‌داد تا کاروبارشان رونق پیدا نماید.

در آن زمان، وقتی سرعت بالا رفتن از زینه‌های پیشرفت را در کارم می‌دیدم، با شور و شوق بیشتری کار می‌کردم و دستگاه‌های زیراکس بیشتری را به فروش می‌رساندم. و با فروش دستگاه‌های بیشتر، پول بیشتری به دست می‌آوردم، اما بدبختانه وقتی درآمدم بیشتر می‌شد مالیات بیشتری نیز می‌پرداختم، بنابرین به عوض افزایش معاش، هر روز می‌دیدم که معاشم کمتر می‌شود. البته باید بگویم که این مسئله مثل یک انگیزه باعث شد سخت‌تر و جدی‌تر کار کنم و بتوانم از شر زنده‌گی سخت کارمندی خلاص شوم. با فرا رسیدن سال 1978 من یکی از پنج فروشنده موفق در امر فروش دارایی‌های غیرمنقول لقب گرفتم و چه بسا مرا به عنوان مرد شماره یک در خرید و فروش و تأسیس شرکت‌ها می‌شناختند. در همان

زمان بود که تصمیم گرفتم پایم را از مسابقه خرگوشی بیرون بکشم و مسیر زنده‌گی‌ام را تغییر دهم.

در کمتر از سه سال، چنان درآمدی از شرکت کوچکم یعنی شرکت رهنمای معاملات به دست آوردم که با کار در شرکت زیراکس درتمام آن سالها به چنین درآمدی دست نیافته بودم. ضمنا پول به دست آمده در ستون دارایی هایم، در خدمت من بود و برای من کار می کرد. هیچ گاه برده آن نشدم اما با کار در شرکت زیراکس مجبور بودم تا دروازه هر یک از شرکت‌ها را بزنم تا یک دستگاه کاپی به آنها بفروشم، یعنی خود را برده پول کرده بودم. بنابراین دوباره پندهای پدر ثروتمندم به کمکم شتافت و پیوسته پرمعناتر شد و با سرمایه‌گذاری‌های بیشتر چنان سودی از سیستم گردش پول عایدم شد که توانستم اولین موتر پورشه‌ام را خریداری نمایم. بازاریاب‌های دیگر در شرکت زیراکس تصور می‌کردند که من از پول کمیشن فروش دستگاه‌ها چنین موتری را خریده‌ام، در حالی که این گونه نبود، بلکه من تمام پول به دست آمده از کمیشن را در قسمت دارایی‌های غیرمنقول سرمایه‌گذاری می‌کردم.

پول من خود به خود وارد جریان کاری شده بود و هر روز پول بیشتری برای من تولید می‌کرد. در حقیقت، هر یک دالر از دارایی‌ام به مثابه یک کارمند زبردست و کارآگاه بود که هر چه فعالیت‌شان زیادتر می‌شد، آنگاه کارمندهای بیشتری را هم استخدام می‌کرد و از پولی که هنوز گرفتار مالیات نشده بود برای رییس‌شان موتر پورشه خریداری می‌کردند. به همین دلیل، من با جدیت بیشتری برای شرکت زیراکس کار می‌کردم. هدفم فقط کارکردن بود، اما نتیجه‌اش خرید ماشین پورشه شد.

با به کارگیری رهنمایی‌های پدر ثروتمندم در سنین جوانی آموختم تا خود را از دَوَران مشهور "مسابقه خرگوشی" آزاد سازم، یعنی اینکه هیچ گاهی کارمند محض نباشم. من دانش مالی فراوانی از لابلای نکات آموزنده‌ی پدر ثروتمندم به دست آوردم و با آن راه خویش را از بین هزاران راه یافتم و اگر دانش مالی من که آن را میزان هوشی مالی می‌نامم وجود نداشت همیشه در راهی که پیش گرفته بودم به بن‌بست می‌رسیدم و طعم استقلال مالی را نمی‌چشیدم.

هم اکنون نیز نشست‌های مختلفی برگزار می‌نمایم به امید آن که بتوانم بخشی از دانش‌ام را با دیگران سهیم سازم و همیشه به کسانی که در این نشست‌ها حاضر می‌شوند، یادآور می‌شوم که میزان هوشی مالی از چهار مهارت مهم سرچشمه می‌گیرد:

1) محاسبه: من آن را سواد مالی می‌نامم. اگر می‌خواهید تا یک شهنشاهی را برای خود بسازید پس به این مهارت مهم توجه نمایید و آن را به کار بگیرید. هر چه مقدار پولی که در برابر آن مسوولیت دارید بیشتر باشد، آنگاه بی‌گمان به دقت بیشتری هم نیاز دارید، در غیر آن، سقف قلعه شهنشاهی‌تان واژگون خواهد شد. یعنی باید از طرف چپ مغزتان استفاده نمایید تا ریزبین‌تر باشید. سواد مالی به معنای توانایی خواندن صورت‌حساب‌ها و اظهارنامه‌های مالی است که به شما امکان می‌دهد تا نقاط ضعف هر کاروباری را تشخیص دهید.

2) سرمایه‌گذاری: من آن را علم پول پیداکردن می‌نامم که شامل راهبردها و شیوه‌های خاصی می‌باشد. سرمایه‌گذاری توسط قسمت راست مغز و یا قسمت خلاق مغز به وجود می‌آید.

3) شناخت بازار: من آن را علم عرضه و تقاضا می‌نامم. شما باید با اصول "فنی" بازار کار آشنا شوید که هیجانات مالی، محرک شناخت این اصول است. "قتقتک گودی المو" در کریسمس 1996 نمونه‌یی از اصول فنی و بازار آمیخته با هیجانات است. هوش "بنیادین" و یا اقتصادی از دیگر اصول بازار برای سرمایه‌گذاری می‌باشد، یعنی آگاه باشیم که یک سرمایه‌گذاری با توجه به شرایط فعلی بازار درست است یا نادرست.

برخی از افراد تصور می‌کنند که کودکان توانایی درک اصطلاحات سرمایه‌گذاری و بازار را ندارند، در حالیکه کودکان از دید کودکانه خویش این اصطلاحات را احساس و درک می‌کنند. کسانی که با گودی المو آشنا نیستند، فرض می‌کنند که آن یک گودی سی سامی بوده که درست پیش از کریسمس بین کودکان محبوبیت پیدا کرده است. بنابرین، بیشتر کودکان یکی از این گودی‌ها را می‌خواستند و خرید آن را برای خود از همه چیز مهم‌تر می‌دانستند.

در آن زمان، در ذهن بسیاری از والدین این سوال به وجود آمده بود که آیا کارخانه تولید گودی قصداً تولیدات خود را از مغازه‌ها و فروشگاه‌ها جمع‌آوری می‌کند و نزدیک کریسمس با تبلیغات گسترده از گودی المو دوباره انگیزه خرید آن را در دل اطفال و کلان سال‌ها می‌اندازد؟ همین انگیزه چند روز پیش از کریسمس باعث هیاهو و آشفته‌گی در میان مردم می‌شد، به خاطر اینکه تقاضا بلند بود اما عرضه آن پایین. در این میان کلاه برداران، نقش خود را به خوبی ایفا می‌کردند، به خاطر اینکه وقتی ناامیدی والدین کودکان را برای خرید گودی المو می‌دیدند فرصت را غنیمت می‌شمردند. والدینی که بخت با آنها یار نبود و نمی‌توانستند گودی المو را بخرند، مجبور می‌شدند تا به سراغ بازیچه‌های دیگر مربوط به کریسمس بروند. من واقعا دلیل محبوبیت گودی المو را نمی‌دانم، اما می‌فهمم که نمونه خوبی برای نحوه عرضه و تقاضا در اقتصاد است. چنین وضعیتی دقیقاً در مورد بازارهای اسهام، اوراق بهادار، دارایی‌های غیرمنقول (املا) و کارت‌های بیسبال نیز روی می‌دهد.

4) قانون: برای مثال، اگر یک شرکت اساسات فنی محاسبه، سرمایه‌گذاری و بازاریابی را به خوبی به کار بگیرد، آنگاه می‌تواند به رشد قابل توجهی دست یابد. فردی را در نظر بگیرید که از دانش کافی در قسمت امتیازات مالیاتی و حمایت‌های یک شرکت سهامی برخوردار است، بنابراین چنین فردی سریعتر از کسی ثروتمند می‌شود که یک کارمند ساده و یا مالک یک کاروبار کوچک می‌باشد. مثال این دو نفر دقیقاً همانند کسی است که پیاده راه می‌رود اما دیگری دو بال دارد و پرواز می‌نمای‌د و ما هرگاه در مورد پس انداز ثروت در دراز مدت صحبت می‌کنیم این تفاوت را بهتر احساس خواهیم کرد. این تفاوت‌ها کدامند:

1. امتیازات مالیاتی: یک شرکت سهامی قادر به انجام کارهای زیادی است که یک فرد به تنهایی

نمی‌تواند آنها را انجام بدهد. درست مثل پرداخت هزینه‌ها پیش از پرداخت مالیات. سرمایه‌گذاری یک عرصه کلان تخصصی می‌باشد که در آنجا داشتن مهارت بسیار هیجان انگیز است و اگر دارایی کافی و یا کاروبار مناسب برای آغاز سرمایه‌گذاری در دست ندارید بهتر است وارد این عرصه نشوید.

کارمندان پول پیدا می‌کنند و مالیات می‌پردازند و از باقی‌مانده پولشان استفاده می‌نمایند تا زنده‌گی شانرا اداره نمایند، اما شرکت‌ها پول به دست می‌آورند و هر چقدر که دلشان بخواهد پول خرج می‌کنند و آن گاه از باقی‌مانده پولشان مالیات می‌پردازند. این یکی از بهترین راه های فرار از مالیات است که ثروتمندان آن را در زنده‌گی و کاروبار خویش مورد استفاده قرار می‌دهند. اگر سرمایه دارید، پس همین اکنون دست به کار شوید، به خاطر اینکه تأسیس یک شرکت چندان مصارفی در بر ندارد، فقط باید قدرت ایجاد گردش پول با استفاده از سرمایه‌ی‌تان را داشته باشید. وقتی که شما صاحب یک شرکت هستید آنگاه می‌توانید جلسات کاری خود را در رخصتی‌ها در هاوایی تشکیل دهید. حتی شرکت تمام هزینه‌های مربوط به مخارج موتر، بیمه و تعمیرات را می‌پردازد. بدون کدام درد سر عضو باشگاه‌های زیبایی اندام می‌شوید و هزینه‌اش را شرکت می‌پردازد. در ضمن، شما با پنجاه درصد تخفیف در رستورانت قراردادی شرکت نان و غذا تناول می‌نمایید و غیره. همچنان شما می‌توانید از طریق قانون هر خرجی که دل‌تان می‌خواهد بکنید پیش از آن که مالیات بپردازید.

2. حفاظت در مقابل دعوای حقوقی: امروزه ما در جوامعی زنده‌گی می‌کنیم که همه اعضای آن اهل کشمکش هستند و هر کسی به هر شیوه‌ای می‌خواهد تا در کار شما منفعت و سهمی داشته باشد. ثروتمندان با ابزارهایی همچو شرکت‌ها و تراست‌ها، ثروت هنگفتی به جیب می‌زنند و سرمایه‌ی خود را توسط همان ابزارها از دست قرضداران پنهان و محافظت می‌کنند. هرگاه کسی تصمیم بگیرد تا از فرد ثروتمندی شکایت نماید، از طریق حمایت لایه‌های قانونی متوجه می‌شود که فرد ثروتمند هیچ چیزی ندارد و در حقیقت باید گفت که فرد ثروتمند بر همه چیز تسلط دارد اما مالک چیزی نیست. اقشار فقیر و متوسط جامعه در تمام زنده‌گی خود تلاش می‌کنند تا مالک چیزهایی باشند که در نهایت مجبورند به دولت ببخشند و یا به دست افرادی بسپارند که همیشه به فکر شکایت از ثروتمندان هستند. آنها پیرو نظریه‌ی رابین هودی هستند. آنها می‌خواهند تا پول را از جیب ثروتمندان بیرون کشیده و در جیب فقرا بگذارند.

هدف این کتاب پرداختن به چگونه‌گی مالکیت بر یک شرکت نیست، اما اگر صاحب دارایی قانونی هستید، پس این کتاب را بخوانید تا برای شما در مورد برتری‌ها و حمایت‌های یک شرکت سهامی نکات ارزنده‌یی ارایه نمایم. معمولا، در کتاب فروشی‌ها کتاب‌های زیادی را می‌بینید که در مورد برتری‌های همکاری با شرکت‌ها و نیز چگونه‌گی تأسیس یک شرکت موضوعات گوناگونی را بیان می‌کنند. در میان آنها، کتابی به نام "بسازید و ثروتمند شوید" به چاپ رسیده است که نگرش جالبی را برای تأسیس یک شرکت خصوصی در اختیارتان قرار می‌دهد.

میزان هوش مالی، در حقیقت قدرتی است که از همکاری مهارت‌ها و استعدادهای شما ناشی می‌شود، اما من معتقدم که ترکیب چهار مهارت بالاست که چنین قدرتی یعنی هوش مالی را در ما به وجود می‌آورد و پایه‌های آن‌را تشکیل می‌دهد. بنابراین اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، باید از ترکیب چهار مهارت بالا کار بگیرید تا از میزان هوش مالی بالایی برخوردار شوید.

چکیده‌ی مطالب

مالکین شرکت‌های بزرگ	کارمندان شرکت‌های بزرگ
1. پول پیداکردن	1. پول پیداکردن
2. خرج‌کردن	2. مالیات پرداختن
3. مالیات پرداختن	3. خرج کردن

ما به عنوان یک راهبرد مالی کلی، جداً به شما توصیه می‌کنیم که به فکر تأسیس یک شرکت باشید تا بتوانید درآن سرمایه‌گذاری کنید و به دارایی‌های خویش بیفزایید.

فصل ششم

درس پنجم: ثروتمندان پول چاپ می‌کنند

دیشب دیگر کار نکردم و نوشتن را متوقف کردم تا لحظاتی به تماشای تلویزیون بپردازم و برنامه مربوط به داستان زنده‌گی مرد جوانی به نام الکساندر گراهام بیل را تماشا کنم. چیزی از اختراع و ثبت تلیفون توسط بیل نمی‌گذشت اما تقاضای تولید تلیفون به پیمانه‌یی زیاد بود که او فرصت پاسخگویی به همه آنها را نداشت و سرگردان شده بود. او به یک کارخانه‌ی بزرگ ضرورت داشت. از این رو نزد مجموعه بزرگ و عظیم اتحادیه غربی رفت و از آنها درخواست کرد تا اختراع ثبت شده و شرکت کوچکش را از او بخرند. بیل برای معامله با آنها 100000 دالر پیشنهاد کرد، اما مدیر اتحادیه غربی او را ریشخند کرد و پیشنهادش را رد کرد و گفت مبلغ درخواستی شما واقعاً خنده‌دار است. بقیه داستان را می‌توانید در تاریخ بخوانید، البته چندی بعد یک شرکت صنعتی چند میلیارد دالری تأسیس شد و سپس شرکت مخابراتی AT&T به وجود آمد.

درست پس از پایان برنامه الکساندر گراهام بیل، تلویزیون شروع به پخش اخبار شب نمود و گوینده‌ی اخبار گفت که یک شرکت محلی شمار کارمندان خویش را کاهش داده است. کارگران آن شرکت به شدت عصبانی بودند و با آوازهای بلند از بی‌عدالتی‌های هیئت مدیره شرکت سخن می‌زدند. در گزارش افراد اخراج‌شده دیدم که یکی از کارگران اخراج شده همراه همسر و دو فرزندش داخل محوطه شرکت ایستاده‌اند و به نگهبان‌ها التماس می‌کردند تا به آنها اجازه دهند تا داخل شرکت شده با رییس شرکت صحبت کنند و از او بپرسند که چرا او را اخراج کرده است. گویا مرد بیچاره به تازه‌گی خانه خریده بود و می‌ترسید آن را از دست بدهد. دوربین خبرنگار روی چهره او متمرکز شده بود تا همه دنیا التماس‌های این مدیر اخراج‌شده را ببینند. باید بگویم که به هیچ وجه وضعیت او قابل توصیف نبود اما به شدت توجه مرا به خود جلب کرده بود.

من از سال 1984 تا هم اکنون به طور تخصصی تدریس کرده‌ام و با تدریس اصول مالی و اقتصادی، تجربه ارزشمند و رضایت‌بخشی به دست آوردم. البته تدریس آن کمی هم تشویش‌آور بود، به خاطر اینکه به هزاران نفر آموزش می‌دادم و درون هر نفر به شمول خودم یک نقطه مشترک می‌دیدم. همه ما از استعداد های بالقوه‌یی برخوردار هستیم و توانایی‌ها و نعمت های زیادی به ما اعطا شده است. اما درجه تردید و شک درونی درون ما انسان‌ها متفاوت است و همان باعث می‌شود تا از دیگران پس بمانیم. البته باید گفت که دلیل عدم پیشرفت ما کمبود معلومات فنی نیست، بلکه نبود اعتماد به نفس کافی در درون ما انسان‌ها مانع از پیشرفت ما خواهد شد که بدبختانه برخی‌ها بیشتر از دیگران با این مشکل دست به گریبان هستند.

همه‌ی ما خوب می‌دانیم که فراغت از دانشگاه و گرفتن سند ارزشمند و شاگرد اول بودن در صنف دلیل موفقیت ما در آینده نیست. همه‌ی ما خارج از دنیای تحصیلی دانشگاه‌ها به دانشی نیاز داریم که مافوق دروس نظری باشد. پی هم از زبان

دیگران شنیده‌ام که نام این دانش "دلیر بودن، جرات داشتن، دل شیر داشتن، شجاعت، بی پروایی، زیرکی، گستاخی، پشتکار و ذکاوت" است. حالا نامش هر چه که می‌خواهد باشد، به هر حال این توانایی بیشتر از نمرات دانشگاهی بالای آینده افراد تأثیر دارد.

همه‌ی ما حداقل مالک یکی از این ویژگی‌ها همچون دلیری، جرات، شجاعت، ذکاوت و گستاخی هستیم. سر چپه‌ی چنین ویژگی‌ها را هم می‌توان در افراد یافت نمود، مثلاً انسان‌های زیادی هستند که به راحتی جلوی دیگران سر خم نموده و التماس می‌کنند. من بعد از یک سال خدمت در ویتنام به عنوان پیلوت نیروی دریایی کاملاً وجود چنین ویژگی‌هایی را در خودم احساس کردم که هیچ یک از دیگری برتری نداشت.

به هر حال، به عنوان یک معلم دریافتم که وجود ترس و شک فراوان در من بزرگترین غول نابودکننده نبوغ بشری‌ام است. وقتی می‌دیدم که برخی از شاگردان پاسخ سوالاتم را می‌دانند اما جرأت پاسخ گفتن به آنها را ندارند واقعا دلم به تنگ می‌آمد. در جهان واقعی، این هوش نیست که باعث پیشرفت ما می‌شود، بلکه این شجاعت و دلیری است که از ما افرادی موفق می‌سازد.

من با تجربه‌ی که اندوختم متوجه شدم هوش مالی نیازمند دانش فنی است و در پهلوی آن، شجاعت و دلیری نقش بسیار مهمی در این زمینه دارد. اگر در درون خود احساس ترس کنیم، آنگاه بدون هیچ شکی استعدادهای درونی ما تحت تأثیر قرار می‌گیرند. من در صنوف درسی با جدیت فراوان شاگردانم را تشویق می‌کنم تا دل به دریا زده و برای بیان و انجام هر عملی به خود ترس راه نداده و به هوش درونی‌شان اجازه بدهند تا ترس‌شان را به قدرت و زیرکی تبدیل نماید. خوشبختانه بسیاری هستند که بر ترس خود غلبه کرده اند، اما برخی هنوز هم با این ترس دست به گریبان هستند. پس از مدتی متوجه شدم که وقتی صحبت از پول می‌شود، اکثر مردم به آهسته‌گی گام برداشته و احتیاط را سرمشق خود قرار می‌دهند. بنابراین همواره در صنف‌هایم سوالاتی این‌چنین از اشتراک کننده‌گان می‌شنوم: "چرا باید خطر کنم؟ چرا باید خوده زامت بتم تا سطح دانش مالی خوده بلند ببرم؟ دَ حقیقت مه چی نیازی به سواد مالی دارم؟"

و من پاسخ می‌دهم: "فقط از ای خاطر که گزینه‌های زیادتری بری انتخاب داشته باشیم."

دنیایی که در پیش روی داریم، پر از دگرگونی هاست. من سخنانم را با الکساندر گراهام بیل، مخترع جوان آغاز کردم اما هر روز انسان‌های جدیدی را می‌بینیم که دقیقا شرایطی مانند او را دارند. علاوه برین، در آینده صدها نفر مانند بیل گیتس قدم در راه موفقیت خواهند گذاشت و یا بهتر از شرکت مایکروسافت چنان محبوبیتی پیدا خواهند کرد که می‌توانند سراسر دنیا را تحت پوشش محصولات و خدمات خویش قرار دهند.

در مقابل شاید ورشکستگی‌ها، اخراج‌ها و کاهش نیروی انسانی زیادی را پیش روی خود ببینیم.

بنابرین، دوست من، چرا میزان هوش مالی خویش را افزایش ندهیم؟ پاسخ سوالم در دستان خود شماست اما می‌توانم دلیل

این کارهایم را به شما بگویم. من همه‌ی این کارها را انجام می‌دهم به خاطر اینکه می‌دانم که هیجان‌انگیزترین لحظات زنده‌گی‌ام را سپری می‌کنم. دلم می‌خواهد همیشه به استقبال دگرگونی‌های جهان بروم و هیچ‌گاه از آنها ترسی به دل راه ندهم. دلم می‌خواهد وقتی معاشم افزایش پیدا نمی‌کند، هیچ تشویشی نداشته باشم، اما وقتی میلیون‌ها دالر به دست می‌آورم، آنگاه دنیا برایم گلستان شود. دوره‌یی که ما در آن هستیم، هیجان‌انگیزترین و دلهره‌آورترین دوره زمانی است که در تاریخ جهان بی‌پیشینه است. نسل‌های آینده هر وقت به تاریخ عصر ما نگاهی بیندازند بی‌گمان با خود خواهند گفت که ما از چه زنده‌گی سراسر هیجانی برخوردار بوده‌ایم. دوره‌ی ما عصر مرگ اصول کهن و تولد اصول نوین است، به خاطر اینکه این دوره‌ی زمانی پر از آشفتگی‌های هیجان‌آور است.

باز هم تأکید می‌نمایم، دوست من چرا میزان هوش خود را افزایش ندهیم؟ بدانید که با بلندبردن سطح دانش اقتصادی خود می‌توانید به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا نمایید. اما اگر از زیر بار این مسئولیت شانه خالی کنید دوره‌ی زمانی‌تان دلهره‌آورترین دوره‌ها خواهد بود. عصر ما، عصر آدم‌های دلیری است که بدون هیچ ترسی با شیر زورآزمایی می‌کنند، در حالی‌که هنوز برخی نشسته‌اند و خود را در زنجیر ترس اسیر می‌کنند.

سه صد سال پیش زمین و جایداد ثروت محسوب می‌شد و اگر کسی مالک قطعه زمینی بود، همه او را ثروتمند می‌پنداشتند. سپس، کارخانه‌ها پدید آمدند و تولید آغاز شد و امریکا بر چوکی قدرت جهان نشست. صنعتگران، ثروتمندان جهان شدند اما باید بدانید در عصر جدید ثروت واقعی اطلاعات و دانش ماست که هر لحظه با سرعت نور در حال افزایش است. علاوه بر این، چنین ثروتی مثل زمین هیچ حد و مرزی نمی‌شناسد و بر خلاف کارخانه‌ها به مکان خاصی هم ضرورت ندارد. تحولات جهان امروز نیز بی‌وقفه و حیران کننده است. تعجب خواهید کرد وقتی از آمار مردان میلیاردر جهان که هر روز و هر لحظه پدید می‌آیند آگاه شوید، چون پی هم به تعداد آنها افزوده می‌شود ولی در کنار میلیاردرهای جهان باید نگاهی هم به آمار کسانی بیندازیم که هر لحظه دارایی‌های خود را از دست می‌دهند و از دیگران پس می‌مانند.

امروزه انسان‌های زیادی را به چشم سر می‌بینیم که با وجود مشکلات فراوان اقتصادی سخت‌تر از گذشته کار می‌کنند و هیچ وقت نمی پذیرند که راه شان به ترکستان ختم می‌شود، به خاطر اینکه هنوز بر اعتقادات قدیمی خود پابند می‌باشند. آنها می‌خواهند همه چیز مطابق با میل‌شان مثل گذشته به پیش برود و هرگز نمی‌خواهند تا با دگرگونی‌های جهانی خود را سازگار سازند. بارها دیده‌ام که افراد با از دست دادن موقعیت شغلی و سر پناه شان، دنیای بیرون را گناهکار می‌دانند و گناه آن را به گردن تکنالوژی، اقتصاد و یا رییس خود می‌اندازند. بدبختانه باید برای شما بگویم که همین افراد هیچ گاهی متوجه نمی‌شوند که مشکل اصلی خودشان هستند نه کسی یا چیزی دیگر. باورها و تفکرات قدیمی بزرگترین مشکل آنهاست. این مشکل آنهاست به خاطر اینکه درک نمی‌کنند که این باورهای کهنه و قدیمی به درد گذشته می‌خورد نه امروز. باید بدانند که گذشته، گذشته است.

یک روز بعد از ظهر، در صنف، مصروف تدریس اساسات سرمایه‌گذاری به شاگردان بودم و با استفاده از یک ابزار

آموزشی به نام گردش پول نقد که نوعی بازی روی تخته بود که خود آنرا اختراع کرده بودم؛ اساسات را به شاگردان آموزش می‌دادم. یکی از دوستانم شخصی را برای اشتراک در صنف همراه خویش آورده بود. او به تازه‌گی از شوهرش جدا شده بود و از همین خاطر با مشکلات بسیاری دست به گریبان بود، بنابراین کنجکاوانه دنبال پاسخی برای سوالاتش بود. به همین دلیل دوستم فکر می‌کرد که اشتراک در این صنف می‌تواند راهی را برای او بگشاید تا او بتواند خود را از مشکلات نجات بدهد.

بازی که طرح کرده بودم به آنها کمک می‌کرد تا نحوه‌ی عملکرد پول را درک کنند. در طول بازی، بازیکنان به ارتباط موجود میان اظهارنامه‌ی درآمد و بیلانس تجارتی پی می‌بردند. آنها متوجه می‌شدند که "گردش پول" میان آن دو چطور اتفاق می‌افتد و نیز چگونه می‌شود به وسیله‌ی افزایش وجه نقد ماهوار در کنار سرمایه‌گذاری، قدم در جاده ثروتمند شدن گذاشت، البته در صورتی که جیب خویش را از یاد نبرده باشیم تا عایدات و مصارف با هم برابر باشد. به یاد داشته باشید که هرگاه به جایی رسیدید که توانایی درک اساسات امور مالی را داشتید، آن لحظه است که می‌توانید از دام "مسابقه خرگوشی" خود را رها ساخته و قدم در "مسیر کوتاه" بگذارید.

همان‌گونه که پیشتر یادآور شدم، برخی از شاگردانم از بازی متنفر بودند، بعضی عاشق این بازی بودند، اما بعضی دیگر علاقه‌ی خاصی از خود نشان نمی‌دادند، گاه اوقات هم تعدادی مشغول بازی می‌شدند اما به نکته‌ی اصلی آن پی نمی‌بردند. خانمی که از او یاد کردم، فرصت ارزشمندی را برای یادگیری اصول مورد نیاز از دست داده بود و وقتی شروع به بازی کرد باز هم دچار همان اشتباه گذشته شد. در مرحله اول کارتی را کشید که تصویر قایقی روی آن چاپ شده بود. اول خوشحال شد و گفت: "اوه، یک دانه قایق نصیب مه شد." اما بعد وقتی دوستش کوشش کرد تا نقش اعداد را در اظهارنامه‌ی درآمد و بیلانس تجارتی‌اش برای او توضیح دهد، خانمِ خوشحال، خفه شد، به خاطر اینکه او به هیچ وجه به ریاضیات علاقه‌یی نداشت. بنابراین سایر بازیکنان مجبور شدند تا لحظاتی را منتظر بمانند تا دوستش برای او ارتباط میان اظهارنامه و بیلانس تجارتی را توضیح دهد و برای او مسأله‌ی گردش پول ماهوار را کاملاً روشن سازد. وقتی نقش اعداد را در زنده‌گی‌اش متوجه شد، درک کرد که همان قایق کم کم در حال غرق شدن است و تا جایی پیش می‌رود که او را به کام مرگ بیندازد. بدبختانه او از بازی "حذف" شد. طرح من برای این خانم بسیار هولناک بود.

بعد از صنف دوستش نزد من آمد و گفت که او بسیار عصبانی است. در واقع فکر می‌کرد که با اشتراک در این صنف نکاتی را درباره سرمایه‌گذاری یاد می‌گیرد و از این که آن همه وقت را صرف آن بازی احمقانه کرده بود؛ عصبانی به نظر می‌رسید. با دیدن وضعیت او، دوستش کوشش نمود تا او را آرام کند و به او توصیه نمود جنبه‌های مختلف بازی را در نظر بگیرد و بداند که نتیجه بازی از درون خودش سرچشمه می‌گیرد اما گویا او راضی نمی‌شد، به خاطر اینکه از ما خواست فیس صنف را به او پس بدهیم. در ضمن به ما گفت که افکار ما احمقانه است، به این دلیل که آن بازی به هیچ وجه درون افراد را بازتاب نمی‌دهد. سرانجام ما هم فیس‌اش را پس دادیم و او صنف را ترک کرد.

در سال 1984 کاری کردم که سیستم آموزشی مراکز تحصیلی ما توانایی انجام آنرا نداشت، به طوریکه توانستم میلیون‌ها دالر به دست آورم. بیشتر معلم ها در مکاتب کاری به جز سخنرانی نمی‌کنند و تا جاییکه یادم می‌آید من به عنوان یک شاگرد همیشه از سخنرانی آنها خسته و گیج می‌شدم.

اما سال 1984 روش آموزشی را به کلی تغییر دادم و به اساس بازی و شبیه سازی‌های مختلف نکات مهمی را در اختیار شاگردان قرار دادم. همواره شاگردان بزرگسال را تشویق می‌کردم تا در جریان بازی به دانسته‌ها و ندانسته‌های خود بیندیشند و عملکرد خود را در بازی نوعی بازتاب درونی خویش بدانند، در نتیجه خود به خود می‌فهمند که به چه اساساتی آگاهی دارند و چه اصولی را باید بیاموزند. از همه مهمتر، این بازی بازتابی از طرز رفتار و نحوه برخورد آنها را با مشکلات نشان می‌داد، در حقیقت بازی من بازتاب آنی طرز اندیشیدن شاگردان بود. در صنف درسی که من معلم‌اش بودم به جای آن که معلم سخنرانی کند، بازی ابزار آموزشی محسوب می‌شد که یک تصویر شخصی از هر فرد ارایه می‌داد و توسط همان تصویر افراد را از وضعیتی که دارند آگاه می‌ساخت، بنابراین بازیکنان تلاش می‌نمودند تا اصول درست و جدید را بیاموزند.

آن خانم از آنجا خارج شد و دوستش هم به دنبالش از صنف خارج شد و چند دقیقه‌ی بعد با من تماس گرفت تا مرا از وضعیت او آگاه سازد. او گفت که دوستش خوب است و دیگر عصبانی نیست، به خاطر اینکه توانسته است میان بازی و زنده‌گی خویش ارتباط کوچکی پیدا نماید و همین امر در درون او آرامش ایجاد نموده است.

هر چند که آن خانم و شوهرش در زنده‌گی قایق تفریحی نداشتند اما زنده‌گی خوبی برای خود ساخته بودند. آن خانم به دو دلیل پس از طلاق عصبانی بود. یکی از آنها به این دلیل که شوهرش با زن جوانی رابطه‌ی را شروع کرده بود و دیگر آنکه بعد از بیست سال زنده‌گی مشترک زناشویی به اندازه‌ی کافی دارایی نداشتند تا بین خود تقسیم کنند. در حقیقت هیچ پس اندازی برای روزهای آخر زنده‌گی‌شان نداشتند. آنها در طی مدت بیست سال، زنده‌گی مشترک خویش را عالی سپری کرده بودند، اما می‌دیدیم که فقط مقداری وسایل بی‌ارزش در اطراف خود جمع کرده‌اند و هیچ دارایی در دست ندارند.

او کاملاً متوجه شده بود که عصبانیتش در بازی با اعداد (در واقع بازی تشخیص رابطه میان اظهارنامه و بیلانس تجارتی) فقط به دلیل درک نادرست او از مفهوم آنهاست. علاوه بر این، او همیشه بر این باور بود که امور مالی کار مردان است. مسوولیت خودش را فقط نظافت خانه و رسیده‌گی به امور آن می‌دانست. در مقابل فکر می‌کرد آقای خانه کارمند امور مالی است. اکنون دیگر اطمینان داشت که شوهرش در پنج سال اخیر با پنهان کاری به او نگفته بود که چقدر پول دارد. اگر می‌گفت، خانم متوجه می‌شد که پول‌ها کجا خرج می‌شود و ضمنا از این که نمی‌دانست پای زن دیگری در میان است به شدت عذاب می‌کشید.

جهان پیرامون ما درست مثل یک بازی است که پی هم با بازتاب‌های ناشی از خود ما می‌خواهد نکاتی را به ما آموزش

دهد و اگر بتوانیم خود را با تحولاتش سازگار سازیم، بی‌گمان چیزهای مفیدی می‌آموزیم. یک روز در همین اواخر، در خانه نزد همسرم گله و شکایت می‌کردم که چرا پتلون‌هایم کوچک شده اند. اما همسرم با لبخند مهربانانه‌ی که بر لب داشت، ضربه‌ی به شکمم زد تا به من بگوید که پتلون‌هایم کوچک نشده‌اند، بلکه شکمم بزرگ‌تر شده است.

من بازی گردش پول را طراحی کردم تا به هر بازی‌کنی که قصد بازی دارد بفهمانم که هر اتفاقی بازتابی برای افراد دارد که نباید آن را بی‌اهمیت بدانند، به خاطر این‌که همان بازتاب‌ها به ما انتخاب‌های درست را ارایه می‌نمایند. فرض کنید در این بازی کارت قایق را بیرون بکشید و در ادامه با قرض برخورد نمایید، آنگاه بی‌گمان این پرسش را از خود خواهید پرسید: "حالی چی کده می‌تانم؟" چند نوع گزینه مالی رو به روی شما وجود دارد؟ هدف بازی من هم همین است. می‌خواهم به بازیکن راه اندیشیدن را بیاموزانم تا بهترین گزینه‌ی مالی را انتخاب نماید که هم جدید باشد و هم متفاوت.

بیش از هزار بازیکن، بازی مرا تجربه کرده‌اند و من نتایج همه را پیش خود جمع‌آوری نموده‌ام. کسانی که سریع‌تر از بقیه از دوران "مسابقه خرگوشی" خارج می‌شوند، همان افرادی هستند که اعداد را خوب می‌شناسند و اذهان اقتصادی خلاق‌تری دارند. در حقیقت نسبت به دیگران، گزینه‌های مالی بیشتری برای انتخاب دارند. اما افرادی که زمان طولانی‌تری را صرف به پایان رساندن دوران می‌کنند با اعداد آشنا نیستند و قدرت درک اساسات سرمایه‌گذاری را ندارند. ذهن ثروتمندان خلاق است و خطری که می‌کنند حساب شده است.

در میان بازیکنان بازی گردش پول، افرادی وجود دارند که پول فراوانی به دست می‌آورند اما دقیقا نمی‌دانند با آن همه پول چه کار کنند. بسیاری از آنها در زنده‌گی واقعی خود هم با مشکلات مالی روبه رو می‌شوند. به نظر می‌رسد که در زنده‌گی واقعی نیز دیگران از آنها پیش بودند، علیرغم آنکه آنها پول داشتند و دیگران نه. باید گفت که این گونه مشکلات برای این افراد به وجود می‌آید. بسیاری از انسان ها پول در اختیار دارند اما همیشه به لحاظ مالی از دیگران پس مانده‌تر هستند.

اگر گزینه‌های انتخابی خود را محدود سازید، بی‌گمان افکار قدیمی را محکم گرفته‌اید. دوستی دارم که از دوره‌ی لیسه تا اکنون رابطه‌ام را با او حفظ کرده‌ام و حالا او در سه شرکت کار می‌کند. بدبختانه کارخانه‌های شکرسازی از سوی دولت بسته شدند و او بیکار شد. بنابراین تنها راه چاره‌یی که برای او باقی مانده بود، سخت کار کردن بود. البته با مشکلی هم روبه رو شد، به خاطر اینکه نمی‌توانست پیشه‌یی برابر با پیشه قبلی‌اش یعنی سرپرستی بخش پیدا کند. علاوه بر این، پیشه جدیدش در شأن سند تحصیلی اش نبود و معاش خوبی هم دریافت نمی‌کرد و از همین خاطر در سه جای کار می‌نمود.

در این بازی افراد زیادی را می‌بینم که گردش پول قابل ملاحظه‌ی دارند اما همواره گله می‌کنند که بخت با آنها یار نیست و باید لحظات را بیهوده بگذرانند. این چنین آدم‌هایی را در زنده‌گی واقعی فراوان دیده‌ام که همیشه پشت دروازه نشسته اند تا بخت خودش بیاید و دروازه آنها را تک تک کند. همین طور در این بازی افراد فقیری را دیده‌ام که در انتخاب کارت‌ها خوب دقت می‌کنند و تنها گله‌یی که دارند این است که اگر پول بیشتری داشتند پای خود را از "مسابقه خرگوشی" بیرون

می‌کشیدند. بنابراین کلاه خود را محکم می‌گیرند تا باد نبرد. این گونه از آدم ها را به فراوانی می‌توان در اطراف خود دید. همه‌ی فرصت‌های مناسب را تشخیص می‌دهند اما جیب‌شان خالی است.

افرادی دیگر را دیده‌ام که کارت های عالی را بیرون می‌کشند و با صدای بلند برای دیگران می‌خوانند، اما توانایی درک فرصت طلایی که دروازه خانه شان را زده است را ندارند. آنها هم پول دارند و هم وقت، کارت عالی هم دارند اما از فرصت بسیار خوبی که پیش روی شان می‌باشد استفاده نمی‌کنند و نمی‌فهمند که چه فریبی می‌خورند. تعداد این گونه افراد بیشتر از دو گروه دیگر است. اکثر انسان‌ها بارها و بارها فرصت‌های عالی زنده‌گی که چون آزرخش از پیش چشمان شان می‌گذرد، را نمی‌بینند و مثلاً یک سال بعد می‌فهمند چه تاوانی کرده‌اند و چه فرصت گران بهایی را از دست داده‌اند، به خاطر اینکه دیگر افراد پول دارند و آنها فقط طعم حسرت را می‌چشند.

هوش مالی به تعبیری ساده عبارت از گزینه‌های بیشتر برای انتخاب است. اگر فرصت‌ها خود را از شما پنهان می‌کنند چه کار دیگری می‌توانید انجام بدهید تا از نظر مالی رشد کنید؟ اگر بخت دروازه خانه‌ی تان را بزند و آن لحظه بی‌پول باشید و بانک هم کدام کمکی به شما نکند، چه راه حلی را در پیش می‌گیرید تا از آن فرصت استفاده کنید؟ اگر محاسبه‌ی تان خیال خام باشد و آرزوی‌تان تحقق نیابد چگونه می‌توانید از یک موقعیت تلخ، داستانی شیرین بسازید؟ پاسخ دادن به این سوالات هوش مالی شما را نشان می‌دهد. مهم نیست چه پیش خواهد آمد و آینده چه ارمغانی برای شما دارد بلکه نکته‌ی با اهمیت آن است که چند راه حل اقتصادی برای حل مشکلات مالی خویش در دست دارید و در این مورد چقدر خلاقیت به کار می‌برید.

اکثر مردم فقط یک راه حل بلد هستند؛ یعنی سخت کارکردن، پس انداز کردن و قرض گرفتن. اگر راه حل‌تان این است پس چرا می‌خواهید سواد مالی خویش را تقویت کنید؟

شما می‌خواهید از جمله‌ی افرادی باشید که سرنوشت خود را خود می‌نویسند. شما اختیار هر چیزی را به دست می‌گیرید و در جهت بهبود آن کوشش می‌نمایید. افراد کمی باورمندند که بخت و طالع بیخودی به سراغ یک نفر نمی‌آید. در قسمت پول نیز داستان به همین گونه است، بنابراین اگر بخت با شما بیشتر یار باشد، سخت کارکردن را رها کنید و به فکر پول پیدا کردن باشید. برای دستیابی به این هدف باید هوش مالی‌تان را افزایش دهید. اگر دنبال "فُرصت" می‌گردید حالا حالاها باید منتظر بمانید که خیال‌های‌تان دروغی بیش نیست، درست مثل زمانی که می‌خواهید سفر را آغاز کنید و انتظار دارید که همه چراغ های ترافیکی تا پنج کیلومتری شما سبز شوند.

پدر ثروتمندم بارها در گوش من و مایک زمزمه می‌کرد: "پیسه واقعی نیست." او گاهی به آن زمانی اشاره می‌کرد که ما می‌خواستیم با قالب‌های گچی سکه بسازیم، غافل از این که در چند قدمی یافتن اسرار پول چاپ کردن بودیم. او می‌گفت: "طبقات فقیر و متوسط جامعه بری پیسه کار می‌کنن اما پیسه‌دارا پول می‌سازن. اگه دَ مغزت بیشتر جای بتی که پیسه واقعیت داره، باز او وخت از خاطرش زیادتر زامت می‌کشی، اما اگه باور داشته باشی که واقعی نیست، او وخت زودتر به پیسه می‌رسی."

هر لحظه برای من و مایک این سوال پیش می‌آمد: "پس پیسه چی است؟ اگه واقعی نیست پس چیه"

پدر ثروتمندم این طور ما را قانع می‌ساخت: "چیزی که سرش توافق کدیم که همیشه دَ پالوی ما باشه."

مغز همان سرمایه قدرتمند و بی جوره ماست. اگر این نیروی قدرتمند خوب پرورش یابد، می‌تواند در یک لحظه آفریننده قدرت فراوانی باشد که حتی سه صد سال پیش، در تصور پادشاهان و شهزاده‌ها هم نمی‌گنجید، اما همیشه به یاد داشته باشید که یک مغز خالی از تربیت مالی، صاحبش را دچار فقر بزرگی می‌کند که ممکن است نسل به نسل منتقل شود.

در عصر حاضر که عصر اطلاعات است، هزینه‌ها به صورت تصاعدی بالا می‌روند. تعداد انگشت شماری از مردم به شکل خنده‌داری از هیچ به همه چیز رسیده‌اند. آنها از قدرت تفکر خویش استفاده نموده‌اند. از سرمایه‌گذاران و معامله کننده‌گان سوال کنید تا آنها برای شما توضیح دهند که به چه تعداد مغز متفکر و اندیشمند در اطراف شان حضور دارند. بسیار پیش آمده که در یک چشم برهم زدن طی یک معامله از درون هیچ، میلیون ها دالر پول بیرون آمده است. در حقیقت هیچ پولی دست به دست نمی‌شود بلکه این کار از طریق قرارداد صورت می‌گیرد. به عنوان مثال در بازار بورس یک اشاره‌ی دست کار را تمام می‌کند، فشار یک دکمه روی صفحه کمپیوتر میان یک تاجر در شهر لیسبون و تاجر دیگری در شهر تورنتو قرارداد را امضاء می‌کند، یک تماس با نماینده مالی‌ام در بازار بورس موجب خرید اسهام می‌شود و لحظه‌ی بعد باعث فروش آن خواهد شد، بنابراین پولی دست به دست نمی‌شود بلکه فقط قراردادها منعقد می‌گردند.

خوب، حالا چرا باید سطح سواد مالی خویش را افزایش دهیم؟ فقط خود شما می‌توانید به این پرسش پاسخ بدهید. من فقط می‌توانم بگویم که چرا در جهت بهبود میزان هوشی خویش کوشیده‌ام. من با هدف ثروتمندشدن در این راه قدم برداشتم. من خود را وارد این میدان کردم تا هر چه زودتر ثروتمند شوم البته نیاز به چیزی نداشتم، فقط می‌خواستم وارد مسیر هیجان‌آور یادگیری شوم. من هر لحظه به سواد و میزان هوش اقتصادی خویش می‌افزودم تا در بزرگترین و سریع‌ترین بازی دنیا اشتراک نمایم و **بسیار دلم می‌خواست من هم در تکامل تدریجی بشر سهیم باشم و سرزمینی بسازم که در آن هر انسانی افکارش را به کار گیرد نه جسمش را**؛ علاوه بر این، در دنیایی همچو آن جهان، واژه "عمل" معنای واقعی پیدا خواهد کرد.

خواه ناخواه رخدادها اتفاق می‌افتند و تحولات جدید در عین حال که لرزه به جان ما می‌اندازند موجب شادی و نشاط ما هم خواهند شد. به همین علت من با استفاده از هوش مالی‌ام سرمایه‌گذاری می‌کنم و در راه رشد و تقویت قدرتمندترین سرمایه‌ام یعنی نیروی فکرم کوشش می‌نمایم. دلم می‌خواهد تا یار و یاور افراد شجاع باشم و خود را از انسان‌های بزدل دور نگه دارم.

اکنون مثال ساده‌ی از پول پیداکردن را برای‌تان می‌زنم. در اوایل سال‌های 1990، شرکت فونیکس در بحران مالی به سر می‌برد. من برنامه تلویزیونی "صبح بخیر امریکا" را تماشا می‌کردم که یک برنامه‌نویس امور مالی مهمان برنامه بود و درباره

اوضاع نابه‌سامان اقتصادی امریکا سخنانی زد و ترس و ناامیدی را به جان ما افکند. او ما را رهنمایی می‌کرد که "پول پس انداز کنیم یعنی باید ماهوار 100 دالر پس‌انداز کنیم تا طی مدت چهل سال میلیونر شویم."

پس انداز ماهوار پول کار منطقی و عاقلانه‌ی به نظر می‌رسد اما این مساله فقط یک طرف قضیه است و اکثریت مردم این روش را قبول دارند. اما پس‌انداز پول انسان را از دنیای واقعی دور می‌سازد و فرصت‌های طلایی برای ثروتمندشدن را از او می‌گیرد و بدین ترتیب از دیگران پس می‌ماند.

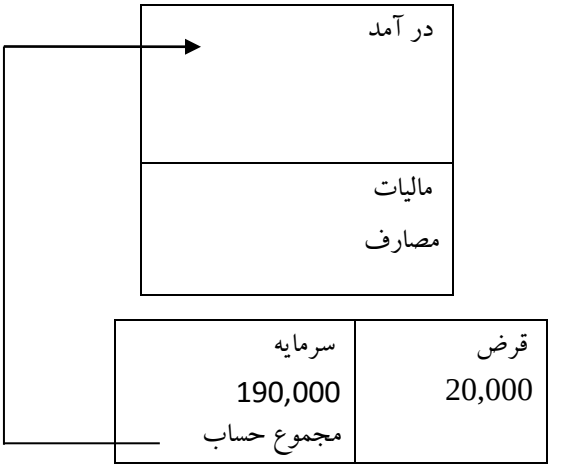
به طور خلاصه باید برای‌تان بگویم که در آن دوره، اوضاع اقتصادی خوب نبود، اما نان سرمایه‌گذاران و سرمایه‌داران چرب بود. من نیز بخش بزرگی از دارایی‌ام را صرف خرید اسهام و آپارتمان کرده بودم و زیاد پول نقد در اختیار نداشتم. مردم دار و نادارشان را ارزان می‌فروختند و من خریدار آنها بودم و باقیمانده پولم را هم به سرمایه تبدیل کردم. بدین ترتیب من و همسرم در بازار رو به رشد آن زمان یک میلیون دالر پول سرمایه‌گذاری کردیم. اگر چند در بحران اقتصادی به سر می‌بردیم، اما فرصت برای سرمایه‌گذاری بسیار مناسب بود و من به هیچ وجه نمی‌توانستم فکرش را بکنم که به چنین سرمایه‌گذاری‌هایی روی خویش را دور بدهم.

آپارتمان‌هایی که زمانی بیش از 100 هزار دالر به فروش می‌رسیدند، آن زمان 75 هزار دالر قیمت داشتند. من نیز برای سرمایه‌گذاری، دفاتر رهنمای معاملات را انتخاب نکردم، بلکه به دفاتر وکلای ورشکسته می‌رفتم و یا روی زینه‌های ورودی دادگاه‌ها، آپارتمان‌های 75 هزار دالری را گاهی به قیمت 20 هزار دالر یا کمتر از آن خریداری می‌کردم.

یک روز دو هزار دالر از یکی از دوستانم قرض گرفتم و به او قول دادم تا در مدت نود روز با سود 200 دالر قرضم را تسویه کنم. از همین خاطر پیش یک وکیل رفتم و به عنوان پیش‌پرداخت به او یک چک بانکی دادم. در مدت زمانی که او به کارم رسیده‌گی می‌کرد، در یکی از روزنامه‌ها تبلیغات دادم که یک خانه 75 هزار دالری را به قیمت 60 هزار دالر و بدون بیعانه به فروش می‌رسانم، در حالیکه آن خانه برای من 20 هزار دالر هزینه دربر داشته بود. 40 هزار دالر را به صورت یک حواله بانکی از خریدار گرفتم و به سرمایه‌ام افزودم. تمام این کارها فقط پنج ساعت را در برگرفت.

حالا با توجه به سواد مالی‌تان و درک اعداد به شما نشان می‌دهم که چرا این کارم را نوعی سرمایه‌گذاری می‌دانم.

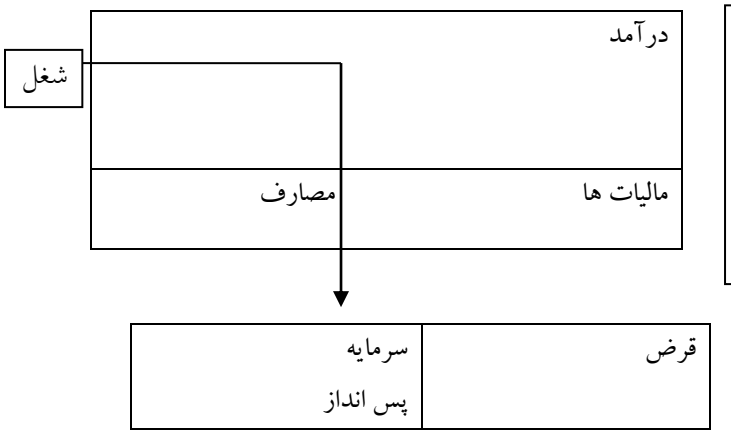
وقتی 40 هزار دالر به سرمایه افزوده شود، پول بدون پرداخت مالیات در سرمایه‌گذاری به جریان می افتد بنابراین شما در طول یک سال در سیستم گردش پول خود 40 هزار دالر ایجاد می کنید.



در آن بازار آشفته، من و همسرم با یاری هوش مالی توانستیم در وقت آزاد خویش به تعداد شش معامله انجام دهیم، در حالیکه بخش عمده‌ی از پول ما صرف ایجاد سرمایه، خریداری جایدادهای بزرگتر و اشتراک در بازار بورس شده بود و ما در این شش معامله بیشتر از 190 هزار دالر سود نمودیم. از حواله‌های بانکی هم ده در صد سود نمودیم. در آمد سالانه ما در حدود 19 هزار دالر است که بخش عمده‌ی آن را در شرکت خصوصی خود سرمایه‌گذاری نموده و باقیمانده 19000 دالر را برای مصارف موتر، گاز، سفرها، بیمه، خرج نان چاشت با مشتری‌ها و سایر موارد اختصاص دادیم. از همین سبب، پرداخت مالیات به دولت کدام زحمتی را برای ما به دنبال نداشت، چونکه مالیات پیش از پیش به طور قانونی به جیب دولت انداخته شده بود.

پس اندازها:

چند وقت را در بر می گیرد تا 40000 دالر پس انداز کنیم و پس از کسر پنجاه درصد مالیات ارزش آن چقدر است؟



داستان من یک مثال ساده بود درباره چگونه‌گی ایجاد پول و این که چه طور از آن محافظت نماییم.

از خودتان بپرسید که برای پس‌انداز نمودن 190 هزار دالر پول به چه مقدار وقت نیاز دارید. در این صورت ممکن است ده در صد سود نیز از بانک دریافت نمایید. قرضه‌های بانک سی‌ساله هستند، اما من امیدوارم که هیچ گاهی 190 هزار دالر بانک به من تعلق نگیرد، به خاطر اینکه آنگاه مجبور می‌شوم تا مالیاتش را بپردازم و علاوه بر این، پرداخت اقساط 19 هزار دالری برای من طی مدت سی سال کمی بیشتر از 5 صد هزار دالر هزینه در برخواهد داشت.

گاهی مردم از من می‌پرسند که اگر کسی نتواند پول خانه را بپردازد، آنگاه چه چه روی می‌دهد؟ از دیدگاه من، رخداد این چنین اتفاق بسیار خوب است. بازار معاملات املاک فونیکس از سال 1994 تا سال 1997 یکی از داغ‌ترین بازارهای آن ایالت بود. فونیکس یک خانه 60 هزار دالری را پس گرفت، به خاطر اینکه خریدار توانایی پرداخت اقساط آن را نداشت. و دوباره همان خانه را به قیمت 70 هزار دالر به فروش رسانید و یک رقم 2500 دالری دیگر از خریدار جدید برای انتقال قرضه به حساب او گرفته شد. خریدار دوم به این معامله منحیث یک معامله خنثی می‌نگریست و همه چیز به صورت عادی آن طی مراحل می‌شد.

بنابراین اگر باهوش باشید، به این مسئله پی می‌برید که نخستین بار که خانه را فروختم، دو هزار دالر را پس دادم. درست است که از نگاه فنی، پولی به دستم نرسید، اما در سرمایه‌گذاری سود خوبی نمودم. هم اکنون شما می‌توانید این سخن را درک کنید که امکان دارد از هیچ همه چیز ساخت.

وقتی که در معامله‌ی دوم، خانه را دوباره فروختم، همان خانه مبلغ 2000 دالر را در جیبم گذاشت و من قرضه را تا مدت سی سال تجدید کردم. خوب، حالا فرض کنید که اگر مبلغ گرفته شده را وارد سیستم گردش پولم می‌کردم، آنگاه سود سرمایه‌گذاری‌ام به چه مبلغی می‌رسید؟ نمی دانم، اما بی‌گمان که از 100 دالر پس انداز ماهوار هم بیشتر می‌شد، به خاطر اینکه وقتی پس انداز را با 150 دالر آغاز می‌کنیم طبق قانون مالیات بر عایدات تا چهل سال از پنج درصد کسر مالیات بهره‌مند می‌شود. البته باید گفت که پسانترها مجبور خواهید شد به خاطر همان پنج درصد هم به دولت مالیات بپردازید. به هیچ وجه منطقی به نظر نمی‌رسد که از این روش برای پس‌اندازکردن استفاده نماییم، اگرچند که به ظاهر هیچ خطری را در بر ندارد.

هم اکنون که من این کتاب را می‌نویسم، سال 1997 است و اوضاع معاملات دارایی‌های غیر منقول (املاک) همچو زمین و جایداد و خانه و غیره با پنج سال پیش بسیار بالا و پایین شده است و بازار بورس (اسهام شرکت ها) و دارایی‌های غیر منقول فونیکس رو در روی ایالات متحده امریکا قرارگرفته است یا به عبارت دیگر، با حکومت ایالات متحده امریکا به نبرد می‌نمایند.

خانه‌هایی که ما به قیمت 60 هزار دالر به فروش می‌رساندیم، هم اکنون ارزش آن به 110 هزار دالر افزایش یافته است. این روزها هم می‌توانیم جایدادی را به شرط گروی بفروشیم اما باید در مقابل آن سرمایه با ارزش‌تری را به گرو بگذاریم، در حقیقت باید وقت و عمر عزیز خود را صرف کار سخت کنیم. در حال حاضر، چنین معاملاتی خریداران زیادی را به سوی خود جلب نموده است، اما باید گفت که تعداد محدودی از این معاملات به نتیجه می‌رسد. اکنون با درنظرداشت دگرگونی‌های بازار بهتر است که دنبال فرصتی بگردیم تا به ستون دارایی‌های خویش بیفزاییم.

اغلب اوقات از این و آن می‌شنوم: "ولا ای کار نمیشه، ای کاری که تو می‌کنی غیر قانونی است و تو دروغ میگی و ..." اما کمتر می شنوم کسی بگوید: "چه قسم میشه از زیر مسئولیت ای کار بر آمد؟"

ریاضیات به نظر آسان است. شما هیچ نیازی به یادگیری جبر و حساب ندارید، به خاطر اینکه شرکتی که شما سند خود را پیش آنها به گرو گذاشته اید، به خوبی بر اوضاع مسلط است و قانون معاملات و پرداخت را می‌شناسد. من که نباید پشت بام را قیر کنم و یا به فکر بازکردن سوراخ تشناب باشم. این چیزها کارهای مالک خانه است، مگر خانه از او نیست؟ گاهی اوقات خریدار از عهده‌ی پرداخت پول خانه برنمی‌آید و این بسیار عالی است، به خاطر اینکه مجبور می‌شود تا جریمه بپردازد و یا خانه را تخلیه کند و دوباره خانه را به فروش بگذارد. دادگاه خود به خود این کار را انجام می‌دهد، اما ممکن است که این شیوه، پاسخگوی مشکلات شما نباشد، یا امکان دارد که در بازار، وضعیت متفاوت باشد. به هر حال، مثال من ثابت می‌نماید که می‌شود با پول اندک و کمی دل و جرأت داشتن معامله نموده و صدها هزار دالر را به جیب های خویش بیندازیم. پول فقط نوعی قرارداد را به وجود می‌آورد و هر کس با تحصیلات بالا هم از عهده این کار بر می‌آید، اما بیشتر مردم در لحظاتی این چنین خود را پس می‌زنند و فرار را به قرار ترجیح می‌دهند و پندهای کهنه و قدیمی را آویزه‌ی گوش‌شان می‌کنند که می‌گوید: "تا میتانی کار کو و پیسه پس‌انداز کو."

می‌توان در حدود 190 هزار دالر سرمایه را در مدت زمان تقریباً سی سال کار به دست آورد، بدون این که بابت آن مالیه پرداخت کنیم. از دیدگاه شما کدام یک سخت‌تر می‌باشد:

1. سخت کار کنید، پنجاه درصد از درآمدتان را مالیه بپردازید و باقیمانده را پس انداز کنید. و در همان حال بابت 5 درصد سودی که از پس‌انداز خود دریافت می‌کنید باز هم مالیات خواهید پرداخت.

یا:

2. کمی وقت را برای خویش اختصاص داده و سطح سواد مالی خود را افزایش بدهید و با استفاده از قدرت ذهن و ستون دارایی‌های‌تان، آینده بهتری را برای خود بسازید.

اکنون به گفته‌های بالا بیفزایید که با انتخاب گزینه "یک" چند سال باید بگذرد تا شما بزرگ‌ترین سرمایه را به دست آورید و 190 هزار دالر ذخیره کنید.

حالا خوب درک می‌کنید که چرا در مقابل والدینی که می‌گویند: "بچه‌م شاگرد خوبیه و معلمایش او رَ خوب درس میتن." همیشه خاموش می‌نشینم و سرم را به نشانه عدم رضایت تکان می‌دهم. شاگرد اول بودن می‌تواند خوب باشد، اما برای موفقیت کافی نیست.

به خوبی می‌دانم که راه کار شروع کاروبار من، یک مورد کوچک از سرمایه‌گذاری است، اما آن را مطرح کردم تا به شما ثابت سازم که می‌توان از هیچ، همه چیز ساخت. باید برای شما بگویم که تمام موفقیتم را قرضدار تهداب قوی سواد مالی‌ام هستم که در اثر آموزش‌های قدرتمند اقتصادی در تمام وجودم رخنه کرده است. پیش از این هم گفتم، باز هم برای شما تکرار می‌کنم که هوش مالی ترکیبی از چهار مهارت فنی و اساسی به شرح زیر می‌باشد:

1. سواد مالی: توانایی خواندن اعداد.

2. روش‌های سرمایه‌گذاری: دانش کسب پول از طریق پول.

3. بازار، عرضه و تقاضا: الکساندر گراهام بیل، نیاز بازار را به آن عرضه نمود. بیل گیتس نیز همین کار را کرد. وقتی من بتوانم یک خانه 75 هزار دالری را که 60 هزار دالر پیشنهاد شد و در نهایت به قیمت 20 هزار دالر فروخته شد را معامله کنم، در حقیقت بازار را درک کرده‌ام که در آن باید یک نفر فروشنده باشد و یک نفر خریدار.

4. قانون: آگاهی از محاسبه، شراکت، قوانین ایالتی و کشوری، لایحه‌ها و مقررات. باید برای شما بگویم که بد نیست که مطابق با قوانین وارد بازی زنده‌گی شوید.

ترکیبی از این چهار مهارت، ما را به سوی موفقیت و ثروت رهنمایی می‌کند. حالا فرقی نمی‌کند که در چه زمینه‌یی سرمایه‌گذاری می‌کنیم، مثلاً خانه‌یی کوچک یا یک آپارتمان بزرگ را خریداری می‌نماییم، شرکتی تأسیس می‌کنیم، اسهام و اوراق بهادار خریداری می‌نماییم، در معاملات سرمایه‌گذاری می‌کنیم، وارد معاملات فلزات گران‌قیمت می‌شویم و یا کارت‌های بیسبال را خریداری می‌نماییم. باید یادآور شد که خود سرمایه‌گذاری چندان اهمیت ندارد، بلکه مسئله اساسی و مهم آغاز آن است.

سال 1996 تحولی در بازار املاک و دارایی‌های غیر منقول صورت گرفت و مردم بار دیگر به سوی آن جذب شدند. ناگهان بازار بورس درخشید و عده‌ی زیادی غرق آن گشتند و کمر خمیده اقتصاد امریکا بار دیگر راست شد. همان سال من دارایی‌هایم را به فروش رساندم و به کشورهای پرو، ناروی، مالزی و فیلیپین سفر کردم. روش‌های سرمایه‌گذاری هیچ شباهتی به قبل نداشت. وقتی همه مردم قصد خرید داشتند من خود را از خرید و فروش دور نگه داشتم و بالا رفتن ارزش سرمایه‌ام را به تماشا نشسته بودم. شاید هم می‌خواستم تا آنها را در پایان سال به فروش برسانم. همه چیز بسته‌گی به قوانینی داشت که در مجلس نماینده‌گان (پارلمان) در دست وکلا قرار داشت که تا پایان سال به تصویب رسید.

نمی دانستم که باید چند خانه از مجموع شش خانه‌ام را به فروش برسانم و یا آیا توانایی این را دارم تا 400 هزار دالر حواله‌ی بانکی را به پول نقد تبدیل نمایم یا نخیر. در این مورد فقط با حسابدارم صحبت کردم تا برای فروش آنها راهی را به من پیشنهاد نماید و پولم را بیهوده مصرف نکنم.

باید یادآور شوم که در جهانی که ما در آن زنده‌گی می‌نماییم، سرمایه‌گذاری‌ها انجام می‌شوند. قیمت‌ها بالا و پایین می‌روند، بازار رشد کرده و رونق پیدا می کند و بعضی اوقات شاهد سقوط آن هستیم و موقعیت‌های مختلف پیش روی ما خودنمایی می کنند. به هر حال این عملیات هر روز تکرار می‌شود. بیشتر اوقات فرصت‌ها بدون هیچ واکنشی از پیش چشم ما می گذرند، اما باید بدانیم در همین گوشه و کنار یک موقعیت یا فرصت طلایی برای پیشرفت منتظر ماست. هر چه دگرگونی‌های جهان پیرامون ما بیشتر باشد و با رشد تکنالوژی همراه باشد، به همان میزان نیز فرصت‌های طلایی پیشرفت برای ما بیشتر خواهد شد. بنابراین، با آسوده‌گی خاطر می‌توانیم رفاه مالی خوبی را برای خانواده‌ی خود فراهم نماییم.

چرا کمی به خودتان زحمت نمی‌دهید تا سطح سواد مالی خویش را بلند ببرید؟ باز هم پاسخ این پرسش را باید خودتان بدهید. من می‌دانم که چرا علاقمند آموختن و تقویت سواد مالی‌ام هستم و این کار را ادامه می‌دهم، به خاطر اینکه هر روز می‌بینم تحولات جدیدی در این جهان روی می‌دهد و به همین دلیل تلاش می کنم به جای نوشیدن از پیاله‌ی کهنه گذشته با تحولات پیش بروم. به خوبی می‌دانم جهان آینده پر از رونق و رکود اقتصادی خواهد بود. بنابراین می‌خواهم هر روز یک نکته جدید مالی بیاموزم، به خاطر اینکه به چشم خود می‌بینم که با رویدادن هر تحولی، کارمندان به دست و پای رؤسای خود میفتند که خدای نکرده شغل خود را از دست بدهند. با این حال، افرادی را دیده‌ام که *از آب خیت ماهی می‌گیرند* و یک دالر را تبدیل به میلیون‌ها دالر می کنند. همه‌ی ما با این موقعیت‌ها رو به رو می‌شویم و به هدف استفاده صحیح از آنها باید هوش مالی خویش را به کار گیریم.

اغلب اوقات از من می‌پرسند که چگونه می‌توانم در موقعیت‌های بحرانی میلیون‌ها دالر داشته باشم. من نمی‌خواهم برای آنها از تجربه‌های بسیار خود در زمینه سرمایه‌گذاری بگویم، به خاطر اینکه قصد پرگویی ندارم، اما دلم می‌خواهد تصویری از تجربه‌های ساده اما حقیقی خویش را در اختیارتان قرار دهم تا متوجه شوید که کار پیچیده ای نیست و تنها باید چهار اصل هوش مالی را به کار گیرید تا همه کارها خود به خود پیش رود.

دارایی‌های غیرمنقول و اسهام برای من دو ابزار اساسی برای رسیدن به رفاه مالی می‌باشد. در حقیقت، دارایی‌های غیرمنقول همچو زمین، جایداد و خانه، تهداب کارم بودند و دارایی‌هایم هر روز بدون توقف در جریان گردش پولم قرار می گرفتند و گاهی اوقات قیمت آنها چندین برابر می‌شد. علاوه بر آن، اسهام خریداری می‌نمودم تا با رشد سریع آن، خاطرم از بابت به دست آوردن پول راحت شود.

پیشنهاد من برای شما این نیست تا همان کارهایی که من روزگاری انجام داده‌ام را شما نیز انجام دهید، فقط می‌خواهم برای شما مثال‌هایی بزنم. اگر متوجه شوم که موقعیت خطرناک است، به هیچ وجه دست به سرمایه‌گذاری نمی‌زنم. باید واقعیت را دید. باید ریاضی ساده را بلد بوده و حضور ذهن داشته باشید تا امور مالی‌تان را به درستی به پیش ببرید:

پنج دلیل وجود دارد که من برای شما مثال می‌زنم:

1. تشویق مردم به یادگیری.
2. آگاه کردن مردم از این که اگر تهداب هر کاری محکم باشد، همه کارها آسان خواهد شد.
3. ثابت کردن این که هر انسانی می‌تواند ثروتمند باشد.
4. ثابت کردن این که میلیون‌ها راه وجود دارد تا ما به اهداف خود دست پیدا کنیم.
5. ثابت کردن این که ثروتمندشدن مثل پرتاب موشک نیست.

در منطقه‌یی به نام پورتلند ساحه‌ی خوش آب و هوایی به نام اورگون قرار داشت که در سال 1989 عادت کرده بودم تا هر روز در آن جا کمی پیاده‌روی نمایم. آن منطقه در همسایه‌گی ما یعنی حومه شهر قرار داشت که خانه‌هایش کوچک اما زیبا بودند. خانه‌های این منطقه به اندازه‌یی کوچک بودند که گاهی احساس می‌کردم که دخترک شال سرخ در پیاده‌روهای آن می‌دود و به طرف خانه مادر کلانش می‌رود.

اگر از کنار آن خانه‌ها بگذری، متوجه می‌شوی که روی همه خانه‌ها، لوحه‌ی "فروشی" زده شده است. بحران اقتصادی، بازار چوب را به سختی فشار می‌داد و بازار بورس هم از وضعیت خوبی برخوردار نبود و اقتصاد در حالت رکود قرار داشت. در یکی از جاده‌ها، متوجه لوحه‌یی شدم که بسیار کهنه به نظر می‌رسید و بر پایه‌ی بلند نصب شده بود. یکی از روزها که از آنجا می‌گذشتم، به سوی مالک خانه رفتم اما خود را در موقعیت سختی یافتم.

پرسیدم: "قیمت خانیت چندست؟" سر خود را به سمت من چرخاند و با لبخند غمگینی گفت: "چند میخایی بتی؟ یک سال است که اِی خانه رَ بری فروش ماندم، اما تابالی یک خریدار هم نامده تا از مه ای سواله کنه."

گفتم: " اگه اجازت باشه، می‌خایم داخلشه سیل کنم."

و نیم ساعت بعد خانه را 20 هزار دالر زیر قیمت اصلی‌اش خریدم.

خانه‌ای کوچک و زیبا دارای دو اطاق خواب بود و لبه پنجره‌هایش توجه را به خود جلب می‌کرد. خانه را با رنگ آبی و رگه‌های خاکستری رنگ کرده بودند و سال ساخت آن به سال 1930 می‌رسید. داخل خانه و داخل اتاق خواب‌ها، طرح‌های دلپذیری را مشاهده می‌کردید. در مجموع آن خانه برای کرایه دادن ساخته شده بود.

برای خانه‌یی که دارای ارزش 65 هزار دالر بود و مالکش رضایت داشت که آنرا 45 هزار دالر به من بفروشد، 5000 دالر پیشکی دادم.

البته باید برای شما بگویم که در آن شرایط زمانی هیچ کس حاضر نمی‌شد خانه‌ی را به همین قیمت هم بخرد. مالک خانه به خاطر اینکه خانه‌اش را فروخته بود، در آسمان پرواز می‌کرد، بنابراین طی مدت یک هفته خانه را تخلیه کرده و به من تسلیم کرد. اولین کرایه نشین من یک پروفیسور از اهالی همان محل بود. بعد از تصفیه مبلغ گروی خانه و پرداخت هزینه‌های نقل و انتقال و تعمیرات آن توافق کردیم تا او ماهوار مبلغ ناچیزی مثلا 40 دالر به من بپردازد.

دقیقاً سال بعد اوضاع نابسامان املاک اورگون رو به بهبود رفت و سرمایه‌گذاران کالیفرنیایی با سرمایه‌یی که از بازار بورس منطقه به دست آورده بودند به سوی شمال یورش بردند و املاک اورگون و واشنگتون را خریداری نمودند. من نیز خانه کوچکم را به قیمت 95 هزار دالر به یک عروس و داماد جوان از اهالی کالیفرنیا به فروش رساندم. آنها گمان می‌کردند که در این معامله سود کرده‌اند. من با فروش آن 20 هزار دالر سود کردم که این ارزش افزوده مشمول ماده 1031 قانون تأخیر مالیاتی می‌شد. علاوه بر این، تصمیم داشتم با پول فروش آن، خانه جدیدی خریداری نمایم. هنوز یک ماه از این داستان سپری نشده بود که یک مجتمع دوازده واحدی را پهلوی کارخانه اینتل پلنت در محله بیورتون اورگون خریداری نمودم.

مالکین مجتمع مورد نظر در آلمان زنده گی می‌کردند و چیزی از قیمت‌ها و وضعیت بازار نمی‌دانستند. آنها هم مانند مالک خانه قبلی می‌خواستند تا جایدادشان هر چه زودتر فروخته شود. من برای مجتمعی که 450 هزار دالر قیمت داشت، رقم 275 هزار دالر پیشنهاد کردم و در نهایت با 300 هزار دالر به توافق رسیدیم. مجتمع را خریدم و تا دو سال آن را نگه‌داری نمودم. سپس از ماده 1031 قانون تأخیر در پرداخت مالیات کار گرفته و ساختمان را به قیمت 495 هزار دالر فروختم و پس از آن، دست به معامله یک مجتمع سی واحدی در شهر فونیکس ایالت آریزونا زدم. در آن روزها به خاطر فرار از هوای بارانی، منطقه فونیکس را انتخاب کرده بودیم و تحت هر شرایطی باید آن خانه را به فروش می‌رساندیم.

بازار معاملات املاک فونیکس هم مانند بازار اورگون از وضعیت خوبی برخوردار نبود و قیمت مجتمع سی واحدی فونیکس 875 هزار دالر بود و مالک آن 225 هزار دالر را به عنوان پیش‌پرداخت می‌خواست. کرایه سی واحد آپارتمان در یک ماه در حدود 5000 دالر بود که وارد سیستم گردش پولم می‌شد. بازار آریزونا آهسته آهسته رونق پیدا کرد و در سال 1996 یک سرمایه‌دار اهل کولارادو، مبلغ 12 لک دالر را برای خریداری این مجتمع به من پیشنهاد کرد.

من و همسرم فکر فروش مجتمع را در سر می‌پروراندیم، اما می‌خواستیم بدانیم *که آیا قانون "ارزش افزوده سرمایه" در مجلس نماینده‌گان تغییر کرده است یا نخیر؟* با تغییر آن قانون، سرمایه ما پانزده تا بیست درصد افزایش می‌یافت و ضمنا مبلغ 5000 دالر در ماه موجب رونق گردش پولم می‌شد.

باز هم مثال دیگری را برای شما زدم تا تأکید نمایم که چگونه می‌توان ذره ذره جمع کرد تا دریایی از سرمایه ساخت. دوباره تکرار می‌کنم که انجام چنین عملیاتی به وضعیت امور مالی، راهبردهای سرمایه‌گذاری و چگونه‌گی بازار و قوانین موجود بسته‌گی دارد، بنابراین اگر افراد در این گونه موارد از مهارت لازم برخوردار نباشند، آنگاه ناچارند در مقابل اصول خشک و کهنه رایج در جامعه گردن خم کنند، یعنی همه کارها را با احتیاط انجام دهند و ریشه خطرکردن را از ریشه

بَرکَنَند. علاوه بر این، آنها مجبور می‌شوند تا هر چه سرمایه دارند را برای خودشان جمع‌آوری نموده و در مواردی که بوی خطر به بینی‌شان می‌رسد، دست به سرمایه‌گذاری نزنند. مشکل سرمایه‌گذاری‌های بی‌خطر این است که قدرت نوآوری و آفریننده‌گی را از انسان می‌رباید و میزان سوددهی را کاهش می‌دهد.

بیشتر مالکین با تجربه دفاتر رهنمای معاملات برای حمایت از خود و مشتری‌ها معمولاً به معاملات پرخطر نزدیک نمی‌شوند که البته کارشان عاقلانه نیز است.

به کسانی که به تازه‌گی وارد این گونه کارها شده اند توصیه می شود که از انجام معاملات پرخطر بپرهیزند. معمولاً هر معامله‌یی که موجب ثروتمندشدن ثروتمندان می‌شود برای همان‌ها ساخته شده است، به خاطر اینکه راه و چاه را خوب می‌شناسند. شاید گاهی تازه واردان هم وارد میدان داد و ستدهای پر خطر شوند، اما به طور کلی بهتر است پای خود را از این گونه معاملات بیرون بکشند.

پیش روی انسان باتجربه، فرصت‌های بیشتری قرار می‌گیرد. در موقعیت‌های مناسب ضرورت داشتن سواد مالی احساس می‌شود، به خاطر اینکه هر چه سطح اطلاعات بلندتر باشد، راه‌ها هموارتر خواهد شد. و به راحتی می‌توان فهمید که انعقاد این معامله به نفع شخص هست یا نخیر. افراد به اساس دانش خویش خوب و یا بد بودن معامله را درک می‌کنند. انسان هر چقدر از دانش بیشتری برخوردار باشد، به همان اندازه پول بیشتری هم پیدا می‌کند، به خاطر اینکه به مرور زمان هم به دانش او افزوده می‌شود و هم تجربه‌اش افزایش می‌یابد. برخی از دوستانم به شدت از خطرکردن می‌گریزند و سخت مصروف پیشه‌شان هستند، اما از تقویت هوش مالی خویش غفلت می‌ورزند.

نظریه‌ی من در زنده‌گی این است که در زمین سرمایه‌ام باید تخم افشانی نمایم. به هر حال، برخی از این تخم‌ها نمو کرده از خاک سر بیرون می‌آورند و برخی دیگر از بین می‌روند.

ما در شرکت معاملات املاک و دارایی‌های غیرمنقول خود از سرمایه‌هایی به ارزش میلیون‌ها دالر برخوردار هستیم. این سرمایه‌ها همان مؤسسات امانی سرمایه‌گذاری خصوصی املاک ما نام دارند. ابتدا معاملات خود را با ارقام کوچکی مثل 500 دالر تا 10 هزار دالر شروع کردیم، سپس بر اثر افزایش قیمت‌ها در بازار، افزایش درصد معافیت مالیاتی و امکان انجام معاملات سودآور در داخل و خارج، ما هم به نان و نوایی رسیدیم و سرمایه‌ی خود را افزایش دادیم.

علاوه بر این، من و همسرم اسهامی را در اختیار داشتیم که با آن یک شرکت سرمایه‌گذاری چند جانبه تأسیس کرده بودیم. برخی از دوستان ما نیز تمایل داشتند مانند ما هر ماه با پول اضافه خود معامله کنند. ما همیشه در جستجوی خریداری اسهام شرکت‌های خاص بودیم که در معاملات تجاری پرخطر اشتراک می‌کردند و می‌خواستند تا به شرکت‌های سهامی عام تبدیل شوند و به این ترتیب، به بازار بورس اوراق بهادار امریکا و کانادا راه پیدا کنند.

خرید اسهام شرکتی که هنوز تبدیل به شرکت سهامی عام نشده است، اما بسیار نزدیک است تا به این هدف برسد، یکی از

راه‌های دستیابی به سود سریع است که باید 100 هزار دالر اسهام به قیمت هر سهم 25 سنت خریداری کنیم. شش ماه بعد همان شرکت رسماً به شرکت سهامی عام تبدیل شد و ثبت گردید و ارزش 100 هزار دالر اسهامی که ما خریداری کرده بودیم به سهمی 2 دالر افزایش پیدا کرد. اگر مدیران شرکت افرادی کاردان و زبردست باشند، قیمت اسهام آن شرکت مسیر صعودی را خواهد پیمود و به 20 دالر و یا حتی بیشتر از آن خواهد رسید. سال‌ها از آن زمان می‌گذرد که 25 هزار دالر ما در کمتر از یک سال به یک میلیون دالر تبدیل شد.

اگر سرمایه‌گذار راه را به خوبی بشناسد، هیچ خطری او را تهدید نمی‌کند. یک معامله زمانی خطرناک است که بدون هیچ سنجش و ارزیابی وارد آن شوید و بعد از آن هم مجبور به التماس شوید. به کارگیری دانش فنی و بهره‌گیری از عقل و علاقه در انجام معامله دو عامل اصلی و اساسی در آغاز کاروبار است، به خاطر اینکه فقط با این روش می‌توانید موانع را از سر راه برداشته و احتمال خطر را کاهش دهید.

البته خطر در هر معامله امری اجتناب‌ناپذیر است، یعنی در هر معامله‌ی خطر وجود دارد و نمی‌توان به طور کلی آن را از بین برد، بلکه فقط می‌توان میزان آن را کاهش داد، اما با داشتن هوش مالی می‌توانید با همه مشکلات نبرد نمایید. شاید یک نفر احساس نماید که این کار برای او نوعی خطرکردن است، اما دیگری ذره‌ی هم احساس خطر نکند. به همین علت من همگان را تشویق می‌کنم تا بر دانش یا سواد مالی خود افزوده و روی آموزش خود سرمایه‌گذاری کنند. این نوع سرمایه‌گذاری ارزشی بیش از ارزش خرید اسهام و املاک و یا معامله در بازار دارد. شما هر اندازه هوشیارتر باشید، به همان اندازه توانایی آنرا دارید تا به جنگ غولهای زشت زنده‌گی تان بروید.

بازی اسهام و بالا و پایین رفتن قیمت آنها بسیار خطرناک است و توصیه‌ی من به همگان این است تا خود را وارد چنین میدانی نکنند.

من از سال 1979 به این سو وارد این پیشه شده‌ام و قرض‌هایم را از طریق ارزش افزوده آن سرمایه‌گذاری‌ها پرداخت کرده‌ام و شما اگر کمی جستجو نموده و علت سرمایه‌گذاری‌های پرخطر دیگران را بپرسید، شاید بتوانید در زنده‌گی راه دیگری را در پیش گیرید تا بتوانید از 25 هزار دالر یک میلیون دالر بسازید، البته در صورتی که احتمال خطر را پایین بیاورید.

من نمی‌خواهم به شما توصیه کنم و همچنان نمی‌خواهم پیشنهاد بدهم، بلکه می‌خواهم نمونه‌هایی را برای شما بیان کنم که اجرای آن چندان پیچیده نیست. کار من مثل کاهی است در یک کاهدان که اطمینان دارم یک فرد عادی هم می‌تواند در سال به بیش از 100 هزار دالر درآمد جانبی دست پیدا نماید، البته باید بگویم که این مسئله به هوش و بازار و زیرکی شما هم بسته‌گی دارد که ممکن است فردی دیگر در مدت زمان پنج تا ده سال به این درآمد دست پیدا نماید. اگر مصارف خانه را در سطح متوسط نگه دارید، بی‌گمان با لذتی دو چندان، 100 هزار دالر را به دست خواهید آورد. اگر بخواهید می‌توانید به شکل دیگری پیش بروید، حتی می‌توانید وقت خود را آزاد بگذارید و به سیستم مالیاتی دولت غلبه کرده و آن را تحت

تسلط خود قرار دهید.

دارایی‌های غیر منقول همچو زمین، جایداد، خانه و غیره تهداب اقتصاد خانواده مرا شکل می‌دهند و البته باید به شما بگویم که من عاشق آنها هستم، به خاطر اینکه تحولی در آن صورت نمی‌گیرد و آهسته آهسته پیش می‌رود. من به همین صورت زنده‌گی‌ام را ادامه می‌دهم. در این نظام، سیستم گردش پول منطقی، یکنواخت و منظم است و اگر به خوبی بر آن مدیریت نمایید به ارزش آن افزوده خواهد شد. خرید و فروش دارایی‌های غیرمنقول به من امتیاز خریداری اسهامی را می‌دهد که احتمال خطر آن بسیار زیاد است.

اگر در بازار اسهام سود زیادی به دست آورم، با آن مالیات سود سرمایه‌ام را می‌پردازم و باقیمانده آن را در قسمت دارایی‌های غیرمنقول سرمایه‌گذاری می‌کنم تا بدین ترتیب تهداب مالی قوی و مستحکمی را برای خود بسازم.

و حال می‌رسیم به آخرین سخنم در زمینه دارایی‌های غیرمنقول یا همان املاک.

من سفرهای زیادی را به کشورهای جهان انجام داده‌ام و در پهلوی این سفرها، شیوه‌های سرمایه‌گذاری را به علاقه‌مندان آموزش داده‌ام. تقریبا در بیشتر شهرها از مردم شنیده‌ام که هرگز خانه یا جایداد ارزان برای خرید وجود ندارد.

البته باید بگویم که تجربه‌ی شخصی من خلاف گفته‌ی آنها را ثابت می‌سازد. حتی در شهرهای بزرگی همچو نیویورک و توکیو و البته در اطراف آن شهرها موارد زیادی را برای انجام معامله‌های ارزان و مناسب یافته‌ام که دور از چشم اکثریت مردم بوده‌اند. حتی در شهری همچو سنگاپور هم با وجود افزایش قیمت املاک، امکان خریداری املاک ارزان در حومه‌ی شهر وجود دارد. از همین خاطر، وقتی کسی به من می‌گوید: "ای کاره کده نمیتانی" بی‌درنگ سرم را به سوی او بر می‌گردانم و می‌گویم: " تابالی نمی‌فامم که ای کاره چی قسمی باید انجام بتم ."

فرصت‌های طلایی را باید با ذهن درک کرد، نه اینکه فقط چشم به آن دوخت. بیشتر مردم از سواد مالی بی بهره‌اند و از همین خاطر، فرصت‌های خوب سرنوشت‌ساز را از دست می‌دهند. بیشتر اوقات از خود می‌پرسم: "چی طو باید شروع کنم؟"

در فصل آخر، ده مرحله از مراحلی که من برای رسیدن به آزادی مالی طی کردم را برای‌تان توضیح داده‌ام. فقط به یاد داشته باشید که در این راه، تفریح را فراموش نکنید. این‌ها همه‌گی به یک نوعی سرگرمی اند. آیا می‌دانید که چرا در میان مردم افراد برنده‌ی کمی داریم؟ دلیل آن این است که بیشتر مردم در اول راه به شکست فکر می‌کنند و با ترس قدم‌های خویش را بر می‌دارند و به همین سبب کمر آنها از نخستین مرحله شکسته است. از همین خاطر، من نظام آموزشی مکاتب خویش را احمقانه می‌دانم. مکتب به ما یاد می‌دهد که اشتباه کردن، یک کار بد است و اگر اشتباه کردیم، آنگاه باید تنبیه شویم.

اگر به شیوه‌های طبیعی آموزش که توسط انسان‌ها طراحی شده است، نظری بیفکنیم متوجه می‌شویم هر اشتباه یک نکته آموزشی را برای ما به دنبال دارد. آن وقت است که تجربه کسب می‌کنیم. یادتان باشد که هر یک از ما در دوران کودکی بارها زمین خوردیم تا یاد گرفتیم راه برویم. بایسیکل‌های سواری هم به همین گونه است. من هنوز جای زخم هایی را که هنگام بایسیکل دوانی و زمین خوردن روی دست و پایم ایجاد شده با خود به یادگار دارم، اما از بابت همان زمین خوردن هاست که امروز می‌توانم حتی با چشمان بسته هم بایسیکل دوانی کنم. در مورد ثروتمند شدن هم وضع به همین گونه است. انسانها از تاوان کردن وحشت دارند. و از همین خاطر همیشه جیب شان خالی است، یک برنده از شکست نمی ترسد ولی بازنده سایه‌ی شکست را با سنگ می زند.

باید بدانیم که شکست خود بخشی از پیروزی است. اگر از شکست دوری کنید، هیچ گاهی روی پیروزی را نمی‌بینید.

به عقیده‌ی من پول یعنی بازی تنیس. در این بازی بازیکن خطا می‌کند و آن گاه اصلاحش خواهد کرد. سپس خطاهای دیگر اتفاق می‌افتد و آنها را هم اصلاح می‌کند. و می‌بینیم که با این کار روز به روز بازی‌اش بهتر و بهتر می‌شود. همیشه با خود بگویید: "اگه بازی رَ ببازم، باز او وخت سونه حریفم میرم، و کدیش دست میتم و سونیش لبخند می‌زنم و میگم: "شنبه هفته آینده منتظرت خاد بودوم."

در اصل، دو نوع سرمایه‌گذار داریم:

1. نوع اول که تعدادشان هم کم نیست، افرادی هستند که سرمایه‌های بسته‌بندی شده را خریداری می‌کنند. مثلاً به یک پرچون فروش همچو یک شرکت معاملات مسکن یا یک نماینده‌ی بازار بورس یا برنامه‌نویس مالی تماس گرفته و کدام جنس یا خدماتی را خریداری می‌نمایند. جنس خریداری‌شده هم می‌تواند اسهام دو جانبه، دارایی‌های غیرمنقول و هم اسهام یا اوراق قرضه باشد. این خریدار درست مانند کسی است که به مغازه‌ی کمپیوتر فروشی رفته و از داخل طاقچه یک کمپیوتر انتخاب می‌کند و همان را خریداری می‌کند.

2. نوع دوم همان سرمایه‌گذارانی هستند که سرمایه تولید می‌کنند. اینها معمولاً معاملات را جوش می‌دهند. درست مانند کسانی که پرزه‌جات کمپیوتر را خریداری کرده و مونتاژ می‌کنند. من از مونتاژ پرزه‌جات کمپیوتر چیزی نمی‌دانم، اما به خوبی آگاه و آشنا هستم که چگونه قطعات فرصت‌ها را در پهلوی یکدیگر قرار داد. من افرادی را می‌شناسم که در این کار از استعداد ویژه‌یی برخوردارند.

یک سرمایه‌گذار واقعی باید از نوع دوم باشد. گاهی اوقات ممکن است که سال‌ها به درازا بکشد تا قطعات معامله در کنار هم چیده شوند. شاید هم در برخی موارد هرگز در کنار هم قرار نگیرند. پدر ثروتمندم همیشه مرا تشویق می‌کرد تا سرمایه‌گذار نوع دوم باشم. اگر فکر سودهای بزرگ را در سر می‌پرورانید، باید راه پهلوی هم گذاشتن قطعات را بلد باشید، اما در برخی اوقات ممکن است یک معامله آهنگ مخالف بزند و شما تاوان کنید.

اگر می‌خواهید سرمایه‌گذار نوع دوم باشید، پس باید سه مهارت اساسی را در خود تقویت کنید، این مهارت‌ها را به مهارت‌های بالا بردن نوع مالی اضافه کنید.

1. چگونه از موقعیت‌هایی استفاده کنید که دیگران از دست داده اند؟ چیزهایی را که دیگران فقط با چشم خود می‌بینند، شما با مغز خود ببینید. بگذارید تا برای شما یک داستان را بگویم. یکی از دوستانم یک خانه قدیمی را خریداری نمود. وقتی به خانه نگاه می‌کردید، دل‌تان از روزگار سیاه می‌شد. در اذهان همه دوستان یک پرسش جای گرفته بود که چرا او آن خانه را خریده است. در حقیقت، باید برای شما بگویم که دوستم چیزی می‌دید که ما از دیدنش ناتوان بودیم. در آن جایداد، چهار زمین خالی دیگر هم وجود داشت. او پس از مراجعه یک شرکت پرآوازه متوجه این موضوع شد. پس از خرید خانه آنجا را تخریب نموده و پنج قطعه زمین به دست آورد و آنها را به یک مهندس سه برابر قیمتی که خریداری کرده بود به فروش رساند. به این ترتیب، در مدت تنها دو ماه 75 هزار دالر پول را در جیب خویش گذاشت. این پول مبلغ زیادی نیست، اما حداقل از معاش یک کارمند بیشتر است و به دست آوردنش از نظر تخنیکی بسیار دشوار به نظر می‌رسید.

2. چگونه میزان سرمایه خود را افزایش داد؟ یگانه راهی را که مردم عادی می‌دانند این است که به سوی بانک می‌روند. سرمایه‌گذار نوع دوم باید راه افزایش سرمایه‌اش را یاد بگیرد و راه‌های فراوانی را به استثنای رفتن به بانک شناسایی نماید. در همان نخستین گام‌ها آموختم تا خانه خریداری نمایم، اما بدون نیاز به بانک. البته باید برای‌تان بگویم که تعداد این گونه خانه‌ها محدود می‌باشد، اما مسئله‌ی بسیار مهم، مهارت‌هایی است که در این راه به دست آورده‌ام.

از مردم شنیده‌ام که: " ولا بانک دَ مه قرض نمیته" یا "او قد پیسه ندارم تا ای خانه رَ بخرم." اگر می‌خواهید تا سرمایه‌گذار نوع دوم باشید، پس همان کاری را انجام دهید که دیگران در انجامش دودل هستند و از خود تردید نشان می‌دهند. به عبارت دیگر، مردم به خاطر بی‌پولی وارد هر معامله‌یی نمی‌شوند. این شک و تردیدها خود یک مانع ذهنی است که اگر شما توانایی مقابله با آنرا داشته باشید، میلیون‌ها گام از افراد بی‌مهارت پیش‌تر خواهید رفت. بارها و بارها پیش آمده است که من بدون حتی یک پنی در بانک، چیزهایی همچو آپارتمان، اسهام یا ویلا خریداری نموده‌ام. یک بار قباله مجتمعی را که قیمتش 12 لک دالر بود را با پرداخت 100 هزار دالر به نام خود کردم و از فروشنده نود روز وقت خواستم تا باقیمانده پولش را فراهم نمایم. می‌دانید چرا من این کار را کردم؟ بسیار ساده است. می‌دانستم که آن مجتمع دو میلیون دالر ارزش دارد، اما هیچ وقت این پول را تهیه نکردم، بلکه به عوض آن از کسی 100 هزار دالر به قرض گرفتم. او برای جوش‌دادن چنین معامله فوق العاده‌یی مبلغ 50 هزار دالر دستمزد به من داد و به جای من اسم خریدار را روی خود گذاشت. سه روز به درازا کشید تا همه‌ی کارهای خریداری مجتمع به پایان رسید. باز هم برای شما تأکید می‌کنم که دانش و معلومات یک شخص با ارزش‌تر از خریداری اوست. سرمایه‌گذاری یک خرید ساده نیست، بلکه نوعی از شناخت و آگاهی شماست.

3. چگونه افراد باهوش را به کار گیریم؟ انسان‌های عاقل افراد با هوش‌تر از خودشان را به کار می‌گیرند و یا استخدام می‌کنند. اگر می‌بینید که آنها به رهنمایی شما نیاز دارند، اطمینان حاصل کنید که مشاورتان فرد عاقل و کاردانی است.

برای یادگیری چیزهای زیادی در دست است، اما درآمد حاصل از آنها ممکن است با هیچ ماشین‌حسابی، محاسبه نشود. اگر نمی‌خواهید تا این مهارت‌ها را یاد بگیرید، پس پیشنهاد من برای شما این است که سرمایه‌گذار نوع اول باشید. دانش بزرگ ترین ثروت انسان است و بزرگ‌ترین خطر برای او نیز آگاهی‌هایش است. خطر همیشه در یک قدمی‌تان قرار دارد، بنابرین به جای دوری از آن کوشش نمایید تا بر امور خطرناک مدیریت داشته باشید.

فصل هفتم

درس شماره ششم: برای یادگیری کار کنید نه برای پول پیداکردن

در سال 1995، یک روزنامه‌ی سنگاپوری با من مصاحبه‌یی انجام داد. خانم خبرنگار جوان سر وقت در محل مصاحبه حاضر شد و برنامه به اساس ساعت تعیین شده آغاز شد. جای مصاحبه راهرو یک مهمانخانه شیک بود. هم زمان با نوشیدن قهوه، با هم به گفتگو می‌پرداختیم و من به او توضیح می‌دادم که اهدافم از آمدن به سنگاپور چیست. در این مصاحبه، من با زیگ زیگلار شریک بودم. قرار بود او در مورد داشتن انگیزه صحبت کند و من گفته‌هایم را روی "رازهای ثروتمندشدن " متمرکز سازم.

خبرنگار گفت: "امیدوارم بتانم یک روزی رقم شما پُرفروش‌ترین کتابا رَ نوشته کنم." من قبلاً برخی از مقالات او را در روزنامه مطالعه کرده بودم، بنابرین از شنیدن سخنش رنجیده شدم. سَبک قلم او بسیار رسا و روان بود و توجه خواننده را به خود جلب می کرد.

در جوابش گفتم: "نوشته‌های تان واقعن زیباست. چی چیزی باعث شده فکر کنین که نمی‌تانین یک نویسنده‌ی خوب باشین؟"

آهسته گفت: "فکر نمی‌کنم که به آرزویم برسم ، از خاطر ایکه تاریف داستانایمه از دیگرا زیاد شنیدم، اما هیچ وخت ندیدم که کودم کسی بری تحقق آرزویم کودم کاری انجام بته، از امی خاطر دَ کار خبرنگاریم ادامه دادم. حداقل می‌فامم که آخر ماه یک معاش خو دارم که صورت حسابایمه کدِیش پرداخت کنم. حالی شما کودم پیشنهادی بری مه دارین؟"

با خوشحالی گفتم: "البته که دارم. یکی از اندیوالایم دَ سنگاپور یک مؤسسه جور کده که دَ ما یاد میته چی قسم تولیدات خوده به فروش برسانیم. او بری شرکتای معتبر و مشهور زیادی دَ سنگاپور صنفای آموزشی دایر کده، حالی تمام اونا موفق شدن، فکر کنم اگه شما دَ صنفای دوستم اشتراک کنین، باز او وخت خاد تانستین تا کودم راهی رَ برای مشکل تان پیدا کنین.

حیران ماند و گفت: "مقصدتان اِی است که بوروم مکتب تا راه و روش فروشاته یاد بگیرم؟"

سرم را به علامت تأیید تکان دادم.

او گفت: "جدی که نمی‌گین؟

دوباره سرم را تکان دادم و گفتم: "خو، کودم مشکلی است؟" می‌خواستم حرف‌های خود را پس بگیرم و به بهانه‌یی منکر آنها شوم. گویا از چیزی رنجیده خاطر شده بود و از همین خاطر، من پشیمان شدم و با خودم گفتم ای کاش به او پیشنهادی نمی‌کردم. من فقط می‌خواستم تا کمکش کنم، اما به نظر من، وقت مناسبی برای پیشنهاد دادن نبود.

در ادامه گفت: "من سند ماستری ادبیات انگلیسی دارم. اما چرا بری فروشنده‌شدن باید یک دفه دیگه رقم بچای مکتب دَ صنف بشینم؟ دَ وظیفه خودم خوب مسلکی شدم. به دانشگاه رفتم تا یک نویسنده‌ی خوب شوم نی یک فروشنده. از هر کس که فروشنده است متنفرم. از خاطریکه فقط از ما پیسه میگیرن. حالی دَ مه بگو که چرا باید فروشنده‌گی رَ یاد بگیرم؟" خانم خبرنگار صحبت می‌کرد و وسایلش را به زور در دستکولش جای می‌داد. این چیزها را گفت و مصاحبه تمام شد.

روی میز قهوه خوری یک نسخه از اولین کتاب پر فروشم قرار داشت. آن را همراه با یادداشت‌هایی که خبرنگار با عجله نوشته بود برداشتم. به آنها اشاره کردم و گفتم: "اینا رَ می بینین؟"

به نوشته هایش نگاهی انداخت و سراسیمه پرسید: "چی؟"

دوباره قصداً به آنها اشاره کردم. او در دفتر یادداشت خود نوشته بود: "رابرت کیوزاکی، پرفروش‌ترین نویسنده کتاب"، نمی بینم نوشته باشین"بهترین نویسنده".

در چشمانش خشم را می‌دیدم.

ادامه دادم: "مه یک نویسنده بسیار بد هستم، اما شما یک نویسنده فوق العاده هستین، از اِی خاطر مه باید بوروم و دَ صنف دوستم اشتراک کنم. خودتان گفتین که ماستری دارین، پس استعداد تانه کدی سندتان پالو د پالوی هم بانین تا هم " پرفروش ترین نویسنده کتاب" بشین و هم "بهترین نویسنده".

شعله خشم را به خوبی در چشمانش می‌دیدم. او گفت: "هیچ وخت خوده اِی قد سطح پایین حساب نمی‌کدم که بوروم و دَ صنفی بشینم که دَ مه فروشنده‌گی رَ یاد بتن. آدمایی رقم شما هیچ و خت نمی‌فامن که نویسنده‌گی یعنی چی. نویسنده واقعی مه هستم و شما فقط یک فروشنده هستین، درست نمیگم؟"

بقیه یادداشت هایش نزد من باقیماند و او به سرعت از دروازه مهمانخانه بیرون شد و در آن صبح مرطوب سنگاپور قدم در سرک اصلی گذاشت. شاید از دیدار و صحبت با خبرنگار سنگاپوری چیزی به دست نیاوردم، اما موضوع مورد علاقه‌ام را برای نوشتن به ذهنم داد.

دنیای ما سرشار از انسانهایی هوشیار، با استعداد و تحصیل کرده هست که از نعمت‌های الهی برخوردارند. ما روزانه با بسیاری از آنها روبه رو می‌شویم. البته باید گفت که شمار اینگونه افراد در اطراف ما کم نیست.

چند روز پیش، موترم کدام مشکل تخنیکی پیدا کرد و خوب راه نمی‌رفت. از همین خاطر، موترم را به پیش یک تخنیک‌کار بردم و مستری جوانی در مدت چند دقیقه مشکلش را رفع کرد. در حقیقت با شنیدن صدای ماشین موتر، مشکلش را فهمیده بود . من با دیدن او و استعدادش حیران بودم.

اما واقعیت تلخ این است که تنها داشتن استعداد زیاد برای موفقیت در زندگی بسنده نیست.

وقتی می‌بینم که افراد با استعداد دستمزد کمی دارند، واقعا حیران می‌مانم. چند روز بعد شنیدم که کمتر از پنج درصد امریکایی‌ها سالانه بیشتر از 100 هزار دالر درآمد دارند. بدبختانه باید به شما بگویم که در میان آنها افراد مدبر و تحصیل کرده‌ی زیادی دیده بودم که درآمد سالانه‌شان کمتر از 20 هزار دالر بود. از یک مشاور مالی که در بخش امور صحی متخصص بود نیز شنیدم که تعداد زیادی از داکتران، داکتران دندان و پیش‌کسوتان داکتری در جامعه هستند که سخت گرفتار مشکلات مالی شان هستند، در حالیکه تصور من همواره این بود که آنها فورا پس از فراغت از دانشگاه پول چاپ می‌کنند و در میان پول آب بازی می‌کنند. همان مشاور مالی جمله‌ی بسیار ارزشمندی به من گفت: "اونا فقط یک مهارت مهمه ندارن، از امی خاطر ثروتمند نمیشن."

معنی این جمله آن است که اگر مردم فقط یک مهارت دیگر را به مجموع دیگر مهارت‌های خویش بیفزایند و آن را به صورت حرفوی یاد بگیرند، آن وقت می‌توانند پول چاپ کنند. پیشتر به شما گفتم، باز هم یادآور می‌شوم که هوش مالی یعنی داشتن معلوماتی در مورد چهار عنصر محاسبه، سرمایه‌گذاری، بازاریابی و قانون. باید چهار مهارت تخنیکی نام برده را با همدیگر ترکیب کنید تا هوش مالی داشته باشید و آنگاه با استفاده از پول، پول بسازید. اما بدبختانه ما انسان‌ها وقتی پول را می‌بینیم، تازه یادمان می‌آید که سخت‌تر کار کنیم تا پول بیشتری به دست بیاوریم.

آن خبرنگار جوان سنگاپوری را یادتان می‌آید که برای روزنامه مقاله می‌نوشت، او می‌تواند مثال خوبی برای ترکیب چهار مهارت بالا باشد. اگر او از اعماق قلب راضی می‌شد تا مهارت‌های فروش و بازاریابی را بیاموزد، بی‌گمان درآمد بالایی به دست می‌آورد. اگر من به جای او بودم، در پهلوی گذراندن دوره‌های بازاریابی چند ماهی را هم برای نوشتن اشتهارات و تبلیغات اختصاص می‌دادم. و به این ترتیب، به جای کارکردن در دفتر روزنامه دنبال پیشه‌یی می‌گشتم تا از آن طریق بتوانم از استعداد نوشتن اشتهارات تبلیغاتی خود استفاده نمایم. به این صورت، حتی اگر درآمدش کاهش می‌یافت، حداقل یاد می‌گرفت که چطور از "راه‌های کوتاه‌تر" در تبلیغات استفاده نماید تا یک نویسنده کاردان و زبردست در قسمت پیام‌های بازرگانی شود.

علاوه بر این، او باید یک دوره برای آموختن شیوه‌های ارتباط عامه و برقراری ارتباط با دیگران را نیز ببیند، به خاطر اینکه داشتن ارتباطات موثر و مفید در هر کاری یک عامل مهم به شمار می‌رود. با گذراندن تمام این دوره‌ها او می‌توانست میلیون‌ها دالر از طریق تبلیغات آزاد به دست آورد. باز هم، با این وضعیت او می‌توانست شب‌ها یا آخر هفته‌ها به نوشتن داستانش بپردازد و پس از تکمیل آن خودش بهترین فروشنده کتابش شود. بنابراین در مدت زمان کوتاهی او به عنوان " پرفروش ترین نویسنده کتاب" شناخته می‌شد.

وقتی اولین کتابم را با نام "اگر می‌خواهید ثروتمند و خوشبخت باشید به مکتب نروید" تمام کردم، شرکت انتشاراتی به من

پیشنهاد کرد تا نامش را تغییر دهم و بگذارم " اقتصاد تحصیلات". در جوابش گفتم اگر نام کتابم این باشد فقط می‌توانم دو تا از آنها را بفروشم، یعنی یکی از آن‌ها را به خانواده‌ام و دیگری را به بهترین دوستم منحیث تحفه بدهم. علاوه بر این، پس از تحفه دادن رایگان آن، نباید هیچ توقعی هم از آنها داشته باشم. من با هزار ذوق عنوان بی طرفدار "اگر می‌خواهید ثروتمند و خوشبخت باشید به مکتب نروید" را بدین سبب انتخاب کرده بودم که به واسطه اسم کتاب تعداد زیادی از آن را بفروش برسانم. من با تحصیلات مخالف نیستم و برای رسیدن به اصلاحات آموزشی تمام تلاش و کوشش خود را به خرج می‌دهم و تا آنجا که بتوانم کوشش می‌کنم تا نظام کهنه آموزشی خویش را دگرگون سازم. از همین خاطر، عنوانی را برای کتابم انتخاب می‌کنم که برنامه‌های رادیو و تلویزیون از من درباره آن توضیح بخواهند و من آنقدر اهل بحث و گفتگو هستم که می‌توانم آنها را جذب نوشته‌هایم کنم. بسیاری مردم فکر می‌کردند که کله‌ام از کاه پر است، اما علیرغم همه این مسایل، کتاب‌هایم پشت هم به فروش می‌رسید و کسی نمی‌توانست مانع آن شود.

در سال 1969، از دانشکده آکادمی نیروهای دریایی بازرگانی ایالات متحده سند فراغت به دست آوردم و پدر تحصیل کرده‌ام به خاطر این موفقیت بزرگ بسیار خوشحال و سرمست بود. شرکت استندرد اویل کالیفرنیا پس از فراغت مرا در بخش تانکرهای نفت به کار گماشت. در حقیقت، معاون سوم کشتی‌بان بودم. معاش کمی به من داده می‌شد، اما در مقایسه با دیگر دوستانم باز هم معاش خوبی می‌گرفتم و کارم به عنوان اولین پیشه پس از فراغت از دانشگاه، مناسب به نظر می‌رسید. در نخستین گام های کاری، معاشم 42 هزار دالر با اضافه کاری بود. هفت ماه از سال را کار می‌کردم و پنج ماه باقیمانده را در رخصتی بودم. البته باید بگویم که در صورت تمایل، می‌توانستم همراه یک شرکت کشتی‌رانی به ویتنام بروم و از این طریق پنج ماه رخصتی را نیز به کار بپردازم و به این ترتیب معاشم به راحتی دو برابر می‌شد.

اگر چند که پیشه خوبی داشتم، اما پس از شش ماه از این کار کناره‌گیری کردم و به استخدام نیروهای تفنگ‌داران دریایی امریکا در آمدم تا پرواز کردن را بیاموزم. پدر تحصیل کرده‌ام از این کارم سرگردان و گیج شده بود، اما پدر ثروتمندم همواره به من انگیزه می‌داد و تشویقم می‌نمود.

باور بیشتر مردم در مکتب و همچنان محل کار آن بود که باید "تخصص" داشته باشیم، به خاطر اینکه در صورت داشتن "تخصص" هم زینه‌های ترقی را یک دانه یک دانه بالا می‌رویم و هم پول چاپ می‌کنیم. اگر نگاهی به حال داکتران بیندازیم، متوجه می‌شویم که آنها برای رسیدن به موقعیت‌های خوب کاری پس از پایان یافتن دوره طب به دنبال تخصص‌هایی همچو ارتوپیدی یا اطفال می‌روند. در کنار داکتران، محاسبین، مهندسین، وکلا، پیلوت‌ها و صاحبان دیگر کاروبارها هم به دنبال تخصص هستند تا به پیشرفت دست پیدا کنند.

پدر تحصیل کرده‌ام همواره به همان راه غلطی می‌رفت که دیگران نیز می‌رفتند، به همین دلیل با اخذ سند دوکترا از شدت خوشحالی روی ابرها پرواز می‌کرد و نمی‌دانست که چگونه احساس خویش را بیان نماید. او با افتخار می‌گفت که مراکز آموزشی به افرادی که برای پیشرفت خویش هر لحظه بر تلاش‌شان می‌افزایند روزی جایزه خواهد داد.

اما پدر ثروتمندم دقیقاً مرا به راهی مخالف پدر تحصیل کرده‌ام رهنمایی می‌کرد. او همیشه می‌گفت: "ضرور است که یگان چیزایی هم دَ مورد مسایل مهم بفامی." همین مساله باعث شد تا سال‌ها منحیث کارمند قسمت‌های مختلف شرکت‌های او کار کنم. حتی برای مدتی محاسب سازمانش بودم. او به خوبی می‌دانست که من هرگز یک محاسب نمی‌شوم، اما کوشش نمود تا نکاتی را در مورد اساسات محاسبه به من آموزش دهد. او به خوبی آگاه بود که من به دنبال یادگیری اصطلاحات خاص این پیشه هستم و می‌خواهم تا نکات مهم و غیر مهم را دریابم. در دوران جوانی مدتی هم شاگرد، راننده ملی بس، کارگر ساختمانی، فروشنده، مسوول اطاق‌های یک مهمانخانه و همچنان یک بازاریاب بودم. پدر ثروتمندم، یک لحظه هم از آموزش من و مایک غافل نبود و از همین خاطر اصرار می‌ورزید که ما در جلسات او با بانکداران، وکلا، محاسبین و سهمدارانش اشتراک نماییم. او هدفی جز این نداشت تا ما هر دو روش‌های لازم برای روی هم گذاشتن خشت‌های قلعه شهنشاهی خویش را بیاموزیم.

اگر چند وقتی که از کارم در شرکت نفت کالیفرنیا با آن معاش بلند استعفا کردم، رابطه‌ام با پدرتحصیل کرده‌ام صمیمی و نزدیک بود. او گیج شده بود و از استعفای من حیران مانده بود. چرا باید کاری را رها کنم که معاش بلند، تسهیلات و امتیازات فراوان، رخصتی‌های پی هم و موقعیت مناسب برای ترفیع را به من ارایه می‌نماید؟ یک روز نزدیک غروب آفتاب از من پرسید: "چرا استعفا کدی؟" بدبختانه هر چه کوشش نمودم نتوانستم قناعت او را حاصل کنم. طرز فکر او با من بسیار متفاوت بود، به همین دلیل با هم اختلاف داشتیم. دلیلش این بود که من مثل پدر ثروتمندم فکر می‌کردم. برای پدر تحصیل کرده‌ام فقط امنیت شغلی مهم بود، اما پدر ثروتمندم بیشتر به یادگیری اهمیت می‌داد.

پدر تحصیل کرده‌ام خیال می‌کرد که من دانشگاه می‌روم تا افسر کشتی شوم، اما برعکس او، پدر ثروتمندم می‌دانست که هدف من از دانشگاه رفتن چیزی جز یافتن تخصص در رشته مدیریت بازرگانی بین المللی نیست. بنابرین، در پهلوی تحصیل، مسوولیت انتقال محموله‌های کشتی و کشتی‌های باربری بزرگ، تانکرهای نفت و کشتی‌های مسافربری به مقصد خاور دور و بحیره جنوب را بر عهده داشتم. پدر ثروتمندم تأکید می‌کرد که به جای بردن کشتی‌ها به اروپا، بهتر است که من در بحیره آرام بمانم، به خاطر اینکه او به خوبی می‌دانست که "کشورهای نو ظهور" در قاره آسیا شکل گرفته‌اند که این مساله در مورد اروپا صدق نمی‌کرد. در آن زمان که اغلب همصنفی‌هایم از جمله مایک به تفریح می‌پرداختند، من مصروف یادگیری رشته مدیریت بازرگانی بودم و در میان مردم می‌گشتم تا آنها را بشناسم و با سبک‌های داد و ستد و فرهنگ ملت‌های مختلف همچو جاپان، تایوان، تایلند، سنگاپور، هنگ‌کنگ، ویتنام، شبه جزیره کوریا، هایتی، سومرا و فیلیپین آشنا می‌شدم. بنابرین، من به جشن و پایکوبی می‌پرداختم، اما فقط جشن رشد و ترقی، نه جشن های شبانه دوستان مکتب.

بالاخره پدر تحصیل کرده‌ام پی نبرد که دلیل اصلی استعفای من و استخدام در شرکت تفنگداران نیروی دریایی چه بود. به او گفته بودم که دلم می‌خواهد پرواز نمایم اما هدف اصلی و قلبی‌ام این بود که به مقام فرماندهی نیروی دریایی دست یابم. پدر ثروتمندم همیشه می‌گفت که مدیران شرکت‌ها سخت‌ترین مسوولیت را دارند. او سه سال تجربه خدمت در ارتش را

داشت در حالی‌که پدر تحصیل کرده‌ام از سربازی معافیت حاصل کرده بود. پدر ثروتمندم بر این باور بود که ما باید در موقعیت‌های حساس، تخنیک‌های هدایت افراد را بلد باشیم، به خاطر اینکه این مساله امر بسیار مهمی در مدیریت به شمار می‌رود. او می‌گفت: "دومین چیزی که باید تو یاد بگیری، مدیریت و هدایت درست است، اگه یک مدیر خوب نباشی، باز او وخت نه تنها در تجارت از دیگه کسا پس میمانی، بلکه در زنده‌گی هم بازنده میشی."

در سال 1973 از ویتنام باز گشتم، علیرغم اینکه به پرواز علاقه زیادی داشتم، از این پیشه استعفا کردم و در شرکت زیراکس شروع به کار کردم. دلیل انتخاب این شغل فقط یک چیز بود و هیچ سودی به حال من نداشت. من یک شخص خجالتی بودم و فروشنده‌گی ترس زیادی به جانم میانداخت، اما شرکت زیراکس صنف‌های آموزش فروشنده‌گی را برای ما برگزار می‌کرد که در امریکا تشکیل می‌شد.

اقدام جدیدم موجب افتخار پدر ثروتمندم بود، اما برای پدر تحصیل کرده‌ام فقط شرمنده‌گی به جای گذاشت، به خاطر اینکه خود را فردی روشنفکر می‌دانست و اعتقاد داشت طبقات پایین‌تر جامعه به فروشنده‌گی می‌پردازند. چهار سال فروشنده شرکت زیراکس بودم و تا جایی این کار را ادامه دادم که توانستم بر ترس خود برای کوبیدن دروازه‌های مختلف غلبه کنم و از شنیدن جواب "نه" هراسی نداشته باشم. بالاخره توانستم تا در میان پنج فروشنده اول شرکت قرار بگیرم، اما در همان موقع استعفا کردم تا تکانی بخورم و در دیگر زمینه‌های کاری پیشرفت کنم و شرکتی را تأسیس نمایم.

اولین شرکت خویش را در سال 1977 تأسیس کردم. پدر ثروتمندم پیش از آن هم به من و مایک انگیزه می‌داد تا در شرکت‌های گوناگون وظیفه اجرا کنیم. بنابراین در موقعیتی قرار گرفتم که برای تشکیل و انحلال قانونی شرکت‌ها نکاتی را بیاموزم. اولین تولید شرکتم تولیدات بَیک مردانه نایلونی بود که در خاور دور تولید می‌شد و با کشتی به گدامی در نیویورک یعنی نزدیک همان جایی که به مکتب می‌رفتم، انتقال داده می‌شد. وقتی تحصیلات رسمی‌ام را به پایان رساندم، وقت آن رسیده بود تا بال‌هایم را باز کنم تا مواردی را که در این مدت زمان آموخته‌ام را در پرواز به صورت عملی امتحان کنم. اما اگر این فرصت را از دست می‌دادم ورشکسته می شدم. پدر ثروتمندم بر این باور بود که بهتر است پیش از سی ساله‌گی ورشکسته‌گی را تجربه کنی و همیشه بر زبانش جاری بود که "هنوز جوان هستی و وقت زیاد داری که جُبران کنی." درست شب تولد سی ساله‌گی‌ام بود که اولین محموله از شبه جزیره کوریا به طرف نیویورک حرکت کرد.

هم اکنون هم مصروف تجارت بین‌المللی هستم و طبق پند پدر ثروتمندم در جستجوی کشورهای نو ظهور می‌باشم. امروز شرکت‌های سهامی‌ام در امریکای جنوبی، آسیا، ناروی و روسیه سرمایه‌گذاری می‌کنند. یک عبارت کلیشه‌یی می‌گوید "شغل یعنی راه جوری کدن سر خودت" و باید با کمال تأسف بگویم که میلیون‌ها نفر در سراسر جهان سرگرم شغل‌شان هستند، به خاطر اینکه مکاتب سواد مالی را به منزله‌ی دانش محسوب نمی‌کنند. به همین دلیل، اغلب کارمندان "زنده‌گی می‌کنند اما تنها در حد معاش شان". آنها کار می‌کنند و کار می‌کنند و صورت حساب‌های خویش را می‌پردازند.

یک نظریه تفکری دیگر هم وجود دارد که می‌گوید "کارمندان سخت کار می‌کنند تا اخراج نشوند و کارفرمایان به همان میزان به کارمندان معاش می‌دهند که راضی شوند و استعفا نکنند." اگر نگاهی به شکل پرداخت معاش اغلب شرکت‌ها بیندازید، آنگاه به حقیقت گفته‌ام پی خواهید برد.

برداشت ما این است که بیشتر کارمندان به پیشرفت قابل توجه‌ی دست پیدا نمی‌کنند، به خاطر اینکه کاری را انجام می‌دهند که به آنها آموزش داده شده است، یعنی به دنبال "امنیت شغلی" هستند و بیشتر آنها به دنبال کاری هستند که معاش بلند و تسهیلات فراوان در کوتاه مدت به آنها پیشکش می‌کند، اما هیچ وقت نمی‌دانند همین مساله برای آنها در دراز مدت فاجعه‌آمیز خواهد بود. یک پند و اندرز هم برای جوانان دارم و می‌گویم که به جای این که کار کنند تا پول پیدا کنند، باید کار کنند و اصول لازم را یاد بگیرند و پیش از آنکه قدم در راه سرنوشت بگذارند و پیشه آینده‌ی شانرا انتخاب کنند، مهارت‌های لازم را در ارتباط با آن پیشه بیاموزند تا گرفتار مسابقه خرگوشی نشوند. وقتی ما آدم‌ها در جریان زنده‌گی به دام روندهای پرداخت مالیات و صورت حساب‌ها می‌افتیم، دقیقا مانند موشی هستیم که دور چرخ‌های فلزی کوچکی می‌چرخیم. پاهای کوتاه و پشمالوی آنها به سرعت حرکت می‌کنند تا چرخ ها را بچرخاند، اما وقتی صبح از راه می‌رسد، موش‌ها داخل همان قفس هستند، درست مانند ما که گرفتار مصروفیت‌های روزمره زنده‌گی خود هستیم و هر روز تا شب کار می‌کنیم و به جایی نمی‌رسیم.

فلم جری مگوایر با هنرمندی تام کروز نکات ارزشمندی را در ارتباط با موضوع مورد بحث در اختیار ما قرار می‌دهد. به یاد ماندنی‌ترین فلم شاید "پول را نشانم بده" باشد. به باور من، در میان تمام نکات ارایه شده فقط یکی از آنها حقیقت را نشان می‌دهد. فلم صحنه‌یی را نشان می‌دهد که در آن تام کروز شرکت را ترک می‌کند، در حقیقت او از کارش سبک دوش می‌شود. او از همکارانش در شرکت می‌پرسد: "که می خایه کدی مه بیایه؟" هر کس سوالش را می‌شنید حیران می‌ماند و هیچ سخنی نمی‌زد. در بین کارمندان یک زن به سخن آمد و گفت: "دلم می‌خایه کدیت بیایم، اما قرار است تا سه ماه دیگه به مه ترفیع بتن."

گفته‌ی آن زن در کل فلم، مهمترین و اساسی‌ترین حقیقت بیان شده می‌باشد که موضوع یا هدف فلم را به ما انتقال می‌دهد و ثابت می‌کند که مردم کارکردن را به خاطر پرداخت صورت حساب‌های شان رها نخواهند کرد. خوب می‌دانم پدر تحصیل کرده‌ام هر سال چشم‌های خود را می‌مالید تا مبلغ اضافه معاش‌اش را مشاهده نماید، اما تا چشمه می‌رفت و لب تشنه باز می‌گشت. از همین خاطر می‌بینیم که او به تعداد اسناد تحصیلی‌اش می‌افزود و آموزش‌های بیشتری می‌دید تا اضافه معاش بگیرد، اما حیف که خیالاتش رنگ واقعیت به خود نمی‌گرفت و غیر از ناامیدی کسی او را در آغوش نمی‌گرفت.

پرسشی که بیشتر از دیگران می‌کنم این است: "کدی ای قد فعالیت روزانه زیاد دَ کجا میرسین؟ "به باور من آدم‌ها مانند موش درون قفس کار می‌کنند و دنبال پول می‌دوند، اما پرسش این است که همان کار و دویدن چه فایده‌ی برای آنها خواهد داشت؟ آینده چه تحفه‌ی برای‌شان به ارمغان خواهد آورد؟

به گزارش سیریل بریک فیلد، رییس سابق هیئت مدیره انجمن متقاعدین ایالات متحده امریکا: "وضعیت معاش تقاعدی مردم بحرانی است. پیش از هر چیز باید بدانیم که پنجاه درصد کارگران از دریافت معاش تقاعدی محرومند و این مساله بسیار نگران‌کننده است. هفتاد و پنج تا هشتاد درصد از پنجاه درصد نام برده نیز معاش تقاعدی بسنده دریافت نمی‌کنند. البته باید گفت که مبلغ آن میان پنجاه و پنج تا صد و پنجاه دالر یا سه صد دالر در ماه است."

کریگ اس. کارپل در کتاب "اسطوره تقاعدی" می‌نویسد: "روزی از اداره مرکزی شرکت مشاور تقاعدی ملی بازدید می‌کردم و آنجا مدیر عامل شرکت را ملاقات کردم که در طراحی برنامه‌های تقاعدی تخصص داشت تا بتواند مدیریت بسنده داشته باشد. وقتی از او پرسیدم آینده اشخاصی که صاحب شرکت‌های تازه تأسیس نیستند و فقط با معاش تقاعدی روزگار می‌گذرانند چیست؟ با لبخندی حاکی از اعتماد به نفس پاسخ گفت: "مرمی نقره‌یی."

پرسیدم: "مرمی نقره‌ی دیگه چی است؟" شانه‌های خود را بالا انداخت و گفت: "اگه خانواده‌های پرنفوس می‌دانستن که بچا و دخترای‌شان وختی کلان می‌شن پیسه کافی بری زنده‌گی ندارن حتماً یک مرمی دَ مغزشان خالی میکدن." پس از آن شروع به تفسیر و توضیح تفاوت میان مزایای مشخص از یاد رفته طرح‌های تقاعدی و طرح جدید بند 401 ک. که در صد خطر آن بالاتر است، کرد. مردم امروز اعتقاد چندانی به این گونه طرح‌ها ندارند. هم اکنون ما فقط درباره تقاعدی صحبت کردیم، بنابراین اگر هزینه‌های مراقبت‌های صحی کهنسالان را نیز شامل این برنامه کنیم، موضوع ترسناکتر خواهد بود. او در کتابی که در سال 1995 چاپ شده است، توضیح می‌دهد که هزینه مراکز مراقبت‌های ویژه از کهنسالان از 30 هزار دالر به 125 هزار دالر رسیده است و نیز علاوه می‌کند که هنگام بازدید از یکی از مراکز محل سکونت خود متوجه شده است که هیچ امتیازات خاصی برای آنها در نظر گرفته نمی‌شود و سالانه هزینه مراقبت‌های صحی در سال 1995 مبلغ 88 هزار دالر می‌باشد.

هم اکنون بسیاری از شفاخانه‌های کشور که خدمات معالجوی همه‌گانی را به مریضان ارایه می‌نمایند، ناچارند تصمیمات غیرمنطقی درباره مراجعه‌کنندگان بگیرند. مانند اینکه می گویند: "حالی که مرده ست که زنده؟" متأسفانه قانون پذیرش مریضان در این شفاخانه‌ها بدین گونه است که هنگام بستری‌کردن اول به پول بیمار نگاه می‌کنند و از پایوازهای او می‌پرسند که آیا می‌تواند هزینه‌ها را بپردازد یا نخیر، سپس به سن او نظری می‌اندازند تا متوجه شوند پای فرد بیمار لب گور هست یا نخیر. اگر مریض شان بسیار پیر باشد در بیشتر اوقات خدمات صحی و مراقبتی از او به جوان‌ترها منتقل می‌شود و پیرمردها و پیرزن‌های ناتوان به انتهای صف فرستاده می‌شوند. از همین خاطر، ثروتمندان با پولی که به جیب زده‌اند هم با امکانات بیشتری به تحصیلات عالی دست می‌یابند و هم با برخورداری از مراقبت‌های مناسب صحی و معالجوی خود را زنده نگاه می‌دارند و در مقابل، هر که جیبش خالی باشد باید شهادتین خود را زودتر از لحظه مرگ بخواند.

بنابراین درین فکرم که آیا کارمندان تا به حال نگاهی به آینده خود انداخته‌اند یا اینکه فقط در انتظار معاش آخر ماه نشسته‌اند و هیچ گاهی از خود نمی‌پرسند که روزگار، آنها را به کجا خواهد برد؟

وقتی پای صحبت‌های کلان‌سالانی می‌نشینیم که می‌خواهند پول بیشتری پیدا کنند، فقط یک پند به آنها می‌دهم، یعنی می‌گویم که در زنده‌گی آینده‌نگر باشند و به جای کار برای پول و نگرانی برای داشتن امنیت شغلی که به عقیده‌ی من خیلی هم مسأله پیش پا افتاده‌ی نیست به آنها پیشنهاد می کنم به فکر شغل دوم هم باشند، به خاطر اینکه از این طریق مهارت‌های بیشتری را یاد می‌گیرند. به طور نمونه به آنها پیشنهاد می‌کنم که اگر می‌خواهند تا مهارت‌های بازاریابی و فروش تولیدات را بیاموزند، باید در یکی از ادارات مرکزی بازاریابی استخدام شوند که از آنها تحت عنوان شرکت‌های بازاریابی چند سطحی یاد می‌گردد. برخی از این شرکت ها صنوف آموزشی فوق العاده‌یی را برای ثبت‌نام کننده‌گان برگزار می‌کنند که به آنها کمک می‌کند تا بر ترس خود از شکست و شنیدن جواب "نخیر" در خرید و فروش پیروز شوند، یعنی همان عاملی که باعث می‌شود شخص به موفقیت دست پیدا نکند. یادگیری مهمتر از پول پیداکردن است و در دراز مدت باید همیشه به آموزش و یادگیری توجه داشت.

هر وقت چنین پیشنهادی به آنها می‌دهم فقط یک جواب می‌شنوم: "ولا اِی کار دردسر داره یا دلم می‌خایه که امو کاری رَ کنم که دوست دارم."

وقتی از آنها می‌شنوم "اِی کار دردسر داره"در جواب‌شان می‌گویم: "پس دلت می‌خایه که تمام عمرته کار کنی تا پنجاه فیصد از سرمایه‌ی خودته به دولت ببخشی" و در جواب جمله بعدی می‌گویم: "مام دلم نمی‌خایه بوروم صنف ورزش، اما اِی کاره از اِی خاطر می‌کنم که دلم می‌خایه صحتمند بمانم و عمر طولانی داشته باشم."

بدبختانه باید روی این ضرب المثل قدیمی مهر تایید بزنیم که "سگ که پیر شد دیگه نمی‌شه او رَ چیز جدید یاد داد." تغییردادن آدم ها نیز غیرممکن خواهد بود مگر این که خودشان به سوی تغییر و دگرگونی حرکت کنند.

برای کسانی که هنگام یادگیری اصول جدید سرسختی نشان می‌دهند یک توصیه دارم تا مشتاق یادگیری شوند؛ زنده‌گی مثل رفتن به یک ورزشگاه است. حساس‌ترین و سخت‌ترین مسأله تصمیم‌گیری برای رفتن به ورزشگاه است. با گذر از این مرحله بقیه کارها خود به خود آسان می‌شود. بسیاری از روزها با ترس و وحشت به سوی ورزشگاه می‌رفتم اما به محض رسیدن و شروع نرمش و ورزش، هیچ ترسی در وجودم احساس نمی‌کردم و این کار برای من دلچسپ بود. در حقیقت از انجام کاری که به جبر به طرفش رفته بودم لذت می‌بردم، علیرغم اینکه ترس همیشه همراه من بود.

اگر به یادگیری اساسات جدید علاقمند نیستید و می‌خواهید در رشته‌ی خویش تخصص بگیرید ابتدا اطمینان حاصل کنید شرکتی که برایش کار می‌کنید عضو اتحادیه صنفی است یا نخیر؟ به خاطر اینکه اتحادیه‌های کارگری برای حمایت از متخصصان به وجود آمده‌اند.

پدر تحصیل کرده‌ام پس از سقوط از اوج قدرت، به عنوان رییس انجمن استادان هاوایی انتخاب گردید. او می‌گفت که سخت‌ترین کار در زنده‌گی‌اش را انجام می‌داده است، اما در مقابل، پدر ثروتمندم در تمام عمر نهایت تلاش و کوشش‌اش

را کرده بود تا شرکت‌هایش را عضو اتحادیه‌ها نکند و خوشبختانه در این کار موفق هم بود. با این که اتحادیه‌ها گاهی کوشش می‌نمودند که خود را در دل او جای دهند تا رضایت او را جلب کرده و عضویت را بپذیرد، اما او سرسختی نشان می داد تا از شر آنها در امان باشد.

من شخصاً طرفدار هیچ یک از دو پدرم نیستم، به خاطر اینکه نیاز به هر دو را احساس می‌کردم و می‌فهمیدم که پیروی از هر کدام چه خوبی‌ها و بدی‌هایی را برای من در بردارد. اگر شما از جمله کسانی هستید که توصیه می کنید که همه به مکتب و دانشگاه بروند و متخصص‌شدن را راهکار انسان‌های امروز می‌دانید بهتر است اتحادیه‌ی بیابید که از شما حمایت نماید. مثلاً اگر من قصد ادامه کار در بخش پرواز را داشتم، بهتر بود تا به دنبال شرکتی بگردم که عضو یک اتحادیه پیلوت قوی باشد. چرا؟ به خاطر اینکه تمام زنده‌گی‌ام صرف یادگیری مهارتی می‌شد که فقط در پیشه یا مسلک پیلوتی باارزش بود و اگر از آن مسلک بیرون می‌آمدم هرچه مهارت بلد بودم به درد مسلک‌های دیگر نمی‌خورد. از دیدگاه شما، یک پیلوت ارشد با 100 هزار ساعت سابقه پرواز در خطوط حمل و نقل هوایی با 150 هزار دالر درآمد سالانه چطور می‌تواند کاری را پیدا کند که چنین معاشی داشته باشد. مهارت پروازی یا پیلوتی ما در بخش‌های دیگر کارایی ندارد، به خاطر اینکه تخصص او در صنعت حمل و نقل هوایی موجب دریافت چنین معاش بلندی می‌شود، اما در نظام آموزشی هیچ ارزشی ندارد.

در جهان امروز، داکتران هم با چنین سختی‌هایی دست به گریبان هستند. با وجود دگرگونی‌های بسیاری که در علم طب به وجود آمده است، بسیاری از متخصصان رشته طب باید خود را با سازمان‌های درمانی همچون سازمان نظام صحی مطابقت دهند. استادان مکاتب هم باید عضو اتحادیه‌های آموزشی باشند. در جهان امروز، اتحادیه معلمین امریکا یکه از بزرگترین و ثروتمندترین اتحادیه‌های این کشور به شمار می‌رود. انجمن آموزش و پرورش ملی نیز از قدرت سیاسی و گسترده‌گی بسیاری برخوردار است. معلمین نیز مانند دیگر کارگران جامعه نیاز به حمایت اتحادیه‌های مرتبط به خود دارند، به خاطر اینکه مهارت‌های آنها هم فقط به درد پیشه تدریس می‌خورد و در پیشه دیگر کارایی ندارد. از همین خاطر باید از این قانون کلی پیروی کنیم، "اول مسلکی شو، بعد عضو اتحادیه شو."

منطقی‌ترین کار همین است که اول به دنبال تخصص باشیم و بعد عضویت در یک اتحادیه را حاصل کنیم.

هر وقت در صنف درسی از شاگردانم می‌پرسم: "چند نفر از شما می تانین رقم مک دونالد همبرگر جور کنین؟" تقریباً دستی نیست که پایین بماند و وقتی می‌پرسم: "خو، اگه بلد باشین از مک دونالد هم همبرگرای مزه دارتری درست کنین پس باید ازو کدم پیسه بیشتری پیدا کنین، اما می‌بینین که مک دونالد پیسه‌دارتر است، چرا؟"

پاسخ برای همه آشکار است، مک دونالد در کارش تخصص دارد، اما بیشتر افراد با استعداد، همیشه با بی‌پولی دست و پنجه نرم می کنند، به خاطر اینکه تمام فکرشان متوجه پختن همبرگر است و از کاروبار چیزی نمی‌دانند.

یکی از دوستانم در هاوایی هنرمند بزرگی است و درآمد بالایی دارد. روزی گوشی‌ام به صدا درآمد و وکیل مادرش بود که به او زنگ زده بود. او می‌خواست تا به دوستم بگوید که 35 هزار دالر پول میراث به دوستم رسیده است. در حقیقت، میراث او بخشی از ماترک این فرد پس از کسر سهم دولت و وکیل بود. با به دست آوردن این پول فکری به سر دوستم زد تا برای افزایش دارایی‌های خویش بخشی از آن را در راه تبلیغات خرج کند. درست دو ماه بعد اطلاعیه رنگی او، یک صفحه کامل از یک مجله گرانقیمت را به خود اختصاص داد. بیشتر ثروتمندان جامعه، خریداران این گونه مجلات بودند. تا سه ماه بعد هم چاپ اطلاعیه دوستم ادامه پیدا کرد اما هیچ سودی به دست نیاورد. متأسفانه روزها گذشت و او همه اموال به دست آمده از میراث‌اش را از دست داد و تصمیم گرفت تا به خاطر ارتکاب اشتباه مجله و ارایه مطالب نادرست آن، از مدیر عامل آن مجله شکایت کند.

داستان دوستم مانند کسانی است که همبرگرهای مزه‌داری می‌پزند، اما راه و رسم کاروبار را بلد نیستند. روزی از دوستم پرسیدم که چه درسی از شکست مالی‌اش گرفته است. او پاسخ گفت: "تبلیغاتگرای احمق، کُلشان فریب کارند." سپس از او پرسیدم که مایل است در صنوف بازاریابی سهم بگیرد یا نخیر؟ آن‌گاه جواب داد: "به هیچ وجه، از خاطر ایکه نی وخت ضیافه دارم نه پیسه ضیافه."

جهان پیرامون ما پر از آدم‌های بااستعداد اما بی‌پول است. بیشتر آنها یا فقیراند و یا با مشکلات مالی دست به گریبان هستند. البته باید بگویم که برخی از آنها هم کار می‌کنند، اما به نسبت فعالیت‌های شان پول بسنده به دست نمی‌آورند. سبب اساسی گرفتاری آنها در دانسته‌های شان نیست بلکه این است که به دام زنده‌گی می‌افتند، به خاطر اینکه از همه مسایل خبر ندارند و تمام شب و روز به فکر متخصص‌شدن در پیشه‌ی خود هستند تا به قول معروف همبرگر مزه‌دارتری بپزند، اما حیف که نمی‌دانند که باید در فروش و عرضه کالا مهارت‌های اساسی را به دست آورند. مک دونالد را در نظر بگیرید، شاید او بهترین تولید کننده همبرگر نباشد، اما در فروش، عرضه و رساندن یک همبرگر معمولی، اصول اولیه و مورد نیاز را رعایت می‌کند تا بهترین عرضه کننده باشد.

آرزوی پدر تحصیل کرده‌ام آن بود که من در کارم یک کارشناس شوم. مطابق با باور او، تخصص بیشتر مساوی با کسب پول بیشتر بود. حتی آن زمان که رییس مافوقش به او گفت که بهتر است دست از کار بکشد، او دست از باور خویش برنداشت و همچنان مرا به سوی متخصص شدن در کارم رهنمایی و تشویق می‌کرد. پدر تحصیل کرده‌ام پس از آن رییس انجمن استادان شد و برای حمایت همه جانبه اعضای انجمن و افزایش منفعت آنها در جامعه تمام کوشش خود را انجام داد، به خاطر اینکه می‌دانست هر یک از اعضا مهارت فوق‌العاده‌یی در کارشان دارند و متخصصان تحصیل کرده‌ی هستند. من و پدرم بیشتر اوقات با هم گفتگو می‌کردیم تا به نتایجی دست یابیم، اما برای من روشن بود که او هرگز نمی‌پذیرد که تخصص بالای افراد فقط نیاز آنها را به حمایت‌های اتحادیه‌های مرتبط بیشتر می‌سازد نه کدام چیز دیگر. این نکته هیچگاه در باورش رخنه نکرد که هر چه بیشتر تخصص پیدا کنی بیشتر زندانی خواهی شد.

توصیه پدر ثروتمندم به من و مایک همیشه این بود که خود را "تربیت کنیم". بسیاری از شرکت‌ها همین روش را در پیش گرفته‌اند. آنها همیشه یک دانشجوی باهوش را از دانشکده بازرگانی پیدا می‌کردند تا به اساس اصول خود "تربیتش کنند" و پس از متخصص شدن، اداره شرکت را به او می‌سپردند. چنین دانشجویانی از یک شرکت به شرکت دیگر انتقال داده می‌شدند تا به طور کامل با جزئیات کار آشنا شوند، به این ترتیب آموزش آنها به یک رشته محدود نمی‌شد. ثروتمندان نیز همین روش این گونه شرکت‌ها را پیروی می‌کنند و بیشتر فرزندان خود و دیگران را به همین طریق آموزش می‌دهند تا "تربیت یابند". به همین خاطر، فرزندان آنها به طور کلی با تمام جزئیات کار آشنا گردیده و سیستم شرکت‌های مختلف را می‌آموزند و درباره ارتباط میان آنها به خوبی آگاه می‌شوند.

برای نسلی که در جریان جنگ جهانی دوم پای به این جهان گذاشتند، انتقال از یک شرکت به شرکت دیگر کار"خسته کننده و بدی" بود. امروزه انجام چنین کاری هوش و زیرکی فرد را نشان می‌دهد. ما در عصری زنده‌گی می‌کنیم که افراد بیشتر کوشش می‌کنند به جای متخصص‌شدن در کار خویش، از شرکتی به شرکت دیگر انتقال داده شوند. به این ترتیب، ما باید به عوض "پول پیداکردن" در جستجوی "یادگیری" باشیم. احتمال دارد در کوتاه مدت با یادگیری اصول و قوانین، درآمد زیادی نداشته باشیم، اما در درازمدت سود سرشاری را نصیب ما می‌کند.

اساسی ترین مهارت های مورد نیاز برای موفقیت:

1. مدیریت گردش پول.
2. مدیریت سیستم‌ها (شامل خودتان و زمانی که با خانواده‌ی‌تان وقت را می‌گذرانید.)
3. مدیریت افراد.

داشتن دو مهارت فروش و بازاریابی از مهم‌ترین مهارت‌های تخصصی است. مهارت بازاریابی یعنی توانایی فروش اجناس به دیگران و ارتباط با سایر افراد به شمول فروشنده، کارمند، رییس، همسر، یا فرزندان. بنابراین، اساسی‌ترین و مهم‌ترین مهارت برای رسیدن به موفقیت یادگیری اصول بازاریابی است. علاوه بر آن، باید سطح مهارت‌های ارتباطی خود را با دیگران نیز بلند ببریم، مهارت‌هایی همچو نوشتن، صحبت‌کردن و مذاکره با دیگران که برای یک زنده‌گی موفقیت‌آمیز بسیار ضروری به نظر می‌رسد. ارتباط با دیگران همان مهارتی است که من همیشه روی آن کار می‌کنم و دوره‌های آموزشی مختلفی را در این زمینه می‌گذرانم و به هدف بلندبردن سطح اطلاعات خود کست‌های آموزشی گوناگونی را تهیه می کنم.

همان گونه که پیشتر برای شما گفتم، پدر تحصیل کرده‌ام با متخصص شدن در کارش سخت‌تر کار می‌کرد و هر چه با تخصص بیشتر کار می‌کرد، در دام زنده‌گی بیش‌تر فرو می‌رفت. و وقتی میزان معاش‌اش افزایش پیدا می‌کرد، طبعا فرصت

پیشرفت را از دست می‌داد. علاوه بر این، پس از آن که کار دولتی‌اش را از دست داد، تازه متوجه شد که تا چه اندازه از نظر تخصص در پیشه‌اش آسیب‌پذیر بوده است. پدر تحصیل کرده‌ام همچو ورزشکاران حرفوی بود که به طور ناگهانی آسیب می‌بینند و یا به علت بلند رفتن سن توانایی بازی را از دست می‌دهند، بنابرین وقتی پدر فقیرم از نظر مالی به وضعیت مطلوبی دست می‌یابد با محدودیت‌های مهارتی خویش برخورد می‌کند. در این زمان، برای او راه برگشتی وجود ندارد و توانایی دوباره شروع کردن را ندارد. تصور می‌کنم بعد از رویدادی که برای پدر تحصیل کرده‌ام رخ داد تمایلش برای عضویت در اتحادیه‌ها بلند رفت و متوجه شد که یک اتحادیه تا چه اندازه می‌تواند برای او مفید باشد.

پدر ثروتمندم همیشه من و مایک را تشویق می‌کرد تا نسبت به هر چیزی معلومات داشته باشیم و با کسانی کار کنیم که از ما باهوش‌تر و زیرک‌تر هستند. و نیز هنگام تشکیل شرکت و جمعیت‌های کاری، افراد باهوش را به کار گیریم. امروزه تشکیل چنین جمعیت‌هایی تحت نام همکاری متخصصان حرفوی یاد می‌گردد. در حال حاضر بیشتر مراجعه‌کننده‌گان من استادان متقاعد هستند که سالانه هزاران دالر درآمد دارند. این قشر غیر از تخصص در پیشه معلمی، مهارت‌هایی در زمینه‌های دیگر نیز به دست آورده‌اند. و به همین سبب، درآمدشان افزایش پیدا کرده است. در حقیقت، آنها همگام با تدریس به کار خرید و فروش و بازاریابی هم می‌پردازند. فکر می‌کنم در میان همه‌ی تخصص‌ها و مهارت‌ها فقط مهارت بازاریابی نقش مهم و ارزشمندی در کار و زنده‌گی دارد. بسیاری از شنیدن جواب "نخیر" هراس دارند، بنابرین در جستجوی یادگیری و به دست آوردن مهارت بازاریابی نمی‌روند و به بسیار سختی این کار را می‌پذیرند. این نکته را خوب بدانید که هر چه هنگام برقراری ارتباط و گفتگو با دیگر اعضای جامعه بر ترس ناشی از عدم پذیرش خود غلبه کنید، زنده‌گی برای‌تان آسان‌تر خواهد شد.

به یاد دارید که چه توصیه‌یی به خبرنگار روزنامه‌ی سنگاپوری، همان خانمی که می‌خواست نویسنده کتاب‌های پرفروش شود، کردم؟ اکنون همان پند را به شما هم می‌دهم. هر چند از نظر فنی، متخصص‌شدن در یک پیشه فواید و امتیازات فراوانی دارد، اما بدون عیب هم نخواهد بود. دوستان بااستعداد زیادی اطراف خود دارم که در برقراری ارتباط با دیگران مهارت مورد نیاز را ندارند، در نتیجه درآمد خوبی هم به دست نمی‌آورند. من هم به آنها توصیه می‌کنم تا حداقل به مدت یک سال یک دوره آموزش بازاریابی ببینند. به خاطر اینکه این کار باعث می‌شود تا علیرغم اینکه در طول آن سال درآمدی نداشته باشند، اما می‌توانند مهارت‌های ارتباط با دیگران را در درون خود تقویت کرده و با این روش از فرصت به دست آمده به سود خویش استفاده نمایند.

اگر از این مسئله هم بگذریم، ما باید معلم خوبی باشیم تا بتوانیم فروشنده و بازاریاب زبردستی شویم و برای ثروتمندشدن باید مهارت پول پیداکردن را یاد بگیریم و در عین حال بر مردم ببخشیم. وقتی مهارت بخشیدن و دریافت‌کردن در میان نباشد با مشکلات مالی و حرفوی رو به رو خواهیم شد. من بسیاری از کسان را می‌شناسم که نه شاگرد خوبی هستند و نه معلم خوبی، بنابرین همیشه جیب‌شان بدون پول است.

پدران من هر دو انسان‌های بخشنده‌یی بودند. هر دوی آنها در ابتدا می‌بخشیدند و با تدریس ثابت می‌کردند که در امر بخشش گشاده دست هستند و هر چه بیشتر می‌بخشیدند، به همان میزان هم بیشتر روزی دریافت می‌کردند، اما میان بخشش آنها یک تفاوت آشکار وجود داشت. پدر ثروتمندم از ثروت خود مبلغ زیادی را به کلیسا، بنیادهای امور خیریه و مؤسساتی که خودش تأسیس کرده بود می بخشید و خوب می‌دانست که انفاق از دارایی‌هایش روزی‌اش را دو برابر می‌سازد. بخشیدن پول یکی از رازهای بیشتر خانواده‌های ثروتمند است. به همین علت می‌بینیم که بنیاد راکفلر و بنیاد فورد تأسیس شدند. چنین بنیادهایی از ثروت پولداران استفاده می‌کنند و آن را افزایش می‌دهند، بنابراین پول آنها در کل زنده‌گی در حال گردش است و تنها در امور خیریه به مصرف می‌رسد.

پدر تحصیل کرده ام همیشه می‌گفت : "هر وقت پیسه ضیافه‌گی دارم او رَ به دیگرا می‌بخشم." اما مشکل این جا بود که هیچ وقت پول او اضافه نمی‌آمد، بنابرین شب و روز دنبال یک لقمه نان خود را به آب و آتش می زد. بدبختانه او روی شعاری متمرکز بود که می‌گفت: "دریافت کن، بعد ببخش." در حالی که باید شعار مهمتری همچو "ببخش تا به دست آوری" را سرمشق کاروبار و زنده‌گی‌اش قرار می‌داد.

در نتیجه، من ترکیبی از دو پدر تحصیل کرده و ثروتمند هستم. بخشی از وجودم یک سرمایه‌دار بسیار باراده است که عاشق بازی پول پیداکردن است و بخش دیگرم یک استاد بسیار وظیفه شناس است که از اختلاف طبقاتی میان ثروتمندان و فقرا به شدت رنج می‌برد و به باور من، مسوول یا عامل اصلی این اختلاف طبقاتی، نظام آموزشی سنتی ما می‌باشد.

فصل هشتم

غلبه بر موانع

از آن لحظه‌یی که انسان‌ها با مطالعه و یادگیری بر سطح سواد مالی خود افزوده‌اند سعی در رسیدن به استقلال مالی داشته‌اند، اما موانع بی‌شماری سر راه آنها قرار دارد. در حقیقت، پنج عامل اساسی مانع می‌شود و عرصه را برای آنها تنگ می‌کند تا نتوانند بر دارایی‌های خویش افزوده و گردش پول متوازنی داشته باشند.

جمع‌آوری اندوخته‌های بسیار برای آینده همان عاملی است که انسان‌ها را از بند آزاد می‌سازد تا به زنده‌گی رویایی خویش بپردازند و به آرزوهای بزرگ‌شان دست پیدا کنند و فکر و دغدغه کار تمام وقت را به هدف پرداخت صورت حساب‌ها از سر بیرون نمایند. پنج عامل اساسی به ترتیب زیر است:

1. ترس
2. بدبینی
3. تنبلی
4. عادت‌های غلط
5. تکبر یا خود بزرگ بینی

عامل اول: مبارزه با ترس از دست دادن سرمایه

تا هم اکنون کسی را به چشم سر ندیده‌ام که عاشق از دست دادن پولش باشد و در دوران زنده‌گی‌ام هیچ گاه با ثروتمندی برخورد نکرده‌ام که هیچ وقت مزه تلخ از دست‌دادن سرمایه‌اش را نچشیده باشد، اما در میان همه آدم‌ها با افراد فقیر فراوانی برخورد کرده‌ام که هرگز یک سِنت هم از دست نداده‌اند. این یعنی سرمایه‌گذاری!

ترس از دست دادن پول و سرمایه، ترسی است کاملا واقعی. حتی ثروتمندان جامعه نیز مانند همه آدم‌ها دچار چنین ترسی هستند، اما ترس عامل اصلی مشکلات مردم نیست، بلکه مبارزه با آن امر بسیار مهمتری است که باید با آگاهی کافی از موضوع با ترس از دست دادن سرمایه خویش به جنگ بپردازیم. زنده‌گی ما انسان‌ها همواری‌ها و ناهمواری‌های فراوانی دارد که مبارزه با ترس ناشی از آنها مانند مبارزه با ترس ناشی از خالی شدن جیب ما می‌تواند باعث حفظ توازن در زنده‌گی شود. تفاوت آشکار میان نادار و دارا در آن است که آنها هر کدام به روش خود ترس را مهار می‌کنند.

ترسو یا بزدل بودن یک نقیصه یا عیب نیست. در حقیقت، وقتی حرف پول به میان می‌آید بد نیست بزدل باشیم. همه ما

گاهی قهرمان میدان جنگ می‌شویم و گاهی نیز مانند آدم‌های بزدل فرار را به قرار ترجیح می‌دهیم. همسر دوستم، از جمله‌ی مراقبین صحی بخش حالات اضطراری یک شفاخانه است و تا خون را می‌بیند، به سرعت دست به کار می‌شود، اما تا خواستم با او در مورد سرمایه‌گذاری گفتگو نمایم، درنگ نکرد و از پیش من گریخت. من نقطه مخالف او هستم و تا چشمم به سرخی خون می‌افتد، خود را می‌بازم.

پدر ثروتمندم خوب می‌دانست که من بدون هیچ دلیلی از پول می‌ترسم. او می‌گفت: "ما بری بعضی کَسا ترسناک هستیم و بری بعضی کسای دیگه پول یک چیز ترسناک است، اما باید بفامیم که ترسِ هر دویش الایی است."

او برای آزادی از ترس بی‌اساس "ضرر مالی" نسخه‌یی ارایه می‌نمود و می‌گفت: "اگه از خطر کدن می‌ترسی، باز زودی کده خطر کو."

به همین دلیل بانک‌ها به مردم توصیه می‌کنند که از همان بچه‌گی پس‌اندازکردن را آغاز کنیم تا به سوی ثروتمندشدن قدم برداریم. بین فردی که کار و کوشش را از بیست ساله‌گی شروع می‌کند و فردی که تا سی ساله‌گی دست روی دست می‌گذارد، آن وقت یادش می‌آید که کار نماید، تفاوت زیادی وجود دارد، اما من فعلاً در این مورد صحبتی نمی‌کنم.

ربح مرکب یکی از عجایب جهان محسوب می‌شود و در تاریخ خریداری جزیره منهاتان به عنوان شیرین‌ترین معامله ثبت گردیده است. در ضمن خریدار بابت بیست و چهار دالر و تقدیم مجموعه‌یی از اجناس بی‌ارزش صاحب نیویورک شد. اگر آن بیست و چهار دالر را با سود سالی هشت درصد در بانک پس‌انداز کرده بودند، تا سال 1995 به بیش از بیست و هشت میلیارد دالر می‌رسید، در آن صورت هم می‌توانستند منهاتان را دوباره خریداری نمایند و هم می‌توانستند با باقیمانده پول لس‌آنجلس را به قیمت زمین‌ها و جایدادهای تصویب شده در سال 1995 خریداری کنند. این بدان معنی است که بیست و چهار دالر آن روز بسیار بیشتر از نیویورک امروز ارزش داشت.

همسایه‌ی ما کارمند یک شرکت بزرگ کمپیوتری است. او تجربه کاری بیست و پنج ساله در آنجا دارد و طی پنج سال آخر کارمندی، شرکت مورد نظر را با چهار میلیون دالر که از طریق پول باز خریدی قانون 401 تقاعدی نصیب او می‌شود ترک خواهد کرد. این پول در سهام دو جانبه که از رشد بالایی برخوردار است، سرمایه‌گذاری خواهد شد و سود ناشی از آن به اوراق قرضه و اوراق‌بهادار دولتی تبدیل می‌شود. همسایه ما در پنجاه و پنج ساله‌گی متقاعد می‌شود و در گردش پول غیر قابل پیش بینی خویش که سالی 300 هزار دالر بیشتر از معاش اوست سرمایه فراوانی به دست خواهد آورد.

بنابرین، حتی اگر از خطرکردن و ضرر و تاوان مالی متنفر هم باشید، باز هم پای‌تان گیر است و باید از همین اکنون آغاز کنید و برای دوران تقاعدی خویش برنامه‌ریزی نمایید. بهتر است قبل از هر سرمایه‌گذاری، یک برنامه نویس اقتصادی بر فعالیت‌های تان نظارت داشته باشد و رهنمایی‌های مورد نیاز را به شما ارایه نماید. اکنون اگر وقت تنگ باشد و شما بخواهید زودتر متقاعد شوید، نقشه و برنامه‌تان چه خواهد بود؟ چطور میخواهید بر ترس ناشی از ضرر و تاوان مالی خود غلبه کنید؟

پدر فقیرم به همین گونه دست روی دست گذاشت و در این مورد کاری نکرد، یعنی همیشه خود را به کوچه حسن چپ می‌زد و به دنبال راه حلی بود. برخلاف او، پدر ثروتمندم همیشه به من توصیه می‌کرد تا همان کاری را انجام بدهم که تگزاسی‌ها می‌کردند. او همیشه می‌گفت : "تگزاس و تگزاسی‌ها رَ بسیار خوشم دارم. دَ تگزاس کُلِ چیز کلانتر ست؛ تگزاسی‌ها وختی دَ یک مسابقه برنده میشن، جایزه ی کلان‌تر میگیرن و وقتی می‌بازن، زمین و زمان سرشان خراب میشه."

پرسیدم: " اونا باختنَ بسیار دوزد دارن؟"

پدر ثروتمندم گفت: "مه ایره نگفتم. کدام نفر دَ دنیا از باختن خوشش میایه یا او رَ دوزد داره. تو بری مه یک بازنده سرمست نشان بتی، بعد مام یک بازنده نشانت میتم. شیوه برخورد تگزاسی‌ها د مورد خطر کدن، کسب مفاد و شکست بری مه بسیار جالب است. وختی دَ شیوه زنده‌گی‌شان سیل میکنم، بسیار بریم دلچسپ ست. اونا کدی چشمای باز زنده‌گی میکنن و سرچپه آدمای اطراف ما که تا نوبت به پیسه میرسه رقم مادرکیکا دَ دَرزای دیوالا پُوت میشن، نمی‌ترسن. تابالی توجه کدی وختی نور روی مادر کیکا میفته از ترس می‌گریزن، دقیقن رقم امو آدمایی که وختی دکاندار نزدیک خانه‌شان یک سنت از پولشانه کم می‌کنه، ناله و نفرین از دانشان سرازیر می‌شه."

پدر ثروتمندم به توضیحاتش ادامه داد و گفت: " طرز برخورد تگزاسی‌ها دَ مورد مسایل زنده‌گی واقعاً بریم دلچسپ ست، اونا وختی برنده میشن، افتخار می‌کنن و وختی که ناکام می‌مانن، بازم با افتخار سر خوده بلند نگا می‌کنن. یک مَتَل تگزاسی میگه که " اگه قرار ست که ورشکسته شوی، سم صحیح‌واری ورشکسته شو." اونا منتظر نمی‌مانن که حتی یک پنی هم از دست بتن، اما یک دفه اطرافیانت سیل کو که از ضرر مالی وحشت دارن، از خاطرِ ایکه بری باختن کودم چیزی دَ دسترخان ندارن."

پدر ثروتمندم همیشه به من و مایک می‌گفت که مردم عادت کرده‌اند تا کارها را با احتیاط صد درصد انجام دهند و خیال خطرکردن را از ذهن خویش پاک می‌کنند، به همین سبب پی هم با شکست رو به رو می‌شوند. به گفته او:" مردم تا اندازه‌یی از باختن وحشت دارن که بالاخره هم می‌بازن."

فران تارکنتون بزرگ‌ترین بازیکن خط حمله فوتبال کشور، همین تعبیر را به شکلی دیگر بیان کرده و می‌گوید: "بردن یعنی نهراسیدن از باخت."

تجربه‌هایم به من ثابت می‌سازند که در پشت هر شکستی یک پیروزی پنهان است. پیش از اینکه بایسیکل‌دوانی را یاد بگیرم، بارها و بارها بر زمین خوردم. حتی تا اکنون ندیده‌ام که یک بازیکن گلف همه‌ی توپ‌هایش را داخل چقوری‌ها بیندازد. هیچ وقت ندیده‌ام که همه دلباخته‌گان به معشوق و یار خویش برسند و قلب هیچ یک نشکسته باشد و هیچ وقت ثروتمندی را ندیده‌ام که در زنده‌گی مزه شکست مالی را نچشیده باشد.

بدین ترتیب، رنجی که انسان‌ها از نبود پول در زنده‌گی می‌کشند، بسیار بیشتر از خوشحالی ثروتمندبودن است. ضرب المثل جالب دیگری از تگزاسی‌ها می گوید: "آرزوی کوچ به بهشت برای همه هست، اما کسی آرزوی مرگ نمی‌کند." درست مثل آدم‌هایی که از یک طرف عاشق ثروتمندشدن هستند، اما از تاوان مالی در هراس هستند.

پدر ثروتمندم حکایت‌های زیادی از سفر تگزاس برای من و مایک تعریف می‌کرد. او هر بار که می‌خواست معامله‌ی مهمی انجام دهد و نگرانی وجودش را فرا می‌گرفت و یا همه‌ی قرض‌هایش را با کوشش فراوان پرداخت می‌کرد و سایر فعالیت‌های خویش را آغاز می‌نمود من و مایک را با خاطرات زیبایش سرگرم می‌کرد. با بیان خاطراتش در وجود خود قدرت زیادی احساس می‌کرد، به خاطر اینکه لحظاتی از زنده‌گی‌اش را به یاد می‌آورد که با کوشش خسته‌گی ناپذیر یک ضرر مالی را به یک پیروزی تبدیل کرده بود.

به باور پدر ثروتمندم این شکست است که دل انسان را قوی می‌سازد و به این ترتیب انسان، قوی و هوشمندتر عمل می‌نماید. البته علاقه‌یی به باختن نداشت، اما هر شکست به او این مطلب را می‌رساند که او کیست و به چه دلیل شکست خورده است. در حقیقت شکست برای او پیروزی به شمار می‌آمد، به همین سبب هم، او همواره برنده هر میدانی بود و دیگران بازنده. او با دید مثبت به شکست نگاه می‌کرد و همین امر به او جرأت می‌داد که هر گاه دیگران میدان را خالی می‌کنند، او وارد میدان شود و برنده بودن خود را اعلام کند. او می‌گفت:" تگزاسی‌ها رَ دوزد دارم از خاطر ایکه سال ها پیش، از شکست پیروزی جور کدن و سرزمین شانه تبدیل به یک منطقه توریستی کدن تا میلیونر شون."

اکنون می‌توانم بگویم که از میان جملاتی که پدر ثروتمندم برای ما می‌گفت ارزشمندترین شان همین‌ها هستند: " اگه تگزاسی‌ها شکست بخوردن باز او وخت کالای سیاه نمی‌پوشن، بلکه از امی شکست ها، فرصتای سرنوشت ساز برای خو می‌سازن و بری رسیدن به پیروزی انگیزه بیشتری پیدا می‌کنن، اما فقط تگزاسی ها نیستن که می‌تانن از این شیوه کار بگیرن بلکه کُلِ اشخاص برنده همی شیوه رَ تعقیب می‌کنن."

پیشتر یادآور شدم که زمین خوردن با بایسیکل، بخشی از آموزش بایسیکل دوانی است. به یاد دارم که هر بار زمین خوردن به من قدرتی می‌بخشید که بلند شوم و با اراده‌ی قویتر به پیش بروم. باز هم پیشتر گفتم که تاکنون به چسم سر ندیده‌ام که یک بازیکن گلف تمام توپ‌هایش را در چقوری‌های مورد نظر بیندازد. باید بدانید که برای یک گلف‌باز حرفوی به خطا رفتن توپ به معنای باخت در مسابقه نیست، بلکه او برای درست ضربه زدن قویتر عمل می‌کند، بنابرین باخت او را به کوشش وا می‌دارد و امتیازش را بالا می‌برد. شکست برای برنده یعنی انگیزه و برای بازنده یعنی آخر خط.

جان دی. راکفلر ابراز می دارد: "همیشه همه‌ی تلاشم این بود که از میان شکست های زنده‌گی ام فرصت پیروزی خلق کنم."

من نیز به عنوان یک جاپانی- امریکایی، به جرأت گفته می‌توانم که من همین شیوه را در زنده‌گی به کار می‌گیرم. بسیاری

از مردم جهان فکر می‌کنند که امریکا عامل اصلی حادثه پرل هاربر بود اما اگر از من بپرسید برای شما می‌گویم که گناهکار اصلی خود جاپانی‌ها بودند. پیشنهاد من این است که فلم سینمایی تورا، تورا، تورا را تماشا کنید تا متوجه حرف من شوید. یک فرمانده جاپانی پس از جنگ دچار افسرده‌گی می‌شود، اما به افرادش که غرق شادی هستند، می‌گوید: "تمام ترسم از اِی است که یک روز بفامیم که تابالی خَو بودیم و انمیالی از خَو خیستیم." پسانترها جمله "پرا هاربر یادتان نره" تبدیل به شعار مظاهره کننده‌گان شد و به گوش همه مردم جهان رسید. جاپانی‌ها پیروز شدند و با پیروزی خود بزرگ‌ترین شکست امریکایی‌ها را رقم زدند و زمینه پیروزی‌های بعدی را ایجاد کردند. این شکست، خود نوعی پیروزی برای امریکایی‌ها بود؛ به خاطر اینکه قدرت فراوانی به آنها بخشید و پسانترها همین شکست باعث شد تا امریکا به ابر قدرت جهانی تبدیل گردد.

شکست، جان تازه‌یی به برنده می‌بخشد اما ابزار بر باد شدن بازنده را نیز فراهم می‌کند و این بزرگ‌ترین راز برنده‌هاست که هیچ بازنده‌یی از آن آگاه نیست. مهمترین راز یک برنده این است که شکست را پیش زمینه پیروزی می‌داند و پیروزی یعنی نترسیدن از شکست. گفته‌ی فران تارکنتون را به یاد می آورید که می‌گفت: "بردن یعنی نهراسیدن از باخت." افرادی مانند او ذره‌یی به ترس نمی‌اندیشند، به خاطر اینکه می‌دانند چه شخصیتی و طرز تفکری در مورد ترس دارند. آنها شکست را خوش ندارند و به همین دلیل می‌دانند که شکست فقط جان تازه‌یی به آنها می‌بخشد تا بهتر عمل کنند. توجه داشته باشید که میان نفرت از شکست و ترس از آن، از زمین تا آسمان فرق وجود دارد. ترس از نبود پول باعث م شود تا بیشتر آدم‌ها، نفرت از شکست را بسیار بیشتر از دیگران از دست بدهند. این گونه افراد از نگاه مالی کوشش می‌کنند تا یک زنده‌گی مصون و آینده‌ساز برای خود فراهم کنند، مثلاً خانه‌های کلان و موترهای شیک و نو خریداری می‌کنند اما هیچ گاهی پول‌شانرا سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. دلیل اصلی رخداد مشکلات مالی برای بیشتر از نود درصد مردم امریکا این است که فقط به از دست دادن پول می‌اندیشند و هرگز کوششی برای بُردن از خود نشان نمی‌دهند.

آنها در این گونه اوقات نزد برنامه‌نویسان مالی، محاسب ها و یا سهمداران رفته و اسهام متوازن خریداری می‌کن‌ند. بیشتر آنها، پول زیادی را برای خریداری نرم افزارها و برنامه‌های کمپیوتری، اسهام با سود کم و اسهام چند جانبه خرچ می‌نمایند و از میان بسیاری مردم، تعداد کمی اقدام به خریداری اسهام شخصی می‌کنند. ظاهرا خرید اسهام بدین طریق عاقلانه و آینده‌ساز است، اما معامله پرمنفعتی نخواهد بود. وقتی بدین شکل معامله می‌کنیم، در حقیقت خود را از باختن دور نگه می‌داریم.

لطفاً از گفته‌هایم برداشت اشتباه نکنید. شاید این روش سرمایه‌گذاری نسبت به راه های دیگری که هفتاد درصد مردم انگشت روی آن می‌گذارند بسیار مناسب‌تر باشد؛ البته باید گفت که رقم سرمایه کمی هراس‌آور است. به هر حال، تمایل به سرمایه‌گذاری مطمئن بسیار عاقلانه‌تر از آن است که سرمایه‌گذاری را به طور کلی رها کنیم. سرمایه‌گذاری مطمئن برای آن تعداد از مردم که عاشق ساختن آینده‌یی روشن هستند، بهترین گزینه به شمار می‌آید، اما سرمایه‌داران موفق هیچ

گاهی به دنبال توازن محض در سرمایه‌گذاری نمی‌باشند. اگر بودجه شما کم است و خیال ثروتمند شدن هم فکرتان را به خود مصروف داشته است، ابتدا باید عنصر "تمرکز" را در خود بیابید و در این راه، "توازن" هیچ تاثیری ندارد. کمی به اطراف تان نگاه کنید و مردم موفق را بیابید تا متوجه شوید که آنها در ابتدای راه توازن نداشته‌اند. انسان‌هایی که بارشان پر از توازن است، به هیچ جایی نمی‌رسند و معمولا دَور خود دَور می‌زنند. به هدف پیشرفت در زنده‌گی ابتدا باید عنصر "توازن" را دور بیندازید. بسنده است که گاهگاهی دوران کودکی خود را به یاد بیاورید، همان لحظاتی که چندین بار زمین خوردید تا راه‌رفتن را یاد بگیرید.

توماس ادیسون عنصر "تونا" را دور انداخته بود و روی کارش "تمرکز" داشت. بیل گیتس نیز مانند او عمل می‌نمود. دونالد ترامپ و جورج سوروس نیز عملکردی مشابه داشتند. جورج پاتن کوشش کرد تا در میدان جنگ تانک‌ها را پراکنده نکند، بلکه همه را متمرکز سازد و برای حمله به آلمان‌ها از نقاط ضعف‌شان استفاده نماید. یادتان می‌آید چه بلایی سر فرانسه در میدان جنگ آمد. در حقیقت، نیروهای خود را در طول خط میدان ماژینو پراکنده نمود و نابودی‌اش را با دست خود رقم زد.

حالا اگر ذره‌یی در دل آرزوی ثروتمندشدن را دارید روی نکته‌ی که ذکر کردم تمرکز کنید. یک ضرب المثل قدیمی می‌گوید:"همه تخم‌هایتان را در یک سبد نگه ندارید." اما من می‌گویم که تعداد زیادی از تخم مرغ‌های‌تان را در یک سبد محدود بگذارید. هیچ وقت دنباله‌رو اقشار متوسط جامعه و خانواده های کم درآمد نباشید، به خاطر اینکه آنها تخم مرغ های کم را در سبدهای متعدد جای می‌دهند.

اگر ترس از دست دادن هر چیزی در دل‌تان رخنه کرده است، معطل نشوید و به دنبال همان راه‌های بدون خطر بروید. اگر باختن و از دست دادن باعث به وجود آمدن احساس ضعف در شما می‌شود، پس همچنان با احتیاط گام بردارید و سرمایه‌گذاری‌های متوازن را انتخاب کنید. اگر سن شما از بیست و پنج ساله‌گی گذشته است و هنوز ترس جزیی از سرشت‌تان به شمار می‌رود دیگر به فکر تغییر خود نباشید و احتیاط خود را افزایش دهید، اما هرچه زود تر خطرکردن را آغاز کنید. پیشنهاد من برای شما این است که از جای خویش برخیزید و سرمایه‌های کوچک خویش را روی هم بگذارید، به خاطر اینکه این کار وقت‌گیر است.

اگر هم منتظر نشسته‌اید تا خود را از "مسابقه خرگوشی" رها سازید، قطعاً اولین پرسشی که از خود خواهید پرسید، این است: "اگه شکست خوردم باز چی کنم؟" در صورتی که شکست انگیزه پیروزی را در سرشت شما شعله ورتر می‌سازد، احتمالش زیاد است که بتوانید مسافر جاده پیروزی باشید، البته احتمال دارد! اگر شکست باعث ناامیدی و دلسردی در شما شود و روحیه‌تان را از دست بدهید، بدون هیچ شکی همان شخص بزدلی هستید که در لحظات سخت وقتی چیزی مطابق میل تان نیست، با وکیل‌تان در تماس می‌شوید تا پرونده دادخواست‌تان را تهیه نماید. بنابراین احتیاط کنید و به کار روزمره خود بپردازید و یا اوراق قرضه و اسهام خریداری نمایید، اما از یاد نبرید که در این نوع سرمایه‌گذاری‌ها هم باید خطر کنید.

اما تشویش نداشته باشید، به خاطر اینکه این از دیگر سرمایه‌گذاری ها مطمئن‌تراست.

من با اشاراتی به تگزاسی‌ها و فران تارکنتون توضیحات کامل را در این رابطه به شما دادم، به خاطر اینکه افزایش سرمایه کار ساده‌ی نیست. علاوه برین، نیازی هم به تحصیلات ندارد. حتی کسی که از تحصیلات پایینی برخوردار می‌باشد، نیز می‌تواند دست به سرمایه‌گذاری بزند، اما متوجه باشید که اگر بخواهید با بودجه کم سرمایه‌گذاری کنید، باید مهارت، صبر و شکیبایی را پیشه خود سازید. بازنده‌ها همواره از شکست می‌گریزند، در حالی که همین شکست است که از یک بازنده، برنده می‌سازد. بد نیست گاهی داستان المو را در ذهن‌تان مرور کنید.

عامل دوم: مبارزه با بدبینی

"آسمان سرِ ما چپه میشه، آسمان سرِ ما چپه میشه." بیشتر ما، داستان "چوچه مرغ کوچک" را می‌دانیم. او به سوی حویلی خانه می‌رود و فریاد زنان از اتفاقی که قرار است رخ دهد مردم را آگاه می‌سازد. همه‌ی ما افراد زیادی را دیده‌ایم که به شیوه چوچه مرغ کوچک عمل می‌کنند، اما باید بدانیم که چوچه مرغ کوچک در سرشت همه ما زنده‌گی می‌کند. همان گونه که پیشتر برای شما گفتم، بدبینی یکی از همان چوچه مرغ‌های کوچک است. همه‌ی ما زمانی که می‌ترسیم و یا شک را به افکارمان راه می‌دهیم، تبدیل به یک چوچه مرغ کوچک می‌شویم. شک در سرشت و درون همه ما زنده‌گی می‌کند. مثلاً گاهی می‌گوییم "من باهوش نیستم، مه آدم خوبی نیستم، او از مه بهتر ست." در بیشتر اوقات، همین شک ما را فلج می‌سازد و آنگاه از خود می‌پرسیم: "چی می شد اگه؟" به طور مثال می‌پرسیم: "اگه مه سرمایه‌گذاری کنم و بادیش اقتصاد کشور خراب شده بوره، باز چی خاد شد؟" یا " اگه سرِ کاروبار خود نظارت کده نتانم و بادیش ورشکسته شوم، باز او وخت چی قسم پیسه‌یی که سرمایه‌گذاری کدوم رَ برگردانم؟" و نیز " اگه کارا مطابق با نقشه‌یی که جور کده بودم پیش نره، باز چی میشه؟" هر یک از ما دوستان و خویشان دوست‌داشتنی‌یی داریم که بدون پرسش سوال، پی هم نقاط ضعف ما را به یادمان می‌آورند. مثلاً می‌گویند: "چرا فکر می کنی که اِی کاره کده میتانی، اگه مفکوریت خوب بود کُلَه‌گی همو کاره می‌کدن، اگه گپه مه رَ می‌شنوی دَ اِی چیزا هیچ فکر نکو، خودتم هیچ نمی‌فامی چی میگی."

این اظهار نظرهای آمیخته با شک گاهی آن چنان در سرشت ما دودلی و ترس را به وجود می‌آورند که عملاً ما را از انجام هر کاری باز می‌دارد. گاهی دچار نگرانی‌های وحشتناک می‌شویم. گاهی از خواب و خوراک می‌افتیم و راه پیشرفت به روی ما بسته می‌شود. از همین خاطر، حاشیه‌ی امن را بر می‌گزینیم و هر فرصت طلایی که آغوش خود را به سوی ما باز می‌کند را از دست می‌دهیم. ما به چشم خود پیشرفت زنده‌گی را مشاهده می‌کنیم اما قدرت حرکت از ما گرفته شده است و پاهای ما سست و کرخت گشته است، گویا دیوار کلانی سر راه ما سر بیرون آورده است، بنابرین همان جا که هستیم می‌مانیم. همه ما دست کم تجربه چنین حالتی را در زنده‌گی داریم و برخی‌ها هم بیشتر از دیگران سرگردان پشت موانع مسیرشان دور خود می‌چرخند.

پیتر لینچ، مشهورترین سهمدار بازار بورس چند جانبه فیدلیتی ماجلان می‌گوید: "وختی آسمان سر ما چپه میشه، آوازایی به عنوان هشدار دَ گوش می رسه که کُلَه‌گی او رَ می‌شنویم."

لینچ به رخدادهای سال 1950 اشاره می‌کند که بیشتر گزارشگران اخبار از جنگ هسته‌یی صحبت می‌کردند، تا جاییکه مردم وحشت‌زده پناهگاه‌های امن در مقابل تشعشعات هسته‌یی ساختند و مواد غذایی و آب آشامیدنی برای خود ذخیره کردند. اگر آن روزها همین مردم ساده دل به گزافه گویی‌ها و دروغ‌های دولت تن نداده بودند و دارایی خود را به جای خرج کردن به منظور ساختن پناهگاه‌ها، در شرکتی سرمایه‌گذاری می‌کردند، هم اکنون نان شان چرب بود.

چند سال پیش به دلیل شورش‌های پی هم در شهر لس آنجلس ناگهان فروش اسلحه در سراسر کشور افزایش یافت. هم زمان با ناامنی‌های آن زمان، یک تن از اهالی ایالت واشنگتن با مصرف گوشت همبرگر خام جانش را از دست داد و ریاست صحت آریزونا به همه‌ی رستورانت‌ها دستور داد تا به هیچ وجه گوشت خام و ناپخته را به دسترس مشتری قرار ندهند. پس از آن، یک شرکت تولیدی دوا یک پیام بازرگانی از مردم مبتلا به مرض آنفلونزا تهیه کرد و آن را در تلویزیون نشر کرد. زمان پخش این پیام بازرگانی در ماه فبروری بود و آمار افراد مبتلا به ریزش پس از آن افزایش یافت، در نتیجه فروش دواهای مربوط به ریزش افزایش پیدا کرد.

بیشتر مردم هنگام گام برداشتن به سوی سرمایه‌گذاری تبدیل به چوچه مرغ کوچک می‌شوند که این طرف و آن طرف می‌دوند و بی‌اختیار فریاد می‌زنند: "آسمان سرِ ما چپه میشه، آسمان سرِ ما چپه میشه!" و از همین خاطر می‌بینیم که آنها همیشه با مشکلات مالی دست به گریبان هستند. بدبختانه قدرت چوچه مرغ‌های کوچک پنهان در درون ما بسیار زیاد است. هر یک از ما یک چوچه مرغ کوچک هستیم. معمولاً هنگام سرمایه‌گذاری باید به گونه‌یی دست به کار شویم که شایعات روی عقایدمان تاثیر نگذاشته و ترس ما را دچار شک نکند.

یکی از دوستانم به نام ریچارد در سال 1992 از بوستون به فونیکس سفر کرد تا به دیدار من و همسرم بیاید. وقتی فعالیت‌های ما را در زمینه اسهام و دارایی‌های غیرمنقول به چشم سر دید، واقعاً هوش از سرش پریده بود. دارایی‌های غیر منقول در فونیکس قیمت ناامید کننده‌یی داشت. تقریباً دو روز در بر گرفت تا به او ثابت سازیم که افکار و برنامه‌ریزی های ما فرصت‌های عالی را برای گردش پول اساسی و افزایش سرمایه می‌آفریند.

من و همسرم صاحب کدام شرکت رهنمای معاملات نبودیم. ما سرمایه گذارانی بسیار جدی و پرتلاش بودیم. یکی از روزها، یک واحد آپارتمان را در منطقه‌یی دور از مرکز شهر شناسایی کردیم و به دفتر رهنمای معاملات زنگ زدیم و دوست ما همان بعد از ظهر آن را خریداری نمود. قیمت هر واحد شهری در آن آپارتمان مبلغ 42 هزار دالر بود در صورتی که واحدهای مشابه آن را به مبلغ 65 هزار دالر فروخته بودند. دوست ما واقعا از این معامله خرسند بود. او هیجان زده به بوستون برگشت. دو هفته بعد، دفتر رهنمای معاملات به ما زنگ زد و گفت که دوست ما از این معامله منصرف شده و

قصد پس‌دادن آن را دارد. بدون درنگ با او در تماس شدم تا سبب این کارش را بپرسم. دوستم در پاسخ گفت که با همسایگانش صحبت کرده و آنها شک را به دلش انداخته‌اند که خانه را گران خریده است.

وقتی از ریچارد پرسیدم که آیا همسایگانش سرمایه‌گذار هستند یا نخیر، او پاسخ داد: "نی" و وقتی از او پرسیدم که چرا حرف آنها را به همین راحتی می‌پذیرد، او حالت تدافعی به خود گرفت و گفت که می‌خواهد هوشیارانه‌تر عمل کند.

پس از مدتی، دگرگونی‌هایی در اوضاع بازار املاک و دارایی‌های غیرمنقول فونیکس به وجود آمد و اوایل سال 1994 آن واحد کوچک به مبلغ 1000 دالر به کرایه داده شد و کرایه همان واحد در فصل زمستان هر ماه 2500 دالر بود. سپس ارزش همان ملک مورد نظر در سال 1995 به 95 هزار دالر رسید، در حالیکه سه سال پیش می‌توانستیم تنها با 5000 دالر قباله‌ی همان خانه را به نام خود کرد. دوستم می‌توانست با خرید آن واحد آپارتمانی، نخستین گام را برای رهایی از "مسابقه خرگوشی" بردارد. هم اکنون نیز هیچ کاری برای آینده خویش نکرده است، در حالی‌که در فونیکس باز هم معاملات شیرینی صورت می‌گیرد و فقط بسنده است با دقت بیشتری دست به کار شویم.

وقتی ریچارد پای خود را پس کشید، تعجب نکردم. به این کار می‌گویند"پشیمانی خریدار" که همه را به دام می‌اندازد. در واقع چوچه مرغ کوچک برنده می‌شود و یکی از بخت‌های آزادی را از دست ما می دزدد. حالا نمونه دیگری را برای شما می‌گویم. یک روز، بخش کوچکی از دارایی‌های خویش را به جای سرمایه‌گذاری روی سی دی، برداشتم و روی امتیاز گروی مالیاتی سرمایه‌گذاری نمودم و سالی شانزده درصد به سرمایه‌ام افزودم که نسبت به پنج درصد سود بانکی برتری بیشتری داشت. امتیازات گروی تحت حمایت دفاتر رهنمای معاملات بود و صحت آن تضمین می‌شد.

علاوه بر این، تحت نظر قانون ایالتی تطبیق می‌شد و در مقایسه با دیگر بانک‌ها بهتر عمل می‌کرد. هر روز مردم بیشتری به کارشان اطمینان پیدا می‌کردند. تنها مشکل موجود این بود که چگونه این امتیازها را دوباره به پول تبدیل کنیم، بنابراین من امتیازهای خریداری شده را مثل سی دی، دو تا هفت ساله در نظر می‌گرفتم. هرگاه در مورد خرید امتیازها با دیگران به خصوص سرمایه‌گذاران سی دی صحبت می‌کنم، بدون هیچ کجروی به من می‌گویند که خطر بزرگی کرده ام و شک را به جانم می اندازند. سپس برای من هزاران دلیل می‌آورند تا ثابت سازند که کارم چیزی غیر از یک اشتباه نبوده است و وقتی از آنها می‌پرسم که بر اساس چه بنیادی چنین انتقادی را از من می‌کنند، در جواب پرسشم می‌گویند که منبع معلوماتی‌شان یک دوست و یا یک مجله سرمایه‌گذاری بوده است.

چنین افرادی هرگز تا یک متری کاری که من کرده بودم نرفته اند و جالب این جاست که از من هم انتقاد می‌کنند و می‌گویند که نباید دست به این کار می‌زدم. من راهم را آغاز کردم و شانزده درصد مفاد نصیبم شد. اما آنهایی که فقط با شک و گمان قدم بر می‌داشتند، فقط پنج درصد مفاد به دست آوردند. با این اوصاف، ما باید تاوان غیر قابل جبرانی در قبال شک‌های خویش بپردازیم.

ساده برای‌تان می‌گویم که مردم فقیر با شک و بدبینی همان مردم فقیر باقی می‌مانند و آنگاه مجبور می‌شوند تا با احتیاط عمل کنند. به یاد داشته باشید که دنیای واقعی در انتظار شماست تا ثروتمند شوید. پیش از این هم برای‌تان گفتم، اکنون باز هم به شما یادآوری می‌نمای‌م که به هیچ وجه نیازی نیست تا تحصیلات عالی داشته باشید تا خود را از مسابقه خرگوشی برهانید، اما بدانید عنصر شک انسان را فلج می‌سازد. پدر ثروتمندم می‌گفت:"آدمای بدبین هیچ وقت برنده نمیشن. هرگاه شک و ترس مهار افکارتان را به دست گرفتن، بدبین خواهی شد. بدبین‌ها همیشه سر هر چیزی انتقاد میکنن اما برنده ها تحلیلگر هستن."

این شعار دوست‌داشتنی پدر ثروتمندم بود. او می‌گفت *انتقاد انسان را کور می‌کند، در حالیکه تحلیل چشم انسان را بازتر خواهد کرد*. تحلیل به برنده‌ها این توانایی را می‌بخشد تا چیزهایی را ببینند که آدم‌های بدبین از دیدن آن ناتوان می‌باشند و فرصت‌هایی را می‌بینند که دیگران آنها را از دست داده‌اند. بنابراین کلید موفقیت ما همان فرصت‌هایی است که دیگران از دست داده‌اند.

خرید و فروش دارایی‌های غیرمنقول یک ابزار سرمایه‌گذاری پولادین برای کسانی است که به دنبال استقلال یا آزادی مالی هستند. دارایی‌های غیرمنقول یگانه ابزار سرمایه‌گذاری است. بد نیست بدانید که هرگاه من از دارایی‌های غیرمنقول به عنوان کلید موفقیت نام می‌برم، از دیگران می‌شنوم:"نمی‌خایم تشنابا رَ جور کنم." این همان چیزی است که پیتر لینچ نام آن را "آواز" می‌گذارد و پدر ثروتمندم به آن می‌گفت "با بدبینی گپ زدن." کسی که تمام ذهنش را انتقاد پر کرده است و تحلیل در ذهنش هیچ جایی ندارد. کسی که به شک و ترس اجازه می‌دهد تا ذهنش را قفل کرده و تحلیل را از فکر و ذهنش فراری دهد.

از این رو وقتی کسی با شک می گوید: "نمی‌خایم تشنابا رَ جور کنم." دلم می‌خواهد فریاد بزنم و بپرسم: "فکر کدی که مه ای قسم کارا رَ خوش دارم؟" آنها با این حرف ثابت می‌کنند که ترمیم تشناب‌ها مهمتر از دیگر کارها است. دقت کنید که من درباره رهایی یافتن از "مسابقه خرگوشی" برای شما سخنرانی می‌کنم، اما هوش و حواس آنها اطراف تشناب‌ها می‌چرخد. همین طرز فکر است که مردم فقیر را از نظر مالی به جایی نمی‌رساند، اما فقرا به جای تجزیه و تحلیل فقط انتقاد کردن را آموختهاند.

پدر ثروتمندم می‌گفت: "واژه (نمی‌خایم) کلید موفقیت شماست." من سخت به دنبال استخدام مدیر ساختمان هستم تا او به ترمیم تشناب‌ها بپردازد، به خاطر اینکه من نمی‌خواهم تا تشناب را ترمیم کنم. وقتی مدیری پیدا کنم که املاک و آپارتمان‌هایم را اداره کند، سرمایه بیشتری وارد نظام گردش پولم خواهد شد، به خاطر اینکه یک مدیر بزرگ ساختمان برای من امکان خرید دارایی‌های غیرمنقول بیشتری را فراهم می‌کند و دیگر نیاز نیست تا وقتم را صرف ترمیم تشناب‌ها کنم. بنابراین پیشنهاد می‌کنم که ابتدا به فکر یافتن یک مدیر عالی باشید، به خاطر اینکه به عقیده‌ی من پیداکردن یک مدیر خوب از یافتن املاک مناسب از اهمیت بیشتری برخوردار است.

منظور پدر ثروتمندم از عبارت "واژه‌ی نمی‌خواهم کلید موفقیت شماست" همین بود. من نمی‌خواهم تا تشناب‌ها را ترمیم کنم، بنابراین می‌اندیشم که از چه طریقی می‌توانم دارایی‌های غیرمنقول بیشتری را خریداری نموده و سپس گرفتار دام زنده‌گی نشوم. کسانی که جمله‌ی "نمی‌خواهم تشناب‌ها را ترمیم کنم" تکیه کلام‌شان شده است، اغلب اوقات فرصت استفاده از چنین ابزار سرمایه‌گذاری قدرتمندی را از دست می‌دهند و ترمیم تشناب‌ها را با اهمیت‌تر از آزادی‌های شان می‌دانند.

در بازار اسهام مرسوم است که بشنوم: "نمی‌خایم تاوان کنم." نمی‌دانم شاید آنها اندیشیده‌اند که من یا دیگران تاوان‌کردن را دوست داریم. بهتر است بدانید تا زمانی که آنها نمی‌خواهند پولی از دست بدهند، یک پنی هم به دست‌شان نخواهد رسید. آنها تحلیل را به طور کلی فراموش کرده و روی یکی دیگر از ابزارهای قدرتمند سرمایه‌گذاری تمرکز می‌کنند، یعنی تمام فکرشان می‌شود بازار اسهام.

ماه دسمبر سال 1996 بود که من و یکی از دوستانم از پیش روی تانک تیل ساحه‌یی که در آنجا زنده‌گی می‌کردیم گذشتیم. او نگاهی انداخت و متوجه شد که قیمت پترول افزایش یافته است. دوست من، متخصص نگرانی است و به تعبیری دیگر یک "چوچه مرغ کوچک" بسیار ترسو و بزدل به شمار می‌آید. از دیدگاه او، آسمان همواره در حال افتادن است و بیشتر اوقات هم روی سرش چپه می‌شود.

وقتی به خانه رسیدیم، همه آمار و ارقام در دسترش داشته خویش را مقابل چشمان من قرارداد تا ثابت سازد که در مدت چند سال آینده قیمت نفت بلند می‌رود. من معلومات کامل در مورد اسهام شرکت نفت داشتم، اما تا آن روز چیزی در مورد آمار و ارقام او نمی‌دانستم. وقتی از معلومات او خبردار شدم، بدون معطلی به جستجوی شرکت نفتی پرداختم که قیمت خرید و فروش نفت آن نسبت به قیمت بازار پایین‌تر بود و در جستجوی ذخایر نفتی جدیدی بود. وکیلم وقتی دانست که من در جستجوی چنین شرکتی هستم، بسیار هیجان زده شد. من پس از یافتن شرکت مورد نظرم، به تعداد 15 هزار سهم به ارزش هر سهم شصت و پنج سِنت را از آن شرکت خریداری کردم.

ماه فبروری سال 1997 از راه رسید من و دوستم دوباره از جلوی همان تانک تیل گذشتیم. قیمت پطرول برای هر لیتر تقریباً پانزده درصد بلند رفته بود. با دیدن قیمت بار دیگر "چوچه مرغ کوچک " ما نگران شد و ناله و شکایت را آغاز کرد. لبخندی به او زدم، به خاطر اینکه در ماه جنوری همان سال شرکت نفت کوچکی که در آن سرمایه‌گذاری کرده بودم، ذخایر نفتی جدیدی پیدا کرده بود. بنابراین قیمت اسهام من سه دالر افزایش یافت. اگر پیش‌بینی‌ها و آمارهای دوستم درست باشد، قیمت اسهام من، هم‌چنان افزایش خواهد یافت.

دوست من به تحلیل اوضاع نپرداخته بود در عوض به "چوچه مرغ کوچک " درون خویش اجازه می‌داد تا ذهنش را قفل نماید. اگر مردم می‌دانستند که یک "بندش" در بازار اسهام چه تأثیر مثبتی بر سرمایه‌گذاری آنها دارد، حتماً افراد بیشتری

به جای سرمایه‌گذاری برای باختن، برای برنده‌شدن سرمایه‌گذاری می‌کردند. یک "بندش" در بازار اسهام منحیث فرمان کمپیوتری محسوب می‌شود که در صورت سقوط قیمت‌ها، اسهام شما را به طور خودکار به فروش می‌رساند و شما را کمک خواهد کرد تا میزان تاوان شما را به کمترین میزان و در مقابل، درآمدهای‌تان را به بیشترین میزان برساند. بنابرین، پیشنهاد من به افرادی که از تاوان‌کردن می‌ترسند این است که این ابزار را به کار گیرند.

بدین ترتیب هر وقت می‌بینم که مردم چشم‌های خود را روی خواسته‌های شان می‌بندند و به سوی "نمی‌خواهم‌ها" می‌کشانند، متوجه می‌شوم که "آواز" درون مغزشان بسیار بلند است و در حقیقت چوچه مرغ کوچک درون‌شان مهار افکارشان را به دست گرفته و پی هم به آنها فرمان می‌دهد و فریاد می‌زند:" آسمان سرِ ما چپه میشه و تشنابا خرابند." بنابراین در چنین شرایطی از "نمی‌خواهم‌ها" پرهیز نمی‌کنند و در نتیجه دارایی‌های خویش را از دست می‌دهند. این دسته از افراد هرگز در زنده‌گی به خواسته‌های خود دست پیدا نمی‌کنند.

پدر ثروتمندم در مورد چوچه مرغ کوچک درونم هم توصیه‌یی به من کرد و گفت:"همو کاری رَ انجام بتی که دگروال سندرز کَد." این مرد شصت و شش سال داشت. او کارش را از دست داد و با بیمه بیکاری سازمان تأمین اجتماعی به زنده‌گی ادامه داد. معاشش برای مصارف زنده‌گی‌اش بسنده نبود. بدین ترتیب شهر به شهر گشت تا دستور پخت مرغ بریان که خود اختراع کرده بود را بفروشد، اما بدبختانه پیش از آن که جواب "بله" از کسی بشنود، به تعداد 1009 بار جواب "نخیر" از دیگران شنید و پس از گذشت مدتی در همان سنی که دیگران فکر می‌کنند که باید دیگر از کار دست بشویند، میلیونر شد. پدر ثروتمندم در مورد این مرد می‌گفت: "او یک مرد دلیر و باراده بود." بنابراین هرگاه شک و گمان جایگزین اطمینان در درون‌تان می‌شود و ترس حصاری را در اطراف‌تان می‌کشد، همان کاری را انجام دهید که دگروال ساندرز کرد. او چوچه مرغ کوچک درون‌اش را بریان کرده بود.

عامل سوم: تنبلی

افراد تنبل هیچ وقتی برای سر خاراندن ندارند. ما در مورد افراد پرکاری که از طلوع آفتاب تا شب هنگام دنبال معاش برای خانواده‌ی خود هستند تا زنده‌گی آسوده‌تری را برای آنها ایجاد کنند داستان‌های بسیاری شنیده‌ایم. معمولا ساعات کاری آنها زیاد است و حتی روزهای رخصتی هم کار دفتر را به خانه می‌آورند، اما یک روز به خانه بر می‌گردند و می‌بینند که خانه‌شان خالی است و زن و فرزندشان رفته‌اند. چنین افرادی به خوبی می‌دانند که با همسرشان مشکل ارتباطی دارند، اما به جای برقراری رابطه محکم و قوی با او، خود را با کار مصروف می‌کنند. در نتیجه، وقتی همسرشان خانه را ترک می‌کند، با کار خود مشکل پیدا می‌کنند و در نهایت آن را از دست می‌دهند.

من این روزها با مردمی روبه رو می‌شوم که از وقتی چشم باز می‌کنند تا آن زمان که دوباره چشم‌های خود را می‌بندند، فقط کار می‌کنند، بنابراین وقت نگه‌داری از ثروت‌شان را هم ندارند. علاوه بر این، بسیاری از مردم به خاطر سنگینی کار،

حتی خود را هم فراموش می‌کنند و نمی‌توانند به تندرستی‌شان نگاهی بیندازند. علت کاملا روشن است. آنها دوست ندارند با بعضی از مسایل روبه رو شوند، بنابراین خود را مصروف کار می‌کنند تا از مقابله با آنها بگریزند. البته نیازی نیست که کسی آنها را در این مورد آگاه سازد، به خاطر اینکه خود در اعماق وجودشان به خوبی به این مسئله آگاهند که از زنده‌گی گذشته و به کار محکم چسبیده‌اند. از سوی دیگر انتقادپذیر هم نیستند و اگر چیزی بگوییم، به سرعت اعصاب‌شان خراب می‌شود.

شاید آنها نتوانند سر خود را با فرزندان و یا با کار سرگرم بسازند، در این صورت تلویزیون می‌شود تمام سرگرمی‌شان و یا دنبال ماهی‌گیری، بازی گلف یا خریداری به فروشگاه‌ها می‌روند. با این هم، آنها آگاهند که نکات پر اهمیت زنده‌گی را فراموش کرده‌اند. *مصروفیت دایمی یک نوع تنبلی است و از هر نوع دیگر رایج‌تر است.*

چگونه می‌توان تنبلی را درمان کرد؟ شاید بد نباشد کمی زیاده خواه باشیم. به باور بیشتر مردم زیاده خواهی خاصیت بدی است. به گفته مادرم: " آدمای زیاده طلب، آدمای بدی هستن." با این وجود باید گفت که ما انسان‌ها همیشه عاشق چیزهای جدید، زیبا و هیجان‌انگیز هستیم. پدر و مادرها بیشتر اوقات از شیوه‌های مختلف استفاده می‌کنند تا شور و هیجان را در فرزندانشان مهار کنند تا بدین وسیله زیاده‌خواهی که به قول خودشان گناه است، سرکوب شود.

مادرم همیشه به زبان می‌آورد که: "تو فقط غم خوده می‌خوری، هیچ فکرت هست که خواهر و بیادر هم داری؟" پدرم نیز می‌گفت: "اینا چی است که میگی بَریت بخرم؟ فکر کدی که مه سر گنج شیشتم؟ یا شاید فکر کدی که پول به آسانی پیدا می‌شه؟ خودت سم صحیح از وضعیت مالی ما با خبر هستی؟" شاید از این چند جمله برای منصرف کردن من استفاده می‌کردند، اما همان چند جمله در من احساس گناه به وجود می‌آورد و همه انگیزه‌ام را نابود می‌کرد.

در مقابل گفته های آنها، عباراتی همچو این هم وجود داشتند که هیچ وقت از پدر و مادرم نشنیدم: " مصارفای زیادی رَ حذف کدیم تا اِی چیزه بریت بخرم، از خاطر ایکه وختی یک طفل خورد بودم بسیار دلم می‌خاست تا اِی چیزه داشته باشم."

همسایه‌ام یک سنگ‌شکن است، اما نمی‌تواند موترش را در محل وسایط نقلیه خانه ایستاد کند، به خاطر اینکه آنجا را تبدیل به گدام بازیچه‌های فرزندانش کرده است. فرزندان او به قدری راحت طلب و خودخواه هستند که همه چیز را برای خود می‌خواهند. همسایه‌ام همیشه می‌گوید: "نمی‌خایم که فرزندایم کودم احساس کمبودی کنن." او هیچ دارایی درآمدزایی برای تحصیل فرزندانش در دانشگاه و یا دوران کهنسالی خویش نداشت، اما گودیی در دنیا نبود که در اختیار فرزندان او نباشد. در همین اواخر، او مجبور شده بود تا از بانک کارت اعتباری بگیرد تا فرزندانش به لاس وگاس سفر کنند. او احساس می‌کرد که برای فرزندانش از خودگذری می‌کند، بنابراین می‌گفت: "اِی کارا رَ بری دل اطفالم انجام می‌تم و بس."

پدر ثروتمندم هیچ گاهی جمله "ای کاره کده نمی‌تانم." را بر زبان نمی‌آورد، اما تنها جمله‌ی که من همیشه از پدر فقیرم می‌شنیدم همین جمله بود. پدر ثروتمندم به جای این جمله از فرزندانش می‌خواست تا همیشه بگویند: "چی قسم ای کاره انجام داده می‌تانم؟" هدف او از بیان گفته اش این بود که می دانست تکرار جمله "ای کاره کده نمی تانم" مغز ما را فلج ساخته و قدرت اندیشیدن را از ما می‌گیرد، اما اگر همیشه از خود بپرسیم که: "چی قسم ای کاره انجام داده می‌تانم؟" ذهن خود را وادار به اندیشیدن می‌کنیم تا روشی منطقی برای حل مشکل پیدا کند. از همه مهمتر او بر این باور بود که جمله‌ی به عنوان "ای کاره کده نمی‌تانم" وجود ندارد و انسان به خوبی به این مسئله آگاه است. او می‌گفت: "انسان روح قدرتمندی داره و خوب میفامه چی قسمی کارا رَ انجام داده می‌تانه."

وقتی یک ذهن تنبل داشته باشیم، طبعا با خود می‌گوییم"ای کاره کده نمی‌تانم." آن وقت است که در درون ما جنگی آغاز می‌شود. روح ما تیره و خاکی می‌گردد. و در این زمان ذهن تنبل ما باید به شیوه‌ای با تنبلی خویش مبارزه نماید. روح فریاد می‌زند: "هله، بخیز، باید بوریم یک کم ورزش و نرمش کنیم." اما ذهن تنبل می‌گوید: " مانده هستم، امروز واقعن سرم بیروبار بود." روح می‌گوید: "دیگه از بی پیسه‌گی و فقیربودن دل بدی پیدا کدوم، بیا بوریم خوده از اِی وضع خلاص کنیم و پیسه‌دار شویم." ذهن تنبل باز می‌گوید: "اگه پیسه‌دار شوی، کنجوس‌تر می‌شی، در ضمن اِی کار بسیار سرگردانی داره، از اِی گذشته از کجا مالوم که آخر اِی کار چی میشه، ممکن ست که بد رقم ضرر کنیم. مه تا جان دَ بدن دارم کار می‌کنم. فقط خدا میفامه چی‌قد کارای ناتمام دارم که کُلَه‌گیشه باید اِمشَو خلاص کنم. رییسم از مه خواسته تا صبا کل کارا رَ تکمیل شده تسلیمش کنم."

جمله‌ی "اِی کاره کده نمی‌تانم" روح انسان را تیره و خاکه می‌کند و غیر از افسرده‌گی تحفه‌ی دیگری برای ما به ارمغان نمی‌آورد. علاوه برین، وجود چنین احساسی انسان را ناامید می‌سازد و در نهایت باعث می‌شود تا او گوشه‌ی تنهایی را برگزیند. بی‌تفاوت‌بودن نیز یکی دیگر از تأثیرات به کار بردن این جمله است؛ اما وقتی به جای آن از عبارت "چی قسم ای کاره کده می‌تانم؟" استفاده می‌کنیم، چنان قدرتی به ذهن انسان می‌بخشد که پیامدش یک روحیه خلاق است.

بنابراین من و مایک بسیار کم می‌دیدیم که پدر ثروتمندم چیزی به ما بدهد، در عوض همیشه از ما می‌پرسید: "چی قسم می‌تانین ای کار انجام بتین؟" همین جمله باعث شد تا از عهده مصارف دانشگاه هم برآییم، البته هدف او رفتن ما به دانشگاه نبود بلکه او با این جمله می‌خواست تا روحیه‌ی ما را خلاق پرورش دهد تا برای برآورده شدن آرزوی‌های خویش دست به کار شویم.

احساس می‌کنم میلیون‌ها نفر در سرتاسر جهان امروز اشتباه زیاده‌خواهی را گناه می پندارند. این تصور باطل از دوران کودکی برای‌شان به میراث مانده است. آنها تمایل داشتن به چیزهای بهتر را در زنده‌گی سرکوب می‌کنند و بی اختیار روی هر کاری"اما و اگر" می‌گذارند و می‌گویند: "نمی تانی او رَ داشته باشی" یا "هیچ وخت ای کاره انجام داده نمی‌تانی." آن زمان که با اراده‌ی قوی تصمیم گرفتم تا خود را از شر "مسابقه خرگوشی" خلاص کنم از خودم پرسیدم: "حالی چی کار

کده میتانم که تا آخر عمر کودم ضرورتی به کار کدن نداشته باشم؟ " آنگاه ذهنم راه کارهای ویژه‌یی را به من نشان داد. سخت‌ترین دوران زنده‌گی‌ام زمانی بود که مجبور می‌شدم با عقاید کهنه پدر و مادرم بجنگم، به خاطر اینکه همیشه به من می‌گفتند: "ای کاره کده نمی‌تانی" یا " ای قد غم خوده نخور" یا اینکه "چرا د مورد دیگرا فکر نمی‌کنی؟" و جملاتی مثل اینها که همه‌گی زیاده‌خواهی را نوعی گناه نشان می‌دهد. بالاخره تصمیم دارید برای از بین بردن تنبلی در وجود خود چه اقدامی کنید؟ باز هم پاسخ شما همان زیاده‌خواهی است. ایستگاه رادیویی وی اچ اف ام برنامه‌یی زیر نام "ای کار چه فایده‌یی بری مه داره؟ " را در سرتاسر کشور پخش می‌کرد که یک نفر از دیگری می‌پرسد: "اگه صحتمند، جذاب و زیبا باشم چه فایده‌یی بری مه داره؟" یا اگه مجبور باشم که کار کنم، باز زنده‌گیم چه وضعیتی می‌داشته باشه؟" و یا پرسشی دیگر مانند "اگه پیسه زیادی کمایی کنم، کدیش چی کار کده میتانم؟" همه‌ی ما انسان‌ها باید کمی روحیه زیاده‌خواهی داشته باشیم تا در زنده‌گی پیشرفت کنیم. دنیای پیرامون ما هر روز در حال پیشرفت است، فقط به این دلیل که دنبال چیزهای بهتر هستند.

اگر به دنبال امکانات بهتری هستیم، طبعا چیزهای جدید اختراع می‌کنیم. به مکتب می‌رویم و خوب درس می‌خوانیم، به خاطر اینکه می‌خواهیم به چیزهای جدیدتر دست پیدا کنیم.

بنابراین هر گاه احساس می‌کنید که باید کاری را انجام دهید، اما از انجام آن پرهیز می‌کنید، تنها پرسشی که باید از خودتان بپرسید آن است که "ای کار چی فایده‌یی بری مه داره؟" پس بد نیست تا کمی زیاده‌خواه باشید، به خاطر اینکه بهترین دوای تنبلی است.

به یاد داشته باشید که زیاده‌خواهی نیز باید حد و مرزی داشته باشد و از آن نباید فراتر روید، به خاطر اینکه با خارج شدن از این مرز، شما را به سوی نابودی می‌کشاند. پیشنهاد من به شما در این گونه مواقع این است که صحبت مایکل داگلاس را در فلم وال استریت برای خود یادآوری کنید که می گفت: "حرص کودم چیز بدی نیست."

پدر ثروتمندم موضوع را به شکل دیگری بیان می‌کرد: "احساس گناه، بدتر از حرص است، از خاطر ایکه احساس گناه مثل کیک دَ جان آدم میفته و ایلاگار هم نیست و خون ما رَ سم صحیح واری می‌خوره."

به نظر من الانور روزولت در این مورد روشن‌تر اظهار نظر می‌کند و می‌گوید:" امو کاری رَ انجام بتی که قلبت درستی او رَ تضمین می‌کنه، از خاطر ایکه دَ هر حالت از تو انتقاد می‌کنن و خواه ناخواه تو رَ محکوم می‌کنن."

عامل چهارم: عادت

زنده‌گی همه‌ی افراد روی این کره خاکی بازتابی از عادات شان است و هیچ ارتباطی به تعلیم و تربیت ما ندارد. پس از تماشای فلم کونان با بازی آرنولد شوارتزنگر یکی از دوستانم به من گفت:"دلم می‌خواست که اندامی رقم شوارتزنگر داشته باشم." کسانی که در

اطراف ما بودند پس از شنیدن سخن او سرشان را به علامت تأیید تکان دادند، اما یکی از آنها گفت: "دَ فکرم قبلن لاغر و بدقواره بوده. "دیگری گفت: "بله، مام قبلن شنیده بودم که هر روز بری پرورش اندام دَ کلپ می‌رفت." یکی دیگر از آنها گفت: "مه شرط می زنم که گپش صحیح است." یکی از ما که بسیار شک داشت، در همین وقت گفت: "نی بابا! بریتان قول میتم که از روز اول اندامش همی قسمی بوده. حالی هم بهتر ست که درباره آرنولد گپ نزنیم و بوریم یک نوشیدنی خنک بنوشیم."

توضیحات من مثالی از همان عاداتی است که رفتارهای ما را مهار می‌کند. به یاد دارم که روزی در مورد عادات ثروتمندان از پدر ثروتمندم سوالی کردم، اما او به جای پاسخ‌دادن به من، توجه‌ام را به مثال های زیر جلب کرد و پرسید: "پدرت چی وخت صورت حسابای خوده پرداخت می‌کنه؟"

- اول هر ماه.

- کودم چیزی هم بریش باقی می‌مانه؟

- بسیار کم!

- اِی دقیقن امو چیزی است که او از خاطرش خوده دَ اِی دروازه و او دروازه می‌زنه. پدرت عادتای خوبی نداره. او اول پیسه دیگرا رَ میته و اگه کودم چیزی باقی بمانه، باز او وقت بری خودش خرچ می‌کنه.

- خو، زیادتر وختا کودم چیزی بریش نمیمانه، دلیلش هم پرداخت قرضایش است، اِی قسمی نیست؟ شاید می‌خایین بگویین که او نباید قرضای خوده بته؟

- نی مقصدم اِی نبود. مه باور دارم که باید قرضا رَ سر وقتش پرداخت کنیم، اما مه همیش قبل از ایکه پول دولته بتم، سهم خوده ور می‌دارم.

- خو، اگه پول کافی نداشته باشین، باز چی می‌کنین؟ او وخت چی کار می‌کنین؟

- بازم امو کاره می‌کنم، یعنی اول سهم خوده ور می‌دارم، حتی اگه پیسیم هم کم بیایه؛ از خاطریکه سرمایه تحت دَورانم بسیار مهمتر از جیب دولت است.

- حالی اگه دولت طرفتان بیایه، باز چی می کنین؟

- صحیح است، اگه سهمشه نتم، خو طبعا سونه مه میایه. اما خوب فکرته بگیر، مه گفتم اول سهم خوده ور می‌دارم، حتی اگه پیسم کم هم باشه.

- چه قسمی اِی کاره می‌کنین؟

- ایکه چی قسمی ای کاره می کنم مهم نیست، بلکه مهم ای است که چرا ای کاره می کنم.

- خوب، چرا؟

- از خاطریکه انگیزه دارم. فکر کو اگه پیسه قرضدارا رَ نتی، دولت بلندتر فریاد میزنه یا قرضدارا؟ اصلن خودت یا اونا؟

چهره‌ی مطمئین به خود گرفتم و آشکارا گفتم: "بدون شک، اونا! از خاطریکه اگه پیسه خوده نتین، هیچ وقت سر خودتان قال و مقال نمی کنین."

- پس تو هم گپه، سم صحیح‌واری گرفتی. وقتی سهم خوده ور می‌دارم، بری پرداخت مالیات و قرضا یک قسمی سره مه فشار وارد میشه که مجبور می‌شم دنبال یک راه تازه بری کسب عایدات باشم، باید بریت بگویوم که امی فشارا دَ مه انگیزه میته تا بهتر عمل کنم. مام یک وختی دَ چند جای کار می‌کدوم، شرکتای مختلفی رَ ایجاد می‌کدوم، دَ بازار اسهام سرمایه‌گذاری می‌کدوم و به هر دروازه‌ی می‌زدوم تا پیسه پیدا کنم و قرض قرضدارا رَ بتم. فشار ناشی از قرضداری باعث میشه تا فکره خوده دَ کار پرتم و زیادتر کار کنم، کُلَن مره مجبور میکنه تا فعالیتای خوده زیادتر کنم تا پیسه زیادتری کمایی کنم، اما ایره هم بفام که اگه سهم خوده آخر وردارم، او وقت دیگه کودم فشاری سر خود احساس نمی‌کنم، باز او وخت فقط از خاطر بی پیسه‌گی نان قاق هم پیدا نمی‌شه تا بخورم.

- پس می‌خایین بگویین که ترس از دولت و قرضدارا بریتان انگیزه کار کدن میته؟

- بله، بیخی درست است. شاباز، زود گپه گرفتی. اونایی که حساب و کتاب قرضای دولتی رَ دارن، آدمای کته کله‌یی هستن. دَ حقیقت کُلِ طلبکارا کته کله هستن. اکثر مردما دَ دام امی کته کله‌ها میفتن و سهم خوده به اونا میتن. حکایت امو آدم لاغر چهل و هشت کیلویی ره شنیدی که ای قد دست روی دست ماند که آخرش افتید و مرد؟

سرم را تکان دادم و گفتم: "زیادتر وختا تبلیغات وزنه‌برداری و پرورش‌اندامَ دَ مُجلهای خود خو می‌بینم."

- خو، اکثر کسایی که دَ اطراف ما استن د آدمای کته کله اجازه میتن تا روزگارشانه سیاه کنن. مام تصمیم گرفتم از ای ترس خو استفاده کده قویتر شوم، دَ ای صورت دیگرا از مه ضعیف‌تر میشن. وختی که خوده مجبور می‌کدوم تا یگان راهی رَ بری پیسه پیدا کدن پیدا کنم، دقیقن مثل ای بود که دَ صنف ورزش یا پرورش اندام می‌روم. هر چی که زیادتر از حجره‌های خاکستری مغزم استفاده می کدوم به امو مقدار هم قدرتمندتر می‌شُدوم. حالی هم دیگه هیچ کته کله‌یی نمیتانه بریم بگویه که چی کنم و چی نکنم.

گفته‌های پدر ثروتمند خویش را خوش داشتم. پرسیدم: "پس اگه اول سهم خوده وردارم، از نظر مالی، ذهنی و مالیاتی قوی‌تر می‌شُم."

پدر ثروتمندم سرش را به نشانه تأیید تکان داد.

گفتم: "و اگه سهم خوده آخر وردارم یا هیچ ورندارم، ضعیف میشم. بنابرین آدمایی مثل رییسا، مدیرا، کارمندای مالیاتی، مفتشین، صورت حسابا و مالکین خانه‌ها مره رقم توپ‌واری دَ هر جاییکه که دلشان بخایه میندازن، از خاطر ایکه اونا میفامن مه عادت ندارم که از راه مناسب پیسه پیدا کنم."

پدر ثروتمندم سرش را تکان داد و سخنم را تأیید کرد و گفت: "درست رقم امو آدم لاغر چهل و هشت کیلویی."

عامل پنجم: تکبر یا خود بزرگ بینی

خود بزرگ‌بینی به اضافه غفلت، تکبر را در انسان به وجود می‌آورد. پدر ثروتمندم می‌گفت: "راهایی رَ که مه بلد استم باعث میشن که پیسه پیدا کنم و او چیزی که نمی‌فامم باعث میشه که پیسه خوده از دست بتم. تکبر باعث میشه پیسه از دستایم بگریزه، از خاطر ایکه وختی احساس تکبر دَ جانم میفته، او وخت می‌فامم که ناآگاهی هایم اهمیت زیادی ندارن."

تجربه نشان داده است که بسیاری از افراد، ناآگاهی خود را پشت نقاب تکبر پنهان می‌سازند. این مسأله درست زمانی روی می‌دهد که می‌خواهیم درباره صورت حساب‌های مالی یا دیگر سرمایه‌گذاری‌ها با محاسب‌ها صحبت کنیم.

آنها معمولاً به منظور راه افتادن کارشان از ابزار هیاهو و غوغا یا داد و فریادزدن استفاده می‌کنند. از همه کارهای‌شان آگاه هستم و می‌دانم که آنها خودشان هم نمی‌دانند که چه می‌گویند. آنها دروغ نمی‌گویند اما حرف‌های‌شان راست هم نیست. در جهانی که پول حرف اول را می‌زند و تمام ساکنانش مسؤولان امور مالی و سرمایه‌گذار هستند، هیچ کس حرف‌های خودش را هم نمی‌فهمد. بیشتر ساکنان جهان پول، درست شبیه کمیشنکارهای موتر با چاپلوسی و زبان چرب و نرم‌شان و نیز داد و فریاد کار خود را پیش می‌برند.

هر گاه انسان درباره موضوعی ویژه از آگاهی لازم برخوردار نیست، بهتر است با به کارگیری یک متخصص در آن پیشه و یا کتاب‌های موجود در بازار که مربوط به موضوع باشد، خود را تحت آموزش قرار دهد.

فصل نهم

آغاز کار

ای کاش می‌شد تا برای شما بگویم که ثروتم را به راحتی به دست آورده‌ام اما حقیقت چیز دیگری است.

"از کجا باید شروع کنم؟" در پاسخ به این پرسش، پیشنهاد مه به شما این است که همان شیوه‌ی مرحله به مرحله را دنبال کنید که من در زنده‌گی به کار گرفتم. به شما قول می‌دهم که گاهی اوقات معامله‌های دست اول را به راحتی می‌توان پیدا کرد، درست مانند بایسیکل دوانی. مانند آب خوردن راحت است، در اول فقط کمی تکان خورده و به این سو و آن سو می‌روید، اما پس از مدتی کارتان در مسیر درست قرار می‌گیرد. اما وقتی صحبت از پول می‌شود باید شکیبایی را به کار گیرید تا بر این تکان خوردن ها پیروز شوید، و باید کاملاً شخصی تصمیم بگیرید.

اگر به دنبال معامله‌های میلیونی هستیم باید از نبوغ و استعدادهای مالی خویش کار بگیریم. من باور دارم که هر یک از ما انسان‌ها، یک نابغه مالی در درون خود دارند که فقط در خواب ناز فرو رفته است و ما باید آن را بیدار سازیم. می‌دانید چرا این نابغه در خواب ناز به سر می‌برد؟، به خاطر اینکه از دوران کودکی در کله‌ی ما این مفکوره را جای داده‌اند که پول و عشق به آن، ریشه‌ی همه بدی هاست. همین افکار نادرست ما را تشویق می‌کند تا به دنبال پیداکردن پیشه‌یی مناسب برای پول پیداکردن باشیم، اما هیچ‌گاه به ما آموزش نمی‌دهند که چطور پول را کارگر خود سازیم.

این افکار و باورهای نادرست از ما یک شخص بی‌دغدغه ساخته است که به هیچ وجه نگران آینده مالی خویش نباشیم، به خاطر اینکه می‌دانیم که شرکت یا دولت در روزهای تقاعدی حمایت‌کننده ما خواهد بود. بدبختانه باید گفت که فرزندان ما نیز در محیط آموزشی مانند ما تعلیم و پرورش یافته‌اند و به محض پایان تحصیلات به خود می‌آیند و می‌بینند که در طول این چند سال تا چه اندازه غافل بوده‌اند. هنوز هم پس از گذشت دوران‌ها و دگرگونی‌های بزرگ، باز هم افکار ما به ما می‌گوید که سخت کار کن، پول پیدا کن و آن را خرج کن و وقتی پول نداشتی از دیگران بیشتر و بیشتر قرض بگیر.

جای شرمنده‌گی است که نود درصد غربی‌ها به چنین کوربینی تن داده اند، بدین دلیل که یافتن کار و در خدمت پول بودن برای آنها آسان‌تر است. اگر شما هم جزو آنها هستید به شما ده مرحله‌ی زیر را پیشنهاد می‌کنم تا بتوانید نبوغ و استعداد مالی را در وجودتان زنده سازید. در حقیقت، همان مراحلی را در اختیارتان قرار می‌دهم که تجربه‌های شخصی من است. فرصت خوبی است، اگر علاقمندید، برخیزید و آغاز کنید و اگر مخالفید، همان مراحلی را روی دست بگیرید که فکر می‌کنید درست است. به خاطر اینکه می‌دانم هوش مالی شما برای رسیدن به اهداف‌تان به اندازه‌ی کافی هوشمندانه و زیرکانه عمل می‌کند.

سال‌ها پیش، من همسفر یک جوینده طلا که چهل و پنج سال از عمرش می‌گذشت بودم. از او پرسیدم که از کجا می‌داند

که روزی یک معدن طلا پیدا می‌کند؟ در پاسخ گفت: "طلا دَ هر جای ست اما مردم او رَ نمی‌بینن!" سخن او دور از حقیقت نیست. مثلاً در مورد دارایی‌های غیرمنقول به شما اطمینان میدهم که در طول یک روز می‌توان چهار یا پنج معامله چرب را انجام داد. شاید افراد عادی این چنین معاملاتی را انجام دهند، اما به نتایج قابل توجهی دست نیابند. بسنده این است که سیالی یا همان همچشمی در میان باشد، آنگاه می‌بینید که انگیزه خود را از دست می‌دهند، فقط به این دلیل که هیچ وقت برای تقویت هوش مالی خویش وقت نمانده‌اند. اکنون مواردی را پیشنهاد می‌کنم که بتوانید هوش مالی و توانایی که در سرشت‌تان است را تقویت کنید. موارد زیر همان توانایی‌هایی هستند که کسی غیر از خودتان نمی‌تواند بر آنها تسلط پیدا نماید.

1. من به دلیلی بزرگ‌تر از واقعیت نیاز دارم: قدرت روح

هرگاه از مردم بپرسید که آیا علاقه‌ی به ثروتمند شدن و آزادی مالی دارند یا نخیر، پاسخ بیشتر شان کلمه "بله" است، اما واقعیت چیز دیگری است. این یک راه بسیار دراز و پر از فراز و نشیب است که باید از آن گذشت. راه ساده آن است که برای پول کار کنید و اضافه آن را به دست کسی بسپارید که برای شما اسهام خریداری نماید.

روزی با دختر جوانی دیدار کردم که آرزوی اشتراک در تیم آب بازی المپیک امریکا را داشت. واقعیت این بود که اگر او می‌خواست به این آرزوی خود برسد، مجبور می‌شد قبل از رفتن به مکتب سر ساعت چهار صبح از خواب برخاسته و سه ساعت آب بازی کند. علاوه بر این، او ناچار بود تا از مهمانی‌های شنبه شبها با دوستانش صرف نظر نماید. در پهلوی آن او سعی می‌کرد که خوب درس بخواند تا هم ردیف سایر همصنفی‌هایش باشد.

وقتی از او پرسیدم که چگونه چنین روح بلند پرواز سرسختی برای خود ساخته است، بسیار ساده پاسخ داد: "مه اِی کاره بری دل خودم و بری او کسایی انجام میتم که دوست‌شان دارم. عشق از مه یک عسکر قدرتمند ساخته که دَ جنگ کدی سختی ها برنده شوم و از خود گذری داشته باشم."

یک دلیل یا یک هدف، ترکیبی از "خواستن‌ها" و "نخواستن‌ها" است. هرگاه مردم می‌پرسند که به چه دلیل شما ثروتمند شده‌اید، پاسخ می‌دهم که دلیلش احساس عمیقی است که "خواستن‌ها" و نخواستن‌ها" در وجودم ایجاد می‌کنند. هم اکنون چند تا از آنها را برای شما فهرست‌وار نام می‌برم. نخست "نخواستن‌ها" را نام می‌برم، از آنجا که "خواستن‌ها" از دل "نخواستن‌ها" متولد می‌شوند.

من نمی‌خواهم که همه‌ی عمر خویش را کار کنم. من نمی‌خواهم طبق آرزوی پدر و مادرم دنبال کار آینده‌ساز و خریداری خانه در حومه شهر باشم. نمی‌خواهم یک کارمند باشم. پدر هم همیشه سرش بیروبار بود و هیچ گاه وقت نداشت تا مسابقه فوتبال مرا تماشا کند و من از اینکه او بسیار کار می‌کرد متنفر بودم.

از اینکه پدرم بدون وقفه کار می‌کرد، اما بخش اعظم در آمدش به حساب دولت می‌رفت و حتی در لحظه‌ی مرگ هم سهم خود را بر نمی‌داشت متنفر بودم. او حتی نمی‌توانست چیزی که عمری با سختی برایش کار کرده بود را به دیگران انتقال دهد. روش پولدارها متفاوت است. آنها سخت کار می‌کنند و هر چه به دست می‌آورند به فرزندان‌شان به میراث می‌رسد.

حال نوبت به خواستن‌ها می‌رسد. *دلم آزادی می‌خواهد، دلم می‌خواهد به سرتاسر این کره‌ی خاکی سفر کنم و آن چنان زنده‌گی کنم که دوست دارم. دلم می‌خواهد در جوانی لذت‌های دنیا را بچشم، به عبارت دیگر می‌خواهم آزاد باشم. می‌خواهم روی وقت و زنده‌گی ام تسلط داشته باشم. دلم می‌خواهد پول برایم کار کند و من برده‌ی او نباشم.*

دلایل فوق همان دلایلی هستند که از اعماق سرشتم سرچشمه می‌گیرند. اکنون دلایل شما چیست؟ اگر به اندازه‌ی کافی قدرتمند نباشید، ممکن است در راه به واقعیاتی برخورد کنید که از دلایل شما قویتر باشند.

بارها پیش آمده است که پول خویش را از دست داده‌ام و من مجبور شده‌ام به عقب برگردم. اما همان دلایلی که از عمق سرشتم سرچشمه می‌گرفتند، دوباره جان تازه‌یی به من بخشیده‌اند تا از جای خود برخاسته و کارم را از نو آغاز کنم. می‌خواستم وقتی چهل ساله شدم به آزادی‌یی که آرزوی آنرا در سر می‌پروراندم دست یافته باشم، اما این قضیه تا چهل و هفت ساله‌گی ادامه پیدا کرد و در طول راه یک آدم کاردان و مسلکی شدم.

همان گونه که توضیح دادم دلم می‌خواهد به شما بگویم که ثروت خویش را به راحتی به دست آورد ام، اما حقیقت این بود که راحت نبود، البته سخت هم نبود، بنابراین بدون یک دلیل یا هدف مشخص دستیابی به هر چیزی در زنده‌گی دشوار است.

اگر برای تحصیل دلیل مشخصی ندارید عاقلانه نیست به تحصیل ادامه دهید، به نظر می‌رسد که کار بسیار دشواری است.

2. انتخاب روزانه: قدرت انتخاب

وقتی مردم در یک کشور آزادانه زنده‌گی می‌کنند، قدرت انتخاب دارند و ما هم می‌خواهیم قدرت انتخاب داشته باشیم.

از نظر امور مالی، وقتی یک دالر به دست ما می‌رسد، فرصت‌های مختلف پیش روی ما قرار می‌گیرند، مثلاً می‌توانیم وضعیت آینده خود را انتخاب کنیم و مشخص نماییم که می‌خواهیم فقیر، ثروتمند یا بخشی از اقشار متوسط جامعه باشیم. نحوه‌ی خرج کردن ما آشکار می‌سازد چه کسی هستیم و چه روحیه‌یی داریم، به خاطر اینکه طبقه فقیر جامعه نحوه مصرف کردن مخصوص به خود را دارند.

من به عنوان یک پسر، عاشق بازی انحصارگرایی بودم و همین امر خوشبختی من بود. هیچ کس به من نگفت که بازی

انحصارگرایی فقط مخصوص کودکان می‌باشد، بنابراین وقتی بزرگ‌تر شدم باز هم به بازی ادامه دادم. علاوه بر این، پدر ثروتمندی داشتم که تفاوت میان دارایی و قرض را به من آموزش داد. من از سال‌ها پیش یعنی از دوران کودکی به فکر ثروتمندشدن افتادم و می‌دانستم باید راه به چنگ آوردن دارایی یعنی دارایی‌های واقعی را بیاموزم. به عبارت دیگر، دارایی‌های واقعی همان دارایی‌های غیرمنقول همچو زمین، خانه، جایداد و غیره می‌باشد. بهترین دوستم یعنی مایک ستون دارایی‌هایی به میراث برده بود و مجبور بود تا شیوه‌ی نگهداری از آنها را نیز یاد بگیرد. بسیاری از خانواده‌های ثروتمند به دلیل ناآگاهی‌های مالی در نسل‌های آینده، تمام دارایی‌های خود را از دست می‌دهند، به خاطر اینکه هیچ گاهی نگهبان و ناظر خوبی برای دارایی‌های شان نبوده‌اند.

بسیاری از مردم با خود سازش می‌کنند و تصمیم می‌گیرند تا ثروتمند نباشند، به خاطر اینکه نود درصد افراد بر این باوراند که ثروتمندبودن با خود گرفتاری‌ها را می‌آورد. بنابراین در مورد پول چنین جملاتی را به کار می‌برند: "پیسه چرک کف دست است، هیچ وخت پیسه‌دار نمی شم، مه تابالی جوان استم، ولا چرا غم بی پیسه‌گی رَ بخورم، هر وخت که پیسه پیدا کدوم، باز او وخت غم آینده رَ می‌خورم و شویوم تمام مصارف زنده‌گی رَ میته."

چنین افکاری در درون شما، دو چیز بسیار اساسی را از شما می‌گیرد؛ اولین مورد، زمان می‌باشد که ارزشمندترین دارایی افراد است و دوم آموزش و یادگیری که نداشتن پول بهانه خوبی برای ترک یادگیری نیست. هر لحظه می‌توان آموزش ببینیم و درس جدید آموخت و از وقت گران‌بها استفاده کرد. اما این انتخاب‌هایی است که ما هر روز انجام می‌دهیم، مثلا اینکه وقت خود را چگونه سپری کنیم، پول خود را در کجا خرج کنیم و چه افکاری را در سر بپرورانیم و یا به چه افکاری اجازه داخل شدن بدهیم. من ثروتمندشدن را انتخاب کرده ام و هر روز به این می‌اندیشم که چگونه به آرزوی ثروتمند شدن برسم.

اولین سرمایه‌گذاری‌تان باید روی یادگیری باشد. مغز تنها دارایی حقیقی انسان در دنیای واقعی محسوب می‌شود و نیز قدرتمندترین ابزار انسان است. من درمورد انتخاب درست و قدرت آن توضیحاتی دادم؛ بنابراین بهتر است پیش از پیری هر چه نیاز است بیاموزیم، در غیر آن پیر می‌شویم و دیگر توانایی یادگیری را نخواهیم داشت. به طور مثال، می‌توانیم تمام روز را رو به روی تلویزیون بنشینیم و برنامه‌های گوناگون آن را تماشا کنیم یا مجلات مربوط به بازی گلف را ورق بزنیم یا سر خود را با صنف کوزه‌گری گرم کنیم و یا در دوره‌های آموزشی اشتراک نماییم که به ما برنامه‌ریزی مالی را آموزش می‌دهند، بنابراین انتخاب به دست خود ماست. بسیاری از افراد بدون آگاهی از اساسات سرمایه‌گذاری، دست به سرمایه‌گذاری می‌زنند که این کار کاملا نادرست است.

چندی پیش دزدها به خانه یکی از دوستانم که زن ثروتمندی می‌باشد، آمدند. دزدها تلویزیون، دستگاه ضبط صوت و بسیاری از وسایل خانه‌اش را با خود بردند، اما کسی به کتاب‌ها دست نزده بود. تمام ما انسان‌ها این چنین انتخابی داریم. **اما نود درصد از مردم پول‌شان را صرف خریداری تلویزیون و اجناسی از این قبیل می‌کنند و فقط ده درصد**

باقی مانده کتاب‌هایی درباره کاروبار یا برنامه‌های آموزشی خریداری می‌نمایند یا در دوره‌های آموزشی درباره اساسات کاروبار یا سرمایه‌گذاری ثبت نام می‌کنند.

به نظر شما باید چه کار کرد؟ من به گردهمایی های بسیاری می روم. هر وقت زمان آن بیش از دو روز به درازا می‌کشد، بسیار خوشحال می‌شوم، به خاطر اینکه وقت کافی دارم تا در تار و پود موضوع گردهمایی بروم و آن را به طور کامل درک کنم. سال 1973 یک پیام بازرگانی از تلویزیون تماشا کردم که درباره یک گردهمای سه روزه تبلیغ می‌کرد. موضوع آن معرفی شیوه‌های جلوگیری از ضرر در معاملات دارایی‌های غیرمنقول بود. من برای حضور در آن گردهمایی مبلغ سه صد و هشتاد و پنج دالر پول پرداختم و با اشتراک در این گردهمایی، دو میلیون دالر و شاید هم بیشتر سود کردم. از همه مهمتر، این گردهمایی زنده‌گی مرا خرید. به طوریکه دیگر ناچار نبودم تا باقیمانده عمرم را کار کنم. هم اکنون من سالانه دست کم در دو دوره‌های آموزشی آن‌چنانی اشتراک می‌کنم.

من عاشق کست‌های صوتی هستم. دلیلش این است که هر وقت دلم بخواهد، می‌توانم برگردم و بخش مورد نظرم را دوباره گوش کنم. روزی به صحبت‌های پیتر لینچ گوش می‌کردم که در بخشی از گفته هایش جمله‌یی ابراز نمود که من هرگز با آن موافق نبودم. من به هیچ وجه قصد گستاخی و انتقاد نداشتم، فقط می‌خواستم تا نکات بیان شده در آن پنج دقیقه را خوب‌تر درک کنم، به همین دلیل بیست مرتبه و یا هم بیشتر به عقب برگشتم. با هر بار گوش‌کردن به صحبت‌هایش ذهن خویش را از پیش‌داوری و قضاوت عجولانه دور ساختم تا منظور حقیقی‌اش را درک کنم و وقتیکه موضوع برایم روشن و آشکار شد، ناگهان سر جای خود میخکوب شدم، به خاطر اینکه همان صحبت‌های پیتر لینچ دروازه‌های قلعه شهنشاهی یکی از بزرگترین سرمایه‌داران عصر را به روی من گشوده بود تا داخل آن شوم و از خزانه تجربه‌های فکری اش مقداری بردارم.

تصور می‌کنید که من پس از فهمیدن آن اندیشه‌ها چه کار کردم؟ بله، شیوه تفکر کهنه‌ام را حفظ کردم و روشها و نگاه از چشم لینچ را به آن افزودم، یعنی به جای یک روش فکری، از دو روش برای تصمیم گرفتن استفاده می‌کردم. طرز تفکر لینچ برای حل مسایل و مشکلات و کشف شیوه های نوین مسیر جدیدی را پیش رویم قرار داد. هم اکنون با رو به رو شدن با مشکلات زنده‌گی همیشه با شخصیت درون خویش می‌نشینم و به گفتگو می‌پردازم که: **"چطور پیتر لینچ تانست اِی کاره کنه؟ واقعن آدمایی رقم دونالد ترامپ، وان بافت یا امی جورج سوروس چی قسمی دَ اهداف شان رسیدن؟"** تنها راه دستیابی به گنجینه‌ی عظیم فکری آنها این است که به سخنرانی‌های آنها گوش کنیم و یا کتاب‌های آنها را بخوانیم. اشخاصی که همیشه انتقادگر هستند، یا متعصب و یا خودخواه هستند، هیچ گاهی جرأت خطرکردن را ندارند. شما باید برای یادگیری هر چیز جدید بارها اشتباه کنید تا موضوعی که یاد گرفته اید را به طور کامل درک کنید.

اگر به خوبی این کتاب را مطالعه کرده باشید، به شما قول می‌دهم که هیچ گاهی دچار خودخواهی نخواهید شد. افراد خودخواه اهل مطالعه نیستند و وقت خویش را صرف گوش‌کردن به سخنرانی‌های بزرگان و فرهیخته‌گان نمی‌کنند، به

خاطر اینکه فکر می‌کنند که همه چیز را می‌دانند. آیا شما می‌دانید چرا آنها اینگونه رفتار می‌کنند؟ دلیلش روشن است، به خاطر اینکه فکر می‌کنند که آنها مرکز عالَم هستند یعنی اینکه تمام دانش در اختیار آنهاست و دیگران باید برای آموختن پیش آنها بیایند.

البته باید گفت که افراد باهوش بسیاری هم در این جهان خاکی وجود دارند که هرگاه اندیشه‌یی را مخالف اندیشه‌ی خود می‌بینند، به بحث و مناظره می پردازند و اندیشه خود را برحق می‌دانند. در این گونه موارد، هوش آنها با خودخواهی شان ترکیب شده و عنصری به نام "جهل یا نادانی" را پدید می‌آورد. افراد زیادی را می‌شناسیم که با وجود تحصیلات دانشگاهی با مشکلات مالی دست به گریبان هستند. آیا می‌دانید که دلیل آن چیست؟ دلیل اصلی آن این است که آنها خود را فوق‌العاده باهوش و زیرک می‌دانند اما بیلانس تجارتی شرکت آنها همیشه تصویری مخالف آن را به ما ارایه می‌نماید.

انسان‌های واقعاً هوشیار همیشه با آغوشی باز افکار جدید را می‌پذیرند. آنها این توانایی را دارند تا چیزهای جدیدی را به افکار پیشینیان بیفزایند و نواقص آنها را از بین ببرند. یادتان باشد که گوش‌کردن دقیق مهمتر از سخن‌زدن است. اگر این گونه نبود، خداوند مهربان هیچ‌گاهی دو گوش و یک دهان به ما نمی‌بخشید. بسیاری از افراد به جای مغز با دهان خود می‌اندیشند و به جای پرداختن به افکار جدید در درون افکار کهنه خویش به سر می‌برند و به جای گوش‌کردن به سخنان آموزنده دایماً به بحث و مجادله با دیگران می‌پردازند.

وقتی به گذشته بر می‌گردم و به چگونه‌گی جمع‌آوری ثروت خویش می‌اندیشم، می‌بینم که من از نظر ذهنی مثل قماربازان و بخت آزمایان در قرعه‌کشی رفتار نکرده‌ام، به خاطر اینکه آنها می‌خواهند طی یک دقیقه یا یک شب ثروتمند شوند. ممکن است یک روزی تصمیم بگیرم تا داخل بازار اسهام شوم و اسهام خریداری نمایم و روز دیگر دلم بخواهد تا تمام اسهام را به فروش برسانم. شاید مفادی از این کار خویش به دست نیاورم، اما چیزهای فراوانی را خواهم آموخت. اگر قصد به پرواز در آوردن هواپیما را دارید، آنگاه پیشنهاد من به شما این است که ابتدا درس پیلوتی را بخوانید. وقتی افرادی را می‌بینم که به جای سرمایه‌گذاری روی بزرگترین دارایی‌شان یعنی مغزشان، به فکر خریداری اسهام یا معامله دارایی‌های غیرمنقول هستند، واقعاً حیران می‌مانم. به یاد داشته باشید که شما با خریداری یک یا دو خانه در معاملات املاک، کارشناس نخواهید شد.

3. دوستان‌تان را با دقت انتخاب کنید: قدرت مشارکت

من هیچ‌گاه دوستانم را بر اساس وضعیت مالی آنها انتخاب نمی‌کنم. برخی از دوستانم سوگند خورده‌اند که همیشه فقیر بمانند، اما برخی دیگر هر سال میلیون‌ها دالر پول را از آن خود می‌کنند. نکته‌ی مهم این است که همه‌ی آنها برای من مانند معلمی هستند که من می‌خواهم از آنها معلومات به دست بیاورم.

باید برای شما اعتراف کنم که من همیشه دنباله‌رو ثروتمندان بوده‌ام. البته باید بگویم که هیچ کاری به پول آنها نداشته‌ام،

بلکه فقط به فکر این بودم که معلوماتی را از آنها به دست آورم. گاهی اوقات از میان ثروتمندان دوستان خوبی پیدا می‌کردم، البته فقط چند نفر، نه همه شان.

در این میان، باید به نکته‌یی اشاره کنم. دوستان ثروتمندم وقتی از پول سخن می‌زدند، منظورشان فقط خود پول بود، نه کدام چیز دیگر. آنها نه لاف می‌زنند و نه گزافه‌گویی می‌کنند، بلکه از صحبت کردن درباره پول لذت می‌برند، بنابراین از یک سوی من استاد آنها هستم و از طرفی دیگر آنها استاد من. برخی از دوستانم آن چنان گرفتار مشکلات مالی هستند که به هیچ وجه درباره پول، تجارت و سرمایه‌گذاری سخن نمی‌زنند، به خاطر اینکه پول را وسیله‌یی خشن، نامعقول و بدون ظرافت می‌پندارند. من حتی از دوستان فقیرم هم چیزهایی را می‌آموزم، یعنی با نگاهی به زنده‌گی و رفتارشان متوجه می‌شوم که چه کارهایی را نباید انجام دهم.

علاوه بر آنها، دوستان زیادی هم دارم که یک شبه راه صد ساله را پیموده‌اند و میلیاردها دالر پول به دست آورده اند. سه نفر از آنها باوری یکسان دارند و می‌گویند که دوستان فقیر ما حتی سالی یکبار هم حال ما را نمی‌پرسند، اما همین که به پول ضرورت دارند و یا دنبال کار می‌گردند، به سرعت احوال ما را جویا می‌شوند و کوشش می‌کنند تا ما برای آنها کاری را انجام بدهیم.

هشدار: هیچ وقت به سخن آدم‌های فقیر یا بزدل گوش نکنید. من دوستانی این چنین دارم و از اعماق قلب خویش هر یک از آنها را دوست می‌دارم، اما این افراد همان "چوچه مرغ‌های کوچک" هستند که همیشه می‌گویند: "آسمان سر ما چپه میشه." به همین دلیل هیچ گاهی جرأت نمی‌کنند تا در مورد پول و سرمایه‌گذاری سخن بزنند و همیشه به گرمی برای شما توضیح می‌دهند که چرا کارها ناشدنی است. بدبختانه گاهی اوقات برخی از افراد فریب سخنان آنها را می‌خورند و به سخنان‌شان گوش می‌کنند و آنها همان گروه از افراد هستند که در مقابل معلومات ناامید کننده و بدبینانه کمر خم می‌کنند و "چوچه مرغ‌های کوچک" ناتوان دانسته می‌شوند. یک ضرب المثل کهن می‌گوید: "کبوتر با کبوتر، باز با باز" بنابراین همیشه چوچه مرغ‌های کوچک در جستجوی اشخاصی مانند خودشان می‌باشند.

دقیقا نمی‌دانم که آیا شما برنامه سی ان بی سی را می‌بینید یا نه؟ این برنامه معلومات دلچسپی را درباره سرمایه‌گذاری پخش می‌کند و دارای میزگردی از کارشناسان این پیشه است. به باور برخی از آنها بازار سرد است و رو به بحران می‌رود و برخی دیگر می‌گویند که بازار در حال گرم‌شدن و رونق است. اگر فرد زیرکی باشید، آنگاه سخنان هر دو طرف را گوش می‌کنید تا برداشتی کلی از دیدگاه‌های هر یک از آنها داشته باشید، به خاطر اینکه نکات مهمی در سخنان هر دو نهفته است. بدبختانه اقشار فقیر جامعه دل خود را به چوچه مرغ‌های کوچک می‌سپارند و برده‌ی کاملا فرمانبردار آنها هستند.

دوستان زیادی اطرافم بودند که همیشه به من می‌گفتند که دست به یک معامله یا سرمایه‌گذاری خاص نزنم. چند سال پیش یکی از دوستانم شش درصد سود از طریق حساب پس اندازش دریافت کرد و از شادی نمی‌توانست در پوست خود

بگنجد. من نیز به او گفتم که از بانک مرکزی شانزده درصد سود می‌گیرم. پس از آن، او برای من مقاله‌یی فرستاد تا به این طریق کار مرا خطرناک نشان دهد. هم اکنون، از این داستان چندین سال گذشته است و من همان شانزده درصد را دریافت می کنم و او همان شش درصد را.

صادق بودن با خود و پیرو دیگران نبودن، یکی از سخت‌ترین راه‌های ثروتمندشدن است، به خاطر اینکه مردم عادی شکل‌دهنده بازارها هستند که همیشه فریب می‌خورند. حتی اگر در صفحه اول روزنامه خبر انعقاد یک معامله بزرگ را به چاپ برسانند، باز هم آنها از کاروان پس می‌مانند. درین گونه اوقات می‌گویند که از این معامله بگذر که معامله‌ی دیگر در راه است. درست مانند سخن ما مَوج سوارها که عادت داریم بگوییم: "همیشه موج دیگری در راه است." افرادی که همیشه عجله می‌کنند و در نهایت هم به موج نمی‌رسند، معمولاً همان کسانی هستند که به زودترین فرصت از میدان خارج می‌شوند.

سرمایه‌گذاران هوشیار در جستجوی بازاری نمی‌باشند که محدود به زمان باشد. آنها با از دست‌دادن یک موج در جستجوی موج بعدی می‌باشند و خودشان را با شرایط سازگار می‌سازند. البته باید گفت که این کار برای بیشتر ثروتمندان کار سختی است، به خاطر اینکه همیشه در هراسند که کاری را انجام دهند که هیچ کسی آن را دوست ندارد. سرمایه‌گذاران بزدل درست مثل بزهایی هستند که پشت رمه بزها دنبال دیگر بزها راه می‌افتند و وقتی هوشیارانه قدم برمی‌دارند که دیگر سرمایه‌گذاران هوشیار سرمایه‌ی شان را از چنگ آنها بیرون می‌کنند. *سرمایه‌گذاران هوشیار زمانی به جمع‌آوری و خریداری سرمایه‌یی می‌پردازند که چندان به چشم دیگران نمی‌آید.* یعنی دیگران آن فرصت طلایی و سرمایه سرنوشت ساز را نمی‌بینند. آنها به خوبی می‌دانند که در زمان خریداری است که سود و مفاد می‌کنند، اما در وقت فروش سودی نصیب حال آنها نمی‌شود، بنابراین با شکیبایی چشم به راه فرصت مناسب می‌نشینند. همان گونه که پیشتر برای شما گفتم، آنها در جستجوی بازاری نمی‌باشند که محدود به زمان باشد، بلکه درست مثل موج‌سواران دریا در جایی به کمین می‌نشینند تا موج بزرگ بعدی از راه برسد.

چنین معاملاتی را تحت عنوان "معامله با سوء استفاده از معلومات محرم" نام‌گذاری می‌کنند. برخی از این معاملات قانونی و برخی دیگر غیرقانونی هستند، اما به طور کل این گونه معاملات نوعی سوء استفاده محسوب می‌شود و تنها تفاوت میان این معامله با دیگر معاملات در این است که ما تا چه اندازه از معلومات محرم خبر داریم تا در صورت نیاز آن را افشا سازیم. یکی از دلایلی که شما علاقه دارید تا دوستان ثروتمند داشته باشید درین است که می‌خواهید فردی را در میان ثروتمندان بیابید تا به این گونه راه و شیوه پول پیداکردن آنها را دریابید. پول بر اساس معلومات و آگاهی‌های ما از اساسات مالی به وجود می‌آید. گاهی پیش می‌آید که دلتان می‌خواهد تا از رونق اقتصادی در سال‌های آینده آگاهی پیدا کنید تا به این ترتیب در وقت مناسب از مشکلات خبردار شوید و جلوی ضرر یا تاوان مالی خویش را بگیرید. در این گونه موقعیت‌ها، پیشنهاد من به شما این است که کار غیر قانونی انجام ندهید و با تأکید برای شما می‌گویم که هر چه سریعتر

سَویه سواد مالی خویش را بلند ببرید تا درصد دستیابی به سود بیشتر را با خطر کمتر بلند ببرید. دوستانم در این چنین مواقعی به درد من می‌خورند و هوش مالی یعنی همین.

4. ابتدا یک روش را کاملاً یاد بگیرید سپس در جستجوی دیگر روش‌ها باشید: قدرت یادگیری سریع

تمام نانوایی ها دستور پخت خاص خود را برای پختن نان دارند و شاید فقط دستورش در ذهن آنها حک شده باشد. همین قضیه در مورد پول نیز درست است، به همین علت پول را "خمیر" می‌نامند.

تمام ما ضرب‌المثلی را شنیده‌ایم که می‌گوید:" **آدما امو چیزی میشن که می‌خورن** ." دیدگاه من به گونه‌ی دیگری است. من می‌گویم: "**آدما امو چیزی میشن که می‌خوانن**." منظور از این عبارت آن است که باید مراقب چیزی که می‌خوانید و یاد می‌گیرید باشید، به خاطر اینکه ذهن انسان بسیار قدرتمند است و با هر چه برخورد می‌کند به سرعت در حافظه ثبت می‌نماید. به طور مثال، اگر درباره آشپزی مطالعه می‌کنید، علاقمندی تان برای آشپزی بیشتر می‌شود و به دنبال آشپزی می‌روید و سپس آشپز می‌شوید. اگر دلتان نمی‌خواهد آشپز شوید، بهتر است چیزهای دیگر را مطالعه کنید. به طور مثال، اگر در سر آرزوی استاد شدن را می‌پرورانید، بنابراین خود را در مراکز تربیت معلم ثبت نام کنید تا بتوانید شیوه‌های تدریس مضامین را یاد بگیرید. هر کاری را که روی دست بگیرید، نتیجه‌ی این چنین به دنبال دارد، پس باید همان رشته‌یی را که دوست دارید بخوانید و درست انتخاب کنید.

هر گاه سخن از پول به میان می‌آید، همه افراد همان روشی را به کار می‌گیرند که در مکتب آموزش دیده‌اند، یعنی برای کارکردن برای پول آماده می‌شوند. این روزها، روش نامبرده در سراسر دنیا به کار گرفته می‌شود، به همین دلیل هر روز میلیون‌ها نفر از خواب بیدار می‌شوند، سرکار می‌روند، پول پیدا می‌کنند، خرج می‌کنند و پول پس انداز می‌کنند تا بتوانند صورت حساب‌های شان را بپردازند، تعداد کمی هم اسهام خریداری می‌کنند و باز دوباره سر کار می‌روند و همیشه این چرخش ادامه پیدا می‌کند.

اگر پیشه‌یی که دارید، برای‌تان خسته کننده شده است و درآمدتان برای هزینه‌های زنده‌گی شما بسنده نیست، من راه حل ساده‌یی را به شما پیشنهاد می‌کنم و آن این است که شما باید روش زنده‌گی خود را دگرگون سازید.

سال ها پیش، وقتی بیست و شش ساله بودم، یک دوره آموزشی به نام "روش خریداری دارایی‌های غیرمنقول" را گذراندم. این دوره آموزشی در رخصتی‌های آخر هفته برگزار می‌شد که یک روش ویژه را به من آموزش داد. من تلاش کردم تا با تمام قدرت آن روش را در زنده‌گی عملی سازم، یعنی تا آهن داغ است چکش باید زد، اما بیشتر مردم در چنین لحظاتی از زنده‌گی، ناگهان از کوشش باز می‌ایستند. من طی سه سالی که کارمند شرکت زیراکس بودم، وقت اضافی‌ام را برای یادگیری اصول خریداری دارای‌های غیرمنقول اختصاص می‌دادم و به این ترتیب میلیون‌ها دالر به دست آوردم. بدبختانه در این دوره و زمانه، حریف بسیار است و به همین دلیل کار ما رونق زیادی ندارد. اهل این نبودم که اساسات تدریس شده در

صنوف را در کارم عملی سازم، اما پیوسته در این اندیشیده بودم که من باید هر لحظه یک نکته جدید فرا بگیرم. من حتی در صنوف خصوصی بازرگان‌های متفرقه، بازرگان‌های اختیاری اجناس و نیز صنف‌های شناسایی آشوبگران بازار سهم گرفتم، با این که هیچ تناسبی میان آنها با صنف شغلی من و وضعیت اجتماع وجود نداشت. صنف‌های آموزشی پر از کسانی بود که تحصیل‌کرده رشته فزیک هسته‌یی و علوم فضایی بودند، حتی سند دوکترا نیز داشتند. موقعیت مناسبی در اختیار من قرار گرفته بود تا هر آنچه را که دلم می‌خواهد را بیاموزم و روی اسهام و دارایی‌های غیرمنقول با منطق بیشتر و با چشمی بازتر از گذشته سرمایه‌گذاری کنم تا سود بیشتری نصیب من شود.

در بیشتر دانشکده‌ها و دانشگاه‌ها، صنف‌های مربوط به برنامه‌ریزی مالی و سرمایه‌گذاری سنتی راه‌اندازی می‌شود که پیشنهاد من به شما این است که بهتر است برای شروع در این صنف‌ها اشتراک کنید.

من همواره در جستجوی یافتن روشی می‌باشم که سریع‌تر مرا به هدفم رهنمایی نماید، به همین دلیل برنامه‌یی دقیق و منظم را طرح کردم تا هر روز درآمدی بیشتر از پولی که دیگران در تمام طول زنده‌گی‌شان به دست می‌آورند، داشته باشم.

و حالا به این نکته توجه کنید. دیگر مهم نیست که تا چه اندازه آگاهی و سواد داریم، به خاطر اینکه در دنیای دگرگون امروزی دانسته‌های ما به سرعت کهنه می‌شوند، بنابراین برای پیشرفت، سرعت آموختن اساسات نوین از اهمیت بسیاری برخوردار است. این مهارت ارزش بسیار زیادی دارد. وقتی ما روش و دستورالعمل هیجان انگیزی را پیدا می‌کنیم، آنگاه به تازه‌گی به ارزش مهارت یادگیری‌ها پی می‌بریم، آن وقت باید به هدف به دست‌آوردن پول از روش فوق‌العاده‌ی خویش استفاده نماییم. توجه داشته باشید که روش جان‌کندن برای پول پیداکردن دیگر کهنه شده است و به درد دوران باستان می‌خورد.

5. اول به فکر خودتان باشید: قدرت خویشتن داری

اگر توانایی مهارکردن نفس خویش را ندارید، پس به فکر ثروتمندشدن هم نباشید. شاید کار در نیروی دریایی مناسب حال شما باشد و یا می‌توانید عضو یک گروه مذهبی شوید تا راه مهار نفس را بیاموزید. هیچ عقل سلیمی نمی‌پذیرد که شخصی با سرمایه‌گذاری پول به دست بیاورد و پس از آن به راحتی آن را از دست بدهد. بسیاری از مردم با کاغذهای بخت‌آزمایی یا در قرعه کشی‌ها برنده میلیون‌ها دالر می‌شوند، اما نبود اراده و خویشتن‌داری باعث نابود شدن ناگهانی کاخ آرزوی‌های آنها می‌شود و پس از مدتی کوتاه خود را ورشکسته می‌بینند. آنگاه هیچ چیزی ندارند. از همین خاطر، بسیاری از مردم به دلیل محرومیت از عنصر خویشتن‌داری در درون خویش و انضباط فردی تا چشم‌های آنها به ورقه ترفیع می‌افتد، به سرعت موتر جدیدی را خریداری می‌کنند و به سفرهای دریایی می‌روند و به خوش‌گذرانی و عیاشی می‌پردازند.

شاید به جرات نتوان گفت که کدام یک از ده مرحله مهمتر از همه است، اما اگر روی مرحله پنجم به خوبی کار نکنید، ادامه مسیر برای شما بسیار دشوار و سخت خواهد بود. به جرأت برای شما می‌گویم که عاملی که تفاوت میان طبقات فقیر و

متوسط و ثروتمند جامعه را آشکار می سازد، عدم موجودیت خویشتن‌داری در آنهاست. بدون حاشیه روی به شما می‌گویم، افرادی که عجله دارند و صبر و شکیبایی در ذهن آنها پرورش نیافته است و نمی‌توانند در مقابل فشارهای مالی از خود مقاومت نشان دهند، هیچ وقت، واقعاً هیچ وقت، مزه‌ی ثروتمندشدن را نخواهند چشید.

پیش از این هم برای شما یادآور شدم که "زنده‌گی، انسان را به هر طرف می‌کشاند" البته بروز چنین رخدادی به دلیل حضور زورمندان اطراف ما نیست، بلکه بی‌ارادگی ما انسان‌ها، خود باعث هلاکت ما می‌شود. انسان‌های ناشکیبا معمولاً در دام افراد قوی و مقاوم گیر می‌کنند.

همواره در صنف‌های تشبث به شاگردانم یادآوری می‌کنم که هیچ گاه تمام تمرکز خود را روی تولید یا خدمت معطوف نکنند، بلکه مهارت‌های مدیریتی خویش را نیز بلند ببرند. سه مهارت اساسی مدیریتی برای آغاز یک کاروبار عبارتند از:

1. مدیریت گردش پول
2. مدیریت کارمندان
3. مدیریت زمان شخصی

البته باید به شما یادآور شوم که این سه مهارت مدیریتی را می‌توان در هر چیزی به کار برد و تنها مخصوص متشبثین نیست. شما می‌توانید این سه مهارت را در شیوه‌ی زنده‌گی خویش به عنوان یک فرد یا یک خانواده، مدیریت یک شغل، تأسیس یک سازمان خیریه و اداره یک شهر یا یک ملت هم به کار ببرید.

هر یک از این سه مهارت در پهلوی خویشتن‌داری و انضباط فردی سازنده است. من هیچ گاهی از پهلوی شعار "اول سهم خودته وردار" به ساده‌گی نگذشتم.

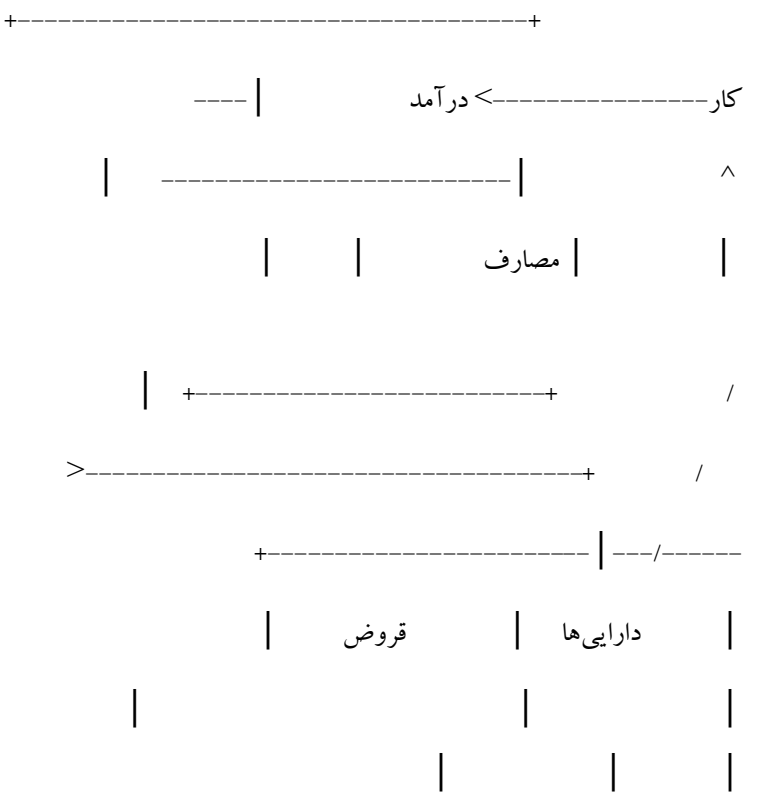
کتاب "ثروتمند ترین مرد بابل" نوشته جورج گلاسن به طور کامل از شعار "اول سهم خودته وردار" دفاع می‌کند. تا هم اکنون، میلیون‌ها نسخه از این کتاب به فروش رسیده است. شاید میلیون‌ها نفر این شعار پر قدرت را بارها و بارها با خود تکرار کنند، اما از میان آنها کمتر کسی از آن پند و اندرز می‌گیرد و آن را در زنده‌گی عملی می‌سازد.

پیش از این هم یادآور شده‌ام که سواد مالی به انسان قدرت خواندن اعداد را می‌دهد و باعث می‌شود تا انسان داستان پس پرده اعداد را بداند. من با یک نگاه کوتاه به میزان درآمد ماهوار افراد و بیلانس مالی آنها، به بسیار آسانی تشخیص می‌دهم که از میان افرادی که به شعار "اول سهم خودته وردار" معتقدند، کدام یک این شعار را در زنده‌گی عملی ساخته و کدام یک سَرسَری از پهلویش می‌گذرند.

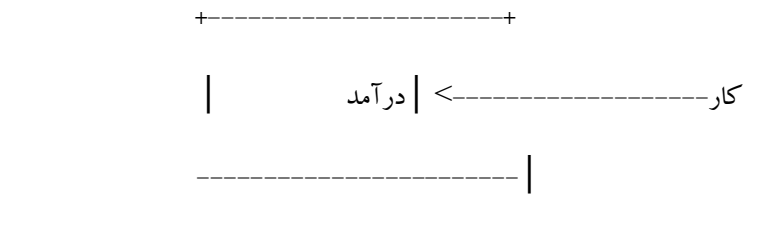
همیشه یک تصویر گویای هزاران سخن است یا به عبارت دیگر ارزش یک تصویر در بعضی موارد بیشتر از هزاران حرف

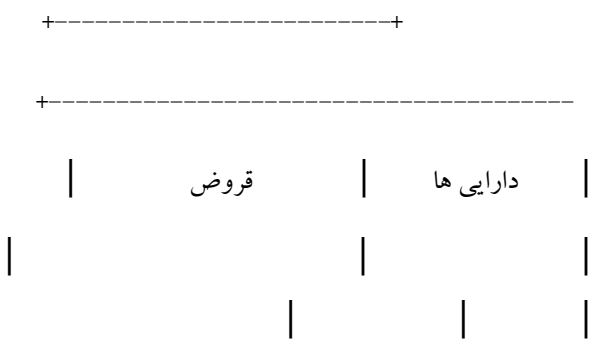
است. بنابراین بد نیست با رسم یک شکل ببینیم که وضعیت مالی افرادی که اول سهم خود را برمی‌دارند در مقایسه با افرادی که این کار را نمی‌کنند چگونه است:

کسانی که اول سهم خود را برمی‌دارند:



و اما کسی که نخست سهم دیگران را می‌پردازد که در بیشتر اوقات هیچ چیزی برایش باقی نمی‌ماند:





به اشکال بالا با دقت نگاه کنید تا فرق آنها را تشخیص دهید. باز هم، شما با توجه به گردش پول آنها به خوبی می‌توانید تصویری از وضعیت مالی شان را در ذهن خویش ایجاد نمایید. بیشتر مردم فقط به اعداد نگاه می‌کنند و داستان پشت آن اعداد را از دست می‌دهند. اگر شما بتوانید تا قدرت گردش پول را به درستی درک کنید، بی‌گمان متوجه خواهید شد که مشکل شکل بعدی در کجاست و یا چرا 99 درصد مردم در تمام عمرشان به سختی کار می‌کنند و هنگام تقاعد باز هم به کمک‌های دولت و معاش تقاعدی وابسته هستند.

آیا شکل قبلی را خوب دیدید؟ آن شکل وضعیت افرادی را نشان می‌دهد که اول سهم خود را برمی‌دارند. آنها هر ماه پیش از پرداخت مخارج ماهوار خویش، بخشی از پول خود را برای سرمایه‌گذاری در ستون دارایی‌های شان تخصیص می‌دهند. هر چند میلیون ها نفر در سراسر جهان کتاب جورج اس. کلاسن را مطالعه کرده‌اند و شعار "اول سهم خودته وردار" را چندین بار به چشم سر دیده‌اند، اما باز هم شعار "اول سهم خودته وردار" را در زنده‌گی عملی نمی‌سازند و سهم خود را آخر از همه برمی‌دارند.

هم اکنون فریادهای کسانی را می‌شنوم که صادقانه معتقدند باید اول صورت حساب‌های خویش را بپردازند. هم چنین صدای افراد "مسوولی" را می‌شنوم که صورت حساب‌های خود را در زمان تعیین شده پرداخت می‌کنند. من به هیچ وجه شما را برای سهل انگار بودن و نداشتن احساس مسوولیت در مقابل پرداخت صورت حساب‌ها تشویق نمی‌کنم، بلکه تمام چیزی که من می‌خواهم به شما بگویم این است که "اول سهم خودتانه وردارین". شکل اول قبلی عملکرد صحیح مالی را به تصویر می‌کشاند و شکل دوم عملکرد نادرست را آشکار می‌سازد. زیر دست من و خانمم، تعداد زیادی کارمند، محاسب و بانکدار کار می کردند که مشکلات بسیاری با شعار "اول سهم خودته وردار" داشتند. دلیلش کاملا ساده بود، به خاطر اینکه همین آدم‌های تحصیل‌کرده و آگاه امور مالی مانند مردم عادی عمل می‌کردند، یعنی سهم خود را آخر از همه بر می‌داشتند.

چند ماهی می‌گذشت که به دلایل مختلف میزان پول تحت دورانم بسیار کمتر از پولی بود که برای مصارفم نیاز داشتم. با

این هم، باز هم اول سهم خود را بر می‌داشتم. وقتی محاسب ها و کارمندانم حرکات مرا می‌دیدند، با ترس بر سرم فریاد می‌زدند که "بالاخره وزارت مالیه پشتِه الا نمی‌ته و تو رَ دَ بندی خانه میندازه" یا "یک روز نه یک روز اعتبار کارت اعتباریت تمام میشه" و نیز "آب و برق و گاز خانه ته قطع می‌کنن". من به سخنان آنها به خوبی گوش می‌کردم، اما اول سهم خودم را برمی‌داشتم.

ممکن است بپرسید: "چرا؟" آیا کتاب "ثروت‌مندترین مرد بابل" را به یاد می‌آورید؟ شما می‌توانید پاسخ این سوال را در آن کتاب بیابید.

قدرت خویشتن‌داری و شجاعت درونی به طور آشکار پاسخ شما را می‌دهد و به عبارت دیگر و خودمانی‌تر باید "دل شیر" داشته باشید.

همان ماه‌های نخست که در خدمت پدر ثروتمندم بودم، از او یاد گرفتم که بیشتر مردم اجازه می‌دهند تا زنده‌گی آنها را به حاشیه براند و به هر طرف که دلش خواست، آنها را بکشاند. شاید روزی کارمند وزارت مالیه به سراغ شما بیاید و به شما بگوید که "یا بدون هیچ بانه‌یی، مالیات خوده پرداخت میکنی یا که ...". بدین ترتیب هیچ چیزی برای خودتان باقی نمی‌ماند. یک کارمند بخش فروشات می‌گوید: "اوفای! خو مصارفاره کدی کارت اعتباری خود خو پرداخت کنین" دفتر رهنمای معاملات می‌گوید: "هیچ غم نخور که دولت مالیات خانه ته کم می‌کنه." در حقیقت، بحث اصلی کتاب مقابل شما همین موضوعات است. شجاعت داشته باشید و موانع راه را از پیش روی خود بردارید تا ثروتمند شوید. شاید ضعیف نباشید، اما وقتی سخن از پول به میان می‌آید، بسیاری از مردم توان گام برداشتن به جلو را ندارند و یا خود را پس می‌کشند.

من هیچ گاهی نمی‌گویم که شما فردی بی مسوولیت باشید. هیچ گاهی نشده است که قرض کارت اعتباری‌ام بلند رود، به خاطر اینکه همیشه کوشش می‌کنم تا اول سهم خود را بردارم. دلیلی که من سطح درآمد خود را کاهش می‌دهم این است که من نمی‌خواهم تا جیب دولت را پر کنم. اگر فلم "رازهای ثروتمندان" را تماشا کرده باشید، به خوبی به این مسئله پی می‌بری‌د که درآمد من از ستون دارایی هایم سرچشمه می‌گیرد و این کار از طریق شرکت سهامی نوادا انجام می‌شود. اگر می‌خواستم برای پول کار کنم و برده پول باشم، طبعا دولت همه آنچه را که داشتم و دارم را می‌گرفت.

اگر چند که صورت حساب های خود را همیشه آخر از همه می‌پردازم، اما به گونه‌یی به پیش می‌روم که گرفتار مشکلات مالی نشوم. قرض مصرف‌کننده را خوش ندارم. البته باید بگویم که میزان قرض‌هایم از 99 درصد مردم بیشتر است، اما برای آنها پولی نمی‌پردازم، به خاطر اینکه مردم‌های دیگر به جای من قرض‌هایم را می‌پردازند. نام این مردم، کرایه گیرنده هاست. شعار "اول سهم خودته وردار" مشمول قانون شماره یک می‌باشد که بر اساس آن نباید در اولین مرحله زیر بار قرض برویم. اگر چند که صورت حساب‌هایم را آخر از همه می‌پردازم، اما تنها چند صورت حساب بی اهمیت را برای لحظه‌ی آخر نگه می‌دارم.

علاوه بر این، هر گاه می بینم که پول کم دارم، باز هم اول سهم خود را بر می‌دارم. دراین لحظات به کسانی که سر من قرض دارند و حتی دولت اجازه می‌دهم تا بر سرم فریاد بزنند. راستش را بخواهید از خراب کردن اعصاب این گونه افراد لذت می‌برم، آیا می‌دانید چرا؟ به خاطر اینکه آنها به من لطف می‌کنند. در حقیقت آنها یک جان و روحیه تازه به من می‌دهند تا کار کنم و پول بیشتری به دست بیاورم. بنابراین نخست سهم خود را بر می‌دارم و همان پول را سرمایه‌گذاری می‌کنم و ضمنا به کسانی که سر مه قرض دارند اجازه می‌دهم تا بر سرم فریاد بزنند. ما یعنی من و همسرم خود را زیر فشار مالی قرار نمی‌ده‌یم و پس انداز، اسهام و دارایی خویش را به پول نقد تبدیل نمی‌کنیم تا قرض مصرف کننده را بپردازیم. البته باید گفت که این کار ما از نظر مالی چندان هوشمندانه نیست.

به پاسخ های من دقت کنید:

1. تحت هیچ شرایطی زیر بار زیاد قرض نروید، به خاطر اینکه مجبور می‌شوید تاوان آن را پرداخت نمایید. مصارف خویش را تا آنجا که می‌توانید پایین نگه دارید. نخست به میزان ستون دارایی‌های خویش بیفزایید، آن وقت اقدام به خریداری یک خانه بزرگ یا یک موتر جدید کنید. اگر در "مسابقه خرگوشی" سرگردان هستید، باید بدانید که هوشمندانه عمل نکرده‌اید.

2. وقتیکه دست‌تان خالی می‌شود، اجازه دهید فشار ناشی از مشکلات مالی باعث شود تا میزان ستون دارایی‌های تان افزایش پیدا کند و از سوی دیگر چیزی از آن کم نشود. فشارهای مالی را برای تقویت هوش مالی خود استفاده کنید تا به این وسیله راه‌های جدید پول به دست آوردن را کشف کنید و بعد از آن قرض‌های‌تان را پرداخت نمایید. در چنین وضعیتی، شما می‌توانید توانایی‌های خویش را در قسمت به دست آوردن پول بیشتر در کنار هوش مالی افزایش دهید. بارها پیش آمده که من تا گلو در زیر مشکلات مالی گیر کرده بودم، اما فقط با به کار انداختن ذهنم، این نیروی قدرتمند، توانستم میزان درآمد خویش را بلند ببرم. البته اجازه نمی‌دادم حتی یک پنی هم از ستون دارایی‌هایم کم شود. کارمندان مالی‌ام همیشه اعصاب‌شان خراب می‌شد و بر سرم فریاد می‌زدند، به خاطر اینکه به هر شیوه ممکن می‌خواستند تا خسارات را جبران کرده و با همه توان بر مشکلات پیروز شوند. من هم مانند یک عسکر وفادار از قلعه دارایی هایم دفاع می‌کردم.

اقشار فقیر جامعه عادت فقیرانه‌ای دارند. یکی از این عادات بدشان این است که معصومانه در درون پس‌اندازها غرق می‌شوند. ثروتمندان می‌دانند که پس‌انداز کردن فقط برای دستیابی به پول بیشتر خوب است و برای پرداخت صورت حساب‌ها به هیچ وجه درست نیست.

من می‌دانم که سخنانم خشن است، اما همچنان که پیشتر برای شما گفتم اگر شما سرشت خشنی نداشته باشید، جهان همواره شما را به حاشیه خواهد راند. اگر فشارهای مالی را خوش ندارید، پس از روشی استفاده کنید که کارتان را به پیش ببرد. یکی از این روش‌های خوب، حذف مصارف است، یا می‌توانید پول خود را در بانک پس‌انداز کنید، بیش از حد

منصفانه مالیات بر عواید پرداخت نکنید، اسهام چند جانبه بخرید و همیشه در حد متوسط خرج کنید. البته باید به شما بگویم که این روش ها قانون "اول سهم خودته وردار" را نقض نمی‌کند.

این قانون تقویت کننده احساس از خودگذری یا خویشتن‌داری مالی نیست. آن به معنی اول سهم خودت را بپرداز و سپس گرسنه‌گی بِکَش نیست. باید از زنده‌گی لذت برد. اگر هوش مالی تان تکیه‌گاه شما باشد، آنگاه همه شیرینی‌های زنده‌گی به شما لبخند خواهند زد و به این ترتیب به سوی ثروتمندشدن قدم بر می‌دارید و صورت حساب‌های خود را می‌پردازید بدون آنکه مجبور شوید تا زنده‌گی زیبای خود را قربانی کنید. و از این ویژه‌گی منحیث هوش مالی یاد می‌کنند.

6. به کمیشنکارهای اوراق بهادارتان پول خوبی بدهید: قدرت رهنمایی خوب

بیشتر اوقات می بینم که مردم لوحه‌هایی را با این مضمون "فروش توسط مالک" مقابل خانه‌های خویش نصب می‌کنند. علاوه بر این، در برنامه‌های تلویزیونی بارها و بارها به چشم سر دیده‌ام که بسیاری از مردم ادعا می‌کنند که "کمیشنکارهای اوراق بهادار با تخفیف" هستند.

از پدر ثروتمندم یاد گرفتم که سرچپه این قضیه را روی دست بگیرم. او بر این باور بود که باید به کارشناسان حرفوی پول خوبی بدهیم و من هم از او فرمانبرداری کردم. هم اکنون وکلاء، محاسب‌های مالی، کمیشنکاران املاک و کمیشنکاران اوراق بهادار زیر دست من کار می‌کنند که معاش بسیار بلندی هم دریافت می‌نمای‌ند، آیا می‌دانید چرا؟ به خاطر اینکه اگر کارمندان متخصص با تجربه زیر دست شما کار کنند، شما می‌توانید از طریق خدمات خوب یعنی رهنمایی آنها پول خوبی به دست بیاورید. بنابراین هر چه بیشتر معاش بگیرند، طبعا بهتر کار می‌کنند و آنگاه درآمد بیشتری نصیب شما خواهد شد.

ما در عصر اطلاعات زنده‌گی می‌کنیم. ارزش اطلاعات را نمی‌توان سنجید. یک کمیشنکار درجه یک می‌تواند معلومات درست را در اختیارتان قرار دهد و فرصت یادگیری را برای شما فراهم نماید. زیر دست من چندین کمیشنکار کار می‌کنند که اغلب اوقات به دنبال این هستند که چنین خدماتی را به من ارایه نمایند. آن زمان که ستون دارایی هایم کوچک بود، آنها چیزهای باارزشی را به من یاد دادند و هم اکنون هم رابطه‌ام را با برخی از آنها حفظ نموده‌ام.

باید یادآور شوم که کمیشنکاران من، معلومات نهایت ارزشمندی را در اختیارم قرار می‌دهند و من از آن معلومات می‌توانم پول خوبی به دست بیاورم، بنابراین اگر پولی را که من به آنها پرداخت می‌کنم با پولی که از معلومات باارزش آنها به دست می‌آورم مقایسه نمایم، معاش پرداختی به آنها بسیار ناچیز است. هر گاه از طریق کمیشنکاران املاک و اوراق بهادار خویش پول زیادی به دست می‌آورم، واقعاً خوشحال می‌شوم. آیا می‌دانید چرا؟ به خاطر اینکه فکر می‌کنم که این رقم زیاد پول را خودم به دست آورده‌ام نه کدام کسی دیگر.

یک کمیشنکار خوب باعث صرفه‌جویی در وقت هم می‌شود. به طور مثال، یک بار نمره زمینی را با رهنمایی آنها به قیمت

9000 دالر خریدم و بدون هیچ درنگی به مبلغ بیشتر از 25000 دالر فروختم و به این ترتیب توانستم موتر پورشه‌ام را زودتر خریداری نمایم.

یک کمیشنکار چشم و گوش شما در بازار است. آنها هر روز در این بازارها هستند، در حالیکه من مجبور نیستم هر روز آن جا باشم. من ترجیح می دهم تا گلف بازی کنم.

وقتی می‌بینیم که بعضی مردم خودشان خانه‌های خود را به فروش می‌رسانند، به این نکته مهم پی می‌برم که آنها ارزش وقت شان را نمی‌دانند. چرا باید پول کمی را پس انداز کنم، در حالیکه با استفاده از همان وقت می‌توانم پول بیشتری به دست بیاورم و یا در کنار کسانی باشم که آنها را دوست دارم؟ بسیار برای من جالب است، به خاطر اینکه بسیاری از مردم فقیر جامعه و یا اقشار متوسط بسیار اصرار دارند که پانزده یا بیست درصد بخششی خدمتکارهای رستورانت‌هایی که خدمات خوبی ارایه نمی‌دهند را پرداخت کنند، اما وقتی که می‌خواهند سه الی هفت درصد به کمیشنکارانی که کارشان را پیش می‌برند بپردازند، دلشان دوب دوب می کند.

در حقیقت آنها از این مسئله لذت می‌برند که پول را از جیب شان بیرون کشیده و در جیب افرادی بگذارند که بخششی به آنها جزء مصارف خانه‌شان به شمار می‌آید و به این ترتیب بخشی از ستون دارایی‌های خود را کاهش می‌دهند. باید به شما بگویم که این روش از نگاه مالی به هرگز هوشیارانه نیست.

همه کمیشنکاران یکسان آفریده نشده‌اند. بدبختانه، تمام کمیشنکارها فقط فروشنده هستند. از دیدگاه من، صاحبان دفاتر رهنمای معاملات، بدترین فروشنده‌گان هستند. ممکن است زمین، خانه، جایدادهای زیادی را معامله کنند، اما خودشان صاحب هیچ ملکیتی نیستند. اگرهم کدام زمین و جایدادی را مالک باشند، بسیار کم ارزش است. باید یادآور شوم که میان کمیشنکاری که کارش فروش خانه است و کمیشنکاری که کارش فروش سرمایه‌گذاری هاست، تفاوت بسیاری موجود می‌باشد. این نکته در مورد کمیشنکاران اسهام، اوراق قرضه، اسهام چند جانبه و کمیشنکاران بیمه که خود را برنامه‌ریزان (پلانگذاران) زبردست مالی می دانند نیز درست است. درست مثل داستان فرشته‌یی است که باید روی چند بقه را ببوسد تا از میان آنها شهزاده خود را بیابد. هرگز این ضرب المثل قدیمی را فراموش نکنید که می گوید: "اگر کارتان به یک قاموس گیر است، هرگز برای خریداری آن نزد فروشنده قاموس نروید."

من هر گاه می‌خواهم با یک متخصص امور مالی مصاحبه کنم تا او را در شرکت‌ام استخدام کنم، اول معلوماتی را در مورد دارایی و اسهام او به دست می‌آورم و از او می‌پرسم که چند درصد مالیات پرداخت می کند. حتی در مورد استخدام وکیل مالیاتی یا محاسب نیز همین روش را به کار می گیرم. یکی از محاسب‌های مالی‌ام به کاروبار شخصی‌اش اهمیت می‌دهد. این خانم متخصص محاسبه است، اما کاروبارش، خرید و فروش دارایی‌های غیرمنقول می‌باشد. بر اساس معلومات من، او چند سال پیش دارایی‌های غیرمنقول نداشت، اما کاروبار کوچکی را برای خود راه اندازی کرده بود. من مجبور شدم تا او را از

شرکت‌ام اخراج کنم، به خاطر اینکه باورهای ما با همدیگر یکسان نبودند.

پیشنهاد من این است که همیشه دنبال کمیشنکاری باشید که اختلاف علاقه و عقاید با شما نداشته باشد. بسیاری از کمیشنکاران وقت خود را برای آموزش ما اختصاص می‌دهند، بنابراین آنها بهترین دارایی هستند که شما می‌توانید پیدا کنید. فقط بسنده است که راه انصاف را پیش گیرید تا آنها هم منصفانه برای تان کار کنند. اگر در جستجوی راهی می‌باشید که از دستمزدشان کم کنید، آنگاه کمیشنکاران بیچاره به چه انگیزه‌یی برای شما کار کنند؟ کمی فکر کنید، بسیار هم پیچیده نیست.

همچنان که پیشتر گفتم، یکی از مهارت‌های مدیریتی، مدیریت افراد یا کارمندان است. بسیاری از مردم فقط می‌توانند افراد ساده‌تر از خود شان را مدیریت نمایند و یا به عبارت دیگر وقتی احساس برتری نسبت به دیگران دارند، به آسانی می‌توانند بر آنها تسلط پیدا کنند، بنابراین اغلب مدیران همین روش را بالای کارمندان زیر دست خود تطبیق می‌کنند. بسیاری از مدیران درجه دو همچنان در سطح خود باقی می‌مانند و هیچ گاهی پیشرفت نمی‌کنند، به خاطر اینکه راه و رسم کار و ارتباط با افراد پایین‌تر (از نگاه موقعیت وظیفوی) از خود را یاد دارند، اما نمی‌دانند با افراد بالاتر از خود از چه روشی استفاده کنند. ما باید در برخی از مسایل فنی افرادی را استخدام کنیم که نسبت به ما از هوش سرشارتری برخوردار باشند و در مقابل خدمت‌شان معاش و دستمزد بلندتری هم دریافت کنند. این خود یک مهارت واقعی است. از همین خاطر است که هر شرکتی دارای یک هیئت مدیره می‌باشد و شما هم باید یک هیئت مدیره داشته باشید. و این را هوش مالی می‌گویند.

7. یک بخشنده سرخ‌پوست باشید: یعنی قدرت پس گرفتن داشته باشید.

آن زمان که سفیدپوستان برای نخستین بار پای خویش را به خاک امریکا گذاشتند، از برخورد با فرهنگ سرخ‌پوستان امریکایی شگفت زده شده بودند. اگر یکی از این سفیدپوستان احساس سرما می‌کرد، سرخ پوست امریکایی لحافش را با آغوش و پیشانی باز به او تقدیم می‌کرد. سفید پوست‌ها به اشتباه فکر می‌کردند که آنها لحاف خود را به آنها تحفه داده‌اند، بنابراین وقتی سرخ‌پوستان می‌خواستند لحاف خویش را پس بگیرند، سفیدپوستان عصبانی می‌شدند و این عمل‌شان برای آنها خوشایند نبود.

نتیجه کارشان این بود که سرخ‌پوستان به خشم می‌آمدند، چون وقتی می‌دیدند که سفیدپوستان نمی‌خواهند لحاف شان را پس بدهند، اعصاب‌شان کاملا خراب می‌شد. از همین زمان اصطلاح "بخشنده سرخ پوست" روی زبان‌ها افتاد. البته فقط یک سوء تفاهم فرهنگی بود.

در جهانی که "ستون دارایی یا همان سرمایه‌داری" حرف اول را می‌زند، داشتن روحیه‌یی مانند سرخ‌پوستان بخشنده بسیار حیاتی می‌باشد. همیشه نخستین پرسش یک سرمایه‌گذار زبردست این است که "با چه سرعتی میتانم پیسه‌یی رَ که سرمایه‌گذاری کدوم پس برگردانم؟" علاوه بر این، آنها در جستجوی راهی هستند تا به ساده‌گی هر چیزی را رایگان به

چنگ آورند. به همین دلیل می‌بینیم که بازگشت سرمایه از اهمیت خاصی برای سرمایه‌گذاران برخوردار است.

به عنوان مثال، من چند واحد از یک مجتمع آپارتمانی که در گرو بانک بود را در نزدیکی محله زنده‌گی خویش پیدا کردم. من می‌خواستم تا آنها را خریداری نمایم. بانک پیشنهادی به مبلغ 60 هزار دالر به من کرد و من رقم 50 هزار دالر به آنها پیشنهاد نمودم. خوشبختانه رقم پیشنهادی ام بدون هیچ درد سری مورد قبول آنها قرار گرفت. البته دلیلی هم داشت. این پذیرش بی‌چون و چرای آنها به خاطر دریافت یک چک 50 هزار دالری هم بود. آنها از سخنان من این ضرب‌المثل را دریافت کردند که "مردها را گپ است." بیشتر سرمایه‌گذارانی که می‌شناختنم به من می‌گفتند: "آیا کدی ای کاریت پیسه خوده دَاَو جوی نداختی؟ اگه کدی امی پیسه قرضه می‌گرفتی، خوبتر نبود؟" و من پاسخ دادم: "مه فکر می‌کنم دَ ای مورد نی." پس از پایان داستان خریداری مجتمع آپارتمانی، شرکت سرمایه‌گذاری ام در ماه های سرد زمستان که "پرنده های برفی" به ایالت آریزونا پرواز می‌کردند، از آپارتمان‌های مجتمع استفاده نمود تا در طول چهار ماه در سال به صورت ماهوار 2500 دالر هر واحد را به گردشگران به کرایه دهد. در دیگر ماه‌های سال کرایه هر واحد مبلغ 1000 دالر بود. به این ترتیب طی مدت سه سال توانستم تمام پولی که بابت خریداری مجتمع پرداخته بودم را دوباره پس بگیرم. هم اکنون نیز من مالک این دارایی هستم که هر ماه پول کرایه‌ی آن به حساب بانکی‌ام انداخته می‌شود.

در مورد خریداری اسهام نیز همین وضعیت را داشتم. کمیشنکار اوراق بهادار من همیشه با من در تماس بود تا مبلغ زیادی از سرمایه‌ام را صرف خریداری اسهام کنم، به خاطر اینکه در آینده به سود من خواهد بود. علاوه بر این، شرکت فروشنده اسهام می‌خواست تا تولید جدیدش را به بازار عرضه نماید. بنابراین، من می‌توانستم سرمایه‌ام را به مدت یک هفته الی یک ماه در آن شرکت بگذارم تا ارزش اسهام آنها بلند برود. پس من می‌توانستم سرمایه اولیه‌ام را دوباره پس بگیرم و هیچ نگرانی درباره نوسانات قیمت‌ها در بازار نداشته باشم، به خاطر اینکه به سرعت می‌توانستم سرمایه‌ام را دوباره پس بگیرم و روی دارایی دیگری سرمایه‌گذاری کنم. به این ترتیب، هر روز میزان دارایی‌ام افزایش پیدا می‌کرد و همچنان سرمایه اولیه‌ام را نیز دوباره پس می‌گرفتم و البته صاحب دارایی می‌شدم که از نظر تخنیکی آزاد است.

البته می‌پذیرم که در بسیاری از موارد تاوان هم کرده‌ام، اما در بیشتر اوقات مقدار پولی را برای روزهای سخت پس‌انداز می‌کردیم تا بتوانیم تاوان ناشی از آن را تحمل کنیم.

به جرات می‌توانم بگویم که به طور متوسط از هر ده سرمایه‌گذاری از دو یا سه تای آنها سر بلند بیرون آمده‌ام، یعنی از پنج تا شش سرمایه‌گذاری‌هایم هیچ چیزی به دست نمی‌آوردم و در دو یا سه تای دیگر هیچ چیزی به جز تاوان نصیب‌ام نمی‌شد. با این حال، تلاش می‌کنم تا تاوان‌های مالی‌ام را محدود سازم، یعنی اینکه فقط همان مقدار پول را در همان مقطع زمانی از دست بدهم و این تاوان ادامه پیدا نکند.

کسانی که از خطر کردن متنفرند، پول‌شان را در بانک پس‌انداز می‌کنند. البته پس‌انداز کردن در دراز مدت بهتر از پرهیز از

پس‌انداز است، اما باید برای شما بگویم که زمان درازی باید سپری شود تا دوباره رنگ پول اولیه‌تان را به چشم سر ببینید. بدبختانه، در بسیاری از موارد سودی هم نصیب افراد نمی‌شود. در گذشته بانک‌ها در اولین فرصت سود پول پس‌انداز مشتری‌ها را می‌پرداختند، اما در این روزگار از این چیزها هیچ خبری نیست.

من همیشه با دیدی مثبت به سرمایه‌گذاری‌های خویش نگاه می‌کردم، مثلاً با خودم می‌گفتم که من پول خود را رایگان بخشیده‌ام. مثلاً روی مجموعه‌های آپارتمانی، گدام کالاهای تجارتی، خریداری یک قطعه زمین، یک ساختمان مسکونی، خریداری اسهام و ساختمان‌های اداری سرمایه‌گذاری می‌کردم. من باید به گونه‌یی پیش‌روی می‌کردم که درصد خطر را کاهش دهم. البته باید بگویم که کتاب‌های زیادی در این زمینه منتشر شده‌اند که در اینجا فرصت معرفی آنها نیست. ری کراک، رییس شرکت مشهور مک دونالد را حتما به یاد دارید، در ظاهر پیشه او همبرگر فروشی بود، اما او به دلیل عشق به همبرگر این کاروبار را انتخاب نکرده بود، بلکه با دادن رایگان امتیاز آن، دست به خرید و فروش دارایی‌های غیرمنقول می‌زد.

بنابراین یک سرمایه‌گذار هوشیار باید بیشتر روی بازگشت سرمایه اولیه‌اش تمرکز کند؛ بازگشت سرمایه، دارایی است که شما رایگان آن را به دست می‌آورید و این دقیقا زمانی است که پول سرمایه‌گذاری‌تان پس از مدتی دوباره به سوی شما باز می‌گردد. این را هوش مالی می‌گویند.

8. دارایی، چیزهای گران قیمت را خریداری می‌کند: قدرت تمرکز

یکی از دوستانم فرزندی داشت که عادت کرده بود جیب پدرش را سوراخ کند. دقیقا در سن شانزده ساله‌گی هوای موتر خریدن به سرش زده بود و همیشه بهانه می‌گرفت که "کُلِ پدرا و مادرا بری بَچایشان موتر می‌خرن." فرزند او می‌خواست تا هر چه پس‌انداز داشت را برای پیش پرداخت خرید موتر بدهد. از همین خاطر، پدرش به دیدار من آمد و گفت: "چی نظر داری؟ اگه دزو اجازه بتم که موتر بخره، آیا کودم کار درستی می‌کنم؟ آیا مام باید رقم دیگه پدرا و مادرا بریش موتر بخرم؟"

من با این جملات به او پاسخ دادم: "شاید بری چند روزی و چند ماهی از دست بانه هایش خلاص شوی، اما دَ آینده می‌خایی کدی ای بچه چی کنی؟ اگه آرزوی او رَ پوره کنی و بریش موتر بخری، باز او وخت چی بریش یاد میتی؟" ناگهان برق رفت و بحث ما نیمه تمام باقی ماند و دوستم مجبور شد به خانه‌اش باز گردد. دو ماه بعد دوستم را دیدم و از او پرسیدم: "چی گپ شد؟ بالاخره بچه ات موتر خرید؟"

او گفت: "نی نخرید. اما مه 3000 دالر از خاطر موتر بریش دادم. مه بریش گفتم که دست به پس‌انداز تحصیل خود نزنه و دَ عوضش از پیسه مه استفاده کنه."

من گفتم: "بی‌شَکِت، سخی شُدی."

او گفت: "نی واقعن ای قسمی نیست. از خاطر ایکه پیسه رَ کدی یک شرط بریش دادم. امو رقمی که بریم توصیه کدین، از علاقه شدیدش بری خریداری موتر استفاده کدوم و کوشش کدوم تا یک چیز جدید بریش یاد بتم."

من پرسیدم: "خوب، ای شرط چی بود؟"

او گفت: "خو، اول، بازی تو رَ یعنی امو بازی گردش پیسه رَ دوباره بازی کدیم. هم بازی می‌کدیم و هم دَ مورد ایکه چی قسم از پیسه هوشیارانه استفاده کنیم بحث می‌کدیم. بادیش، بریش حق اشتراک روزنامه وال استریته خریدم و چند دانه کتاب دَ مورد بازار اسهام بریش دادم."

من گفتم: "باد از او چی شد؟ چه قسمی فکر موتر خریدنه از سرش او طرف کدی؟"

دوستم گفت: "به او گفتم کُلِ 3000 دالر بیخی از خودش است، اما نمی‌تانه موتر خوده مستقیمن کدی از اِی پیسه بخره. او باید کدی ازی پیسه اسهام بخره و بفروشه، از امی خاطر ضرورت به یک کمیشنکار اسهام داره و هر وخت امی 3000 دالره تبدیل به 6000 دالر کد، باز او وخت می‌تانه موتر بخره و علاوه به اِی، 3000 دالر پیسه تحصیلش هم دست نخورده باقی می‌مانه."

من گفتم: "خو، نتیجه چی شد؟"

او پاسخ داد: "اول، کارش خوب پیش میرفت، اما چند روز که گذشت هر چی کمایی کده بود از دست داد. بادیش، واقعن علاقمند اِی کار شد. امی حالی نزدیک به 2000 دالر تاوان کده، اما سودی کمایی کده که ارزش زیادی داره. هر چی کتاب بریش خریده بودم رَ سطر به سطر خوانده، علاوه به ای امی که وخت پیدا می‌کنه میره کتابخانه و کتاب به امانت می‌گیره. حتی از مطالعه روزنامه وال استریت سیر نمی‌شه و شاخصای اقتصادی رَ با دقت تعقیب می‌کنه و دَ عوض سیل کدنه تلویزیون ام تی وی، همیش برنامه سی ان بی سی رَ تماشا می‌کنه. امی حالی نزدیک به 1000 دالر از او 3000 دالر بریش باقی مانده، اما باید بگویوم که دَ اِی زمینه سم صحیح واری معلومات کسب کده و خوب می فامه که اگه اِی پیسا رَ از دست بته، باز باید یک یا دو سال بی کار ایلا بگرده، اما به نظر می‌رسه که ای چیزا هیچ بریش مهم نیست، یک قسم شده که حتی دیگه کودم یادی از موتر خریدن هم نمی‌کنه، می‌فامی چرا؟ از خاطر ایکه اشتراک دَ اِی بازی بریش جالب‌تر است."

من پرسیدم: "اگه کُلِ پیسه خوده از دست بته، باز چی می‌شه؟"

دوستم گفت: "حالی هیچ چُرتِ ته خراب نکو. ترجیح میتم امی حالی که جوان هست از دست دادن سرمایه خوده تجربه

کنه تا ایکه کلان شوه و با یک خطر کُلِ دارایی خوده از دست بته. ضمنن باید بریت بگویوم که 3000 دالری که به او دادم، بهترین سرمایه‌گذاری بود که مه بری آموزش او کدم. او هر چی که دَ ای زمینه یاد بگیره تا آخر عمرش دَ دردش می‌خوره. به فکرم که حالی احترام خاصی دَ قدرت پیسه می مانه و دیگه پشت سولاخ کدن جیب نیست."

همان گونه که در بخش‌های اول برای شما گفتم، باید همیشه "اول سهم خودتانه وردارین." اگر کسی توانایی خویشتن‌داری ندارد، بهتر است فکر ثروتمندشدن را از سر خود بیرون بکشد، به خاطر اینکه در عین حال که انکشاف روند به گردش در آوردن پول از درون ستون دارایی ها از نگاه نظری کار آسانی به نظر می‌رسد، اما هدایت پول در این روند ذهن شکیبا و بردباری می‌خواهد. خواهش‌های بیرونی فراوانی در دنیای امروز مصرف کننده وجود دارد که هر کس خود را به آن بسپارد با آینده خود بازی کرده است. ما انسان‌ها به دلیل قدرت روحی ضعیف سر خویش را در مقابل نفس قدرتمند خود خم می‌کنیم و از خود کمترین مقاومت را نشان می‌دهیم. علت فقر و مشکلات مالی خانواده‌ها همین هوای نفس قدرتمند است.

من یک مثال عددی از هوش مالی را برای تان مطرح کردم تا به شما نشان بدهم که پول به خودی خود ما را هدایت نمی‌کند تا پول بیشتری به دست بیاوریم.

اگر در اوایل سال، صد نفر پیش ما بیایند و ما به هر یک از آنها 10 هزار دالر بدهیم، به اعتقاد من در پایان سال رخدادهای زیر به وقوع می‌پیوندد:

- برای هشتاد نفر آنها هیچ چیزی باقی نمی‌ماند. در حقیقت، بسیاری از آنها به خاطر قسط موتر جدید، یخچال، تلویزیون و ویدیو سی دی و مسافرت زیر بار قرض خواهند رفت.
- شانزده نفر از آنها همان 10 هزار دالر را در حدود پنج تا ده درصد افزایش خواهند داد.
- چهار نفر هم همان مقدار پول را تا مبلغ 20 هزار دالر یا میلیون‌ها دالر افزایش خواهند داد.

همه‌ی ما به مکتب می‌رویم تا پیشه‌یی را یاد بگیریم و برای پول کار کنیم. اما از نظر من، ما باید همچنین یاد بگیریم که پول را کارگر خویش بسازیم. نه تنها من چیزهای گران قیمت را دوست دارم، بلکه هر کسی در این کره خاکی این چیزها را دوست دارد. تنها تفاوتی که وجود دارد این است که برخی افراد چیزهای گران قیمت را به قرض می‌خرند. آنها خود را قرضدار می‌سازند و چیزهای گران‌قیمت را می‌خرند تا به این طریق با دیگران سیالی کنند. ساده‌ترین راهکار برای من در هنگام خریداری موتر پورشه آن است که با رییس بانک خویش در تماس شده و درخواست قرضه کنم. در حقیقت من به جای تمرکز روی ستون قروض، بر ستون دارایی های خویش متمرکز می‌شوم.

من عادت دارم تا ذوق و علاقه ام را در زمان مصرف به کار گیرم و در جهت سرمایه‌گذاری از هوش مالی‌ام استفاده نمایم.

این روزها اغلب مردم به جای پول ساختن برای به دست آوردن چیزهای مورد علاقه‌شان، قرض می‌گیرند. این راهکار در کوتاه مدت آسان است، اما در دراز مدت مشکل‌ساز خواهد بود. ما به عنوان یک فرد و نیز یک ملت به عادت بدی گرفتار شده ایم. به یاد داشته باشید که راهکار ساده در طول زمان مشکل‌ساز می شود و راهکار سخت، آسان.

هر چه زودتر به فکر آموزش خود و دوستان‌تان در رابطه با مدیریت پول باشید بهتر است. پول نیروی قدرتمندی است. بدبختانه بیشتر مردم از پول علیه خود استفاده می‌کنند. اگر هوش مالی‌تان پایین باشد، مجبور می‌شوید یک عمر برای پول خم و راست شوید و برده و نوکر آن شوید.

اگر از پول باهوش‌تر باشید، سرور و آقای پول خواهید شد. به این ترتیب، پول خدمت شما را خواهد کرد و گوش به فرمان شما خواهد بود. شما به جای برده پول بودن، ارباب آن خواهید شد. باز هم تکرار می‌کنم، این هوش مالی است.

9. نیاز به قهرمان‌ها: قدرت اسطوره‌سازی

در کودکی از اعماق قلب، افرادی همچو ویلی میز، هنک آرون و یوگی برا را می‌ستودم. آنها قهرمان‌های من بودند. وقتی در مسابقات نونهالان بازی می‌کردم، دلم می‌خواست تا مانند آنها باشم. کارت‌های بیسبال آنها گنجینه‌ی من محسوب می‌شدند. دلم می‌خواست تا همه چیز را درباره آنها بدانم. از هر کجا و هر کسی درباره آنها معلومات به دست می‌آوردم، مقدار معاش و توانایی‌های شان را می‌دانستم و به خوبی آگاه بودم که آنها با چه مشکلاتی به این جایگاه دست یافته‌اند. دلم می‌خواست تا هر چیزی را درباره آنها بدانم، به خاطر اینکه می‌خواستم تا در آینده مانند آنها باشم.

در سن نه یا ده ساله‌گی هنگام پای گذاشتن به میدان مسابقه و زدن و گرفتن توپ احساس می‌کردم که یوگی یا هَنک هستم. یکی از شیوه‌های قوی یادگیری همین شیوه است، اما وقتی بزرگ می‌شویم از یاد می‌بریم که چگونه در دوران کودکی به یادگیری مسایل می‌پرداختیم. حتی قهرمان‌های خود را از یاد می‌بریم و آن دوران ساده‌گی کودکی را به فراموشی می‌سپاریم.

این روزها نزدیک خانه‌ی ما بچه‌هایی را می‌بینم که بسکتبال بازی می‌کنند. آنها نیز در زمین بازی "جانی خوردترک" نیستند؛ بلکه بازیکنان سرشناسی همچو مایکل جوردن، سرچارلز یا کلاید هستند. تقلید از قهرمان‌ها یکی از قدرتمندترین شیوه‌های یادگیری است. از همین خاطر است که وقتی افرادی مانند اوجی. سیمپسون از چشم‌های مردم می‌افتند، همه لب به اعتراض می‌گشایند.

اعتراض آنها حتی از صدای معترضان محکمه هم بلندتر است، به خاطر اینکه یک قهرمان را در زنده‌گی خویش از دست می‌دهند. همان کسی که دیگران پا به پای او رشد کرده‌اند و همیشه خود را مانند او ساخته‌ایم. اما ناگهان شرایطی سر بیرون می‌آورند که باید خود را از دست آن قهرمان‌ها رها سازیم.

با بالارفتن سن، قهرمان‌های جدید برای خود انتخاب می‌کردم. اکنون چند قهرمان گلف باز مثل پیتر جاکوبسن، فرید کوپلز و تایگر وودز دارم. حرکات چرخشی آنها را تقلید می‌کنم و تمام کوشش خود را به خرج می‌دهم تا هر چیزی را که درباره قهرمان‌هایم به نشر سپرده می‌شود را مطالعه کنم. من قهرمان‌های دیگری مثل دونالد ترامپ، وارن بافت، پیتر لینچ، جورج سورس و جیم راجرز هم داشتم. در نیمه‌های عمرم نیز مانند قهرمان‌های بیسبال خویش در دوران کودکی، معلومات زیادی درباره قهرمان‌هایم جمع آوری می‌نمودم. من سرمایه‌گذاری‌های وارن بافت را دنبال می‌کردم که او در کجا سرمایه‌گذاری می‌کند و دیدگاه‌هایش را در مورد بازار می‌خواندم. کتاب پیتر لینچ را هم خواندم تا متوجه شوم که او چگونه دست به انتخاب اسهام می‌زند. و زنده‌گی دونالد ترامپ را مطالعه کردم تا روش مذاکرات و معاملات او را درک نمایم.

وقتی در زمین بازی بودم، درست مانند قهرمان‌هایم به توپ ضربه می‌زدم و در بازار هم مانند ترامپ، " گپ های کلان کلان می‌زدم" و با مشتری‌ها مذاکره می‌کردم. حتی مثل پیتر لینچ، روش‌های کاروبار را ارزیابی می‌کردم. در حقیقت، با در اختیار داشتن قهرمان‌هایی این چنین به منبع عظیمی از استعدادهای ناب دست می‌یابیم.

قهرمان‌ها فقط کسانی نیستند که به ما انگیزه می‌دهند. آنها به ما این امکان را می‌دهند تا چیزها را آسانتر ببینیم. بنابراین، با دیدن از پشت چشم‌های آنها گام در جاده پیشرفت و خوشبختی می‌گذاریم و با خود می‌گوییم: "اگه اونا میتانن اِی کارارَ کنن، پس مام می‌تانم."

وقتی نوبت به سرمایه‌گذاری می‌رسد، بسیاری از مردم کوشش می‌کنند تا آنرا در نگاه دیگران یک کار سخت نشان دهند. به جای آن، بهتر است تا شما از دریچه دید قهرمان‌ها آن موضوع را ارزیابی کنید و بدانید که آنها با روش‌های ناب خود هر کاری را آسان نشان می‌دهند.

10.آموزش بدهید تا دریافت کنید: قدرت بخشش

هر دو پدرم، معلم بودند. پدر ثروتمندم درسی به من آموخت که در تمام دوران زنده‌گی آن را به کار برده‌ام و آن هم ضرورت انجام امور خیریه است. در مقابل، پدر تحصیل کرده‌ام چیزهای زیادی را از طریق زمان و دانش به من آموخت، اما هیچ گاهی ندیدم که به دیگران پول ببخشد. همچنانکه پیشتر برای شما گفتم، پدر تحصیل کرده‌ام می‌گفت هر وقت که پول اضافه داشته باشد به دیگران می‌بخشد.

پدر ثروتمندم هم پول به دیگران می‌بخشید و هم آنها را آموزش می‌داد. او همیشه 10 درصد از درآمدش را صرف امور خیریه می‌کرد و می‌گفت: "اگه کودم چیزی رَ میخایی، باید اول بخششی." حتی در زمانیکه پول نداشت، به کلیسا یا مؤسسه خیریه مورد علاقه‌اش کمک می‌نمود.

من یک مفکوره واحد برای شما دارم و آن این است که هر وقت احساس می‌کنید "کم آورده اید" و یا سخت "نیازمند"

چیزی شده اید، همان چیزی را ببخشید که به آن نیاز دارید تا به این ترتیب درهای نعمت به روی شما باز شود. این مطلب در مورد پول، لبخند، عشق و دوستی نیز درست است. من می‌دانم که بیشتر انسان‌ها دوست دارند تا در آخر این کار یعنی بخشش را انجام دهند، اما برای من بخشیدن در اول کار همیشه سازنده بوده است. من به ضرب المثل "از هر دست بتی، از امو دست می‌گیری" باور راسخ دارم. هر چه را که می‌خواهم به دست بیاورم، نخست می‌بخشم. اگر پول می‌خواهم، نخست به نیازمندان پول می‌دهم و چند برابر آنچه که بخشیده‌ام به من باز می‌گردد. اگر می‌خواهم چیزی بفروشم، به دیگران کمک می‌کنم تا اجناس‌شان را بفروشند، آنگاه اجناس خودم هم به فروش می‌رسد. اگر می‌خواهم تا روابط جدیدی با دیگران ایجاد کنم، به دیگران کمک می‌کنم تا با افراد مورد نظرشان ارتباط برقرار کنند، آنگاه مثل معجزه من با افرادی زیادی ارتباط برقرار می‌کنم. سال‌ها پیش این ضرب المثل را شنیدم که می‌گوید: "خداوند بی نیاز است، اما انسان‌ها نیازمند بخشش هستند."

پدر ثروتمندم همواره می‌گفت: "مردمای فقیر از پیسه دارا هم کنجوس‌تر هستن." او برای من توضیح داد که ثروتمندان ضروریات دیگران را فراهم می‌کنند. در طول تمام این سال‌ها، هر گاه احساس نیاز می‌کردم و یا پول کم داشتم و در این لحظه کسی باید مرا کمک می‌کرد، تنها کاری که می‌کردم این بود که به بیرون از خانه می‌رفتم و یا خواسته قلبی‌ام را درک می‌کردم، سپس تصمیم می‌گرفتم که اول ببخشم. و هر وقت چیزی را می‌بخشیدم، مدت زمانی نمی‌گذشت که همان خواسته‌ام به سوی من باز می‌گشت.

این نکته مرا به یاد داستان مردی می‌اندازد که در یک شب سرد زمستانی، هیزم‌ها را در آغوش گرفته و در کنار بخاری دیواری آرام گرفته بود و به طرف بخاری فریاد می‌زد و می گفت: " یک کَم گرما بَرِیم بتی تا بَرِیت هیزم بتم." هنگامی که نوبت به پول، عشق، سعادت، فروش و ارتباطات می‌رسد، بهتر است اول همان چیزی را که می‌خواهیم ببخشیم تا با بخشش به دیگران به کوهی از نعمت دست پیدا کنیم. گاهی فکر بخشش به دیگران و یافتن راهی برای بخشش، باران رحمت و برکت را بر سر ما فرو می‌فرستد. هر گاه احساس می‌کنم که مردم به من لبخند نمی‌زنند، خود به چهره شان می‌نگرم و به روی‌شان لبخند می‌زنم و به آنها سلام می‌کنم، و آنگاه مانند یک معجزه در اطراف خود مردمان بسیاری را می‌بینم که به من لبخند می‌زنند. این حقیقتی روشن است که جهان هستی، آیینه ماست.

بنابراین پیشنهاد من به شما این است که: "آموزش بدهید تا دریافت کنید." من به این نکته پی برده‌ام که هرگاه صادقانه‌تر به شاگردانم آموزش دهم، خودم هم نکات بیشتری می‌آموزم. اگر واقعا دلتان می‌خواهد تا راه‌های پول پیداکردن را بیاموزید، پس هر چه درباره آن می‌دانید را به دیگران یاد بدهید. آنگاه شاهد سیلی از مفکوره‌های جدید و تشخیص‌های دقیقتری خواهید بود که به سوی شما می‌آیند.

البته باید برای‌تان بگویم که گاهگاهی چیزی دریافت نمی‌کردم و یا چیزی که می‌خواستم را به دست نمی‌آوردم. پسانترها متوجه شدم که من به طمع به دست آوردن می‌بخشیدم، در حالیکه من باید این کار را بدون توقع چیزی می‌کردم.

پدرم معلم‌ها را درس می‌داد تا این که سرمعلم شد، اما پدر ثروتمندم همیشه به جوان‌ها، روش‌های کاروبار را آموزش می‌داد. وقتی نگاهی به گذشته می‌اندازم، درک می‌کنم که آنها خود چیزهایی می‌دانستند و با بخشش بیشتر از هوش سرشاری برخوردار بودند. در جهان امروز، قدرت‌هایی می‌باشند که باهوش‌تر از من و شما هستند. شما می‌توانید با اراده‌یی راسخ مالک آنها شوید، البته باید قدرت‌هایی که برای‌تان گفتم را کارگر خود سازید تا زودتر به نتیجه برسید. شما باید کمی هم گشاده‌دستی به خرج دهید تا این قدرت‌ها هم سخاوتمندانه با شما رفتار کنند.

فصل دهم

باز هم بیشتر می‌خواهید بدانید؟ در اینجا برخی از بایدها هست که شما باید انجام دهید

شاید بسیاری از مردم مخالف ده مرحله‌یی باشند که برای شما مطرح کردم. آنها این مراحل را چیزی جز فلسفه‌بافی نمی‌دانند و به عملی‌بودن آنها باور ندارند. به نظر من، درک یک فلسفه مثل عمل‌کردن به آن از اهمیت خاصی برخوردار است. *بسیاری از افراد به جای فکرکردن عمل می‌کنند، اما برخی سرچپه آن رفتار می‌کنند. و من اول فکر می‌کنم و سپس دست به عمل می‌زنم.* من عاشق مفکوره‌های جدید و عمل هستم.

من برای کسانی که می‌خواهند "بایدها" و "چگونه‌گی شروع کار" را بدانند، راه‌حل‌هایی دارم که به طور خلاصه برای شما بیان می‌کنم.

- دست از کاری که انجام می‌دهید بکشید. به عبارت دیگر، به خودتان رخصتی بدهید و امور کاروبارتان را ارزیابی کنید تا بدانید کدام یک مفید و کدام یک بی‌فایده بوده است. دیوانه کسی است که به کاری که تا امروز انجام می‌داده ادامه دهد، اما انتظار وقوع نتایج متفاوتی را در کارهایش داشته باشد. از این به بعد به کار بی‌فایده‌ی‌تان ادامه ندهید و در جستجوی راه حل جدیدی بگردید.

- در جستجوی مفکوره‌های جدید باشید. برای یافتن مفکوره‌های جدید سرمایه‌گذاری، من معمولاً به کتاب فروشی می‌روم و به دنبال کتاب‌هایی می‌گردم که عناوینی متفاوت و جالب داشته باشند. من نام آنها را روش‌های کاروبار می‌گذارم. هر وقت درباره موضوعی چیزی نمی‌دانم، یک کتاب "کتاب خودآموز" می‌خریدم. به عنوان مثال، یکی از روزها کتاب "راه‌حل شانزده درصدی" نوشته جویل موسکویچ را در یک کتاب‌فروشی پیدا کردم. من آن کتاب را خریدم و خواندم.

مفکوره‌ی‌تان را عملی سازید: کتاب را به دقت خواندم و تا پنجشنبه بعدی مرحله به مرحله تمام گفته‌های آن را عملی کردم. همچنان قوانین کتاب را در مورد دارایی‌های غیرمنقول تطبیق کردم و معاملات خوب و باارزشی را در دفاتر وکلا و بانک‌ها انجام دادم. بیشتر مردم این حرف‌ها را چیزی جز "گپ مفت" نمی‌دانند، به خاطر اینکه به آنها باور ندارند و خود را با مسایل دیگر سرگرم می‌سازند. یکی از همسایگانم روزی به من گفت که راه‌حل‌های ارایه شده در کتاب "راه حل شانزده درصدی" عملی نیست. اما من به حرف‌های او گوش نکردم، به خاطر اینکه می‌دانستم که خود او هیچ گاهی آن قوانین را عملی نکرده است.

- همیشه کسانی را بیابید که کاری که شما می‌خواهید را انجام داده‌اند. آنها را برای نان چاشت دعوت کنید. از آنها بخواهید تا برای‌تان از نکات نازک اما سرنوشت‌ساز کاروبار صحبت کنند. وقتی قصد گرفتن

وثیقه مالیاتی شانزده درصدی را داشتم به اداره مالیاتی منطقه خویش رفتم و با کارمندی ملاقات کردم که روی وثیقه مالیاتی سرمایه‌گذاری کرده بود. به سرعت او را برای نان چاشت دعوت کردم. وقتی در مورد مشکلاتش صحبت می‌کرد و شیوه‌های مقابله با آنها را برایم تشریح می‌کرد، برق هیجان را در چهره‌اش و چشمانش می‌دیدم. پس از نان چاشت، تمام بعد از ظهر را صرف تشریح و توضیح شیوه‌های خود در سرمایه‌گذاری کرد. روز بعد با کمک او توانستم دو دارایی بسیار ارزشمند را پیدا کنم و تا امروز سود شانزده درصدی آن نصیب من می‌شود. من فقط یک روز را صرف مطالعه کتاب کردم و یک روز هم برای عمل به آن. نان چاشت یک ساعت را گرفت و یک روز هم طول کشید تا دو معامله بزرگ را انجام دهم.

- در صنف‌های گوناگون ثبت نام کنید و برنامه‌های آموزشی خریداری نمایید. من همیشه در لابلای روزنامه‌ها به جستجوی صنف‌های جدید و جالب هستم. بسیاری از آنها رایگان هستند و یا پول کمی از اشتراک کنندگان می‌گیرند. من حتی در گردهمایی‌های پرهزینه نیز اشتراک می‌کنم. هزینه سنگین آن را پرداخت می‌کنم تا نکات باارزشی را یاد بگیرم. من به خاطر حضور در همین صنف‌های ویژه و آموختن نکات باارزش و سرنوشت‌ساز است که ثروتمند هستم و نیازی به کارکردن ندارم. برخی از دوستانم هرگز پای خود را در این صنف‌ها نگذاشته‌اند و همیشه در گوشم زمزمه می‌کنند که پولم را بیهوده مصرف می‌کنم. اگر به وضعیت فعلی‌شان نگاه کنید، می‌بینید که هنوز هم سرگرم شغل سابق خود هستند.

- پیشنهادهای فراوانی کنید. هر وقتیکه می‌خواهم کدام زمین، جایداد یا خانه‌یی را خریداری نمایم، کوشش می‌کنم تا املاک مختلفی را ببینم، سپس پیشنهاد خرید می‌دهم. اگر نمی‌دانید کدام یک از آنها "پیشنهاد درستی" است، باید بگویم که من هم نمی‌دانم. باید بگویم که این مسئله کار دفاتر رهنمای معاملات است. آنها پیشنهاد می‌دهند، بنابراین تا جایی که بتوانم کمتر خودم را در این گونه مسایل دخیل می‌سازم.

یکی از دوستانم روزی از من خواست تا برای او توضیح دهم که چگونه خانه‌های آپارتمانی را خریداری نماید. صبح شنبه من، او و نماینده یکی از دفاتر رهنمای معاملات به راه افتادیم و شش آپارتمان را دیدیم. از آن شش ساختمان چهار تای آنها "مزیش نبود"، اما دو تای دیگر خوب بودند. از دوستم خواستم برای هر شش آپارتمان نصف قیمت پیشنهادی مالک را بنویسد و به او پیشکش نماید. نزدیک بود او و نماینده دفتر رهنمای معاملات سکته کنند. فکر می‌کردند که پیشنهاد نصف قیمت یک توهین به فروشنده یا صاحب خانه است، اما از نگاه من نماینده دفتر رهنمای معاملات نمی‌خواست به خود کمی سختی بدهد. بنابراین هیچ کاری نکردند و هر کس به دنبال کار خودش رفت.

آن روز هیچ پیشنهادی داده نشد، بنابراین دوستم هنوز هم در جستجوی یک "معامله درست" می‌باشد. تا وقتیکه شخصی را برای معامله نداشته باشید، قیمت درست را هم نمی‌دانید. بیشتر فروشنده‌ها قیمتی بلند را به خریدار پیشکش می‌نمایند. کم

پیش می‌آید که فروشنده‌یی قیمتی را پیشنهاد دهد که کمتر از قیمت واقعی خانه‌اش باشد.

نتیجه اخلاقی داستان: پیشنهاد بدهید. اگر سرمایه‌گذار نباشید، لذت فروش هر چیزی را درک نمی‌کنید. چندین ماه بود که می‌خواستم تا قطعه زمینم را با هر قیمتی که به من پیشنهاد می‌شد، بفروشم. برایم مهم نبود که قیمت پیشنهادی چقدر پایین است. مثلاً ممکن بود برای خرید زمین، به من ده خوک پیشنهاد بدهند و من با خوشی بپذیرم. البته رضایت من برای فروش به خاطر پیشنهاد ده خوک نبود، بلکه می‌خواستم تا مطمئن شوم که کسی از ملک من خوشش آمده است. ممکن بود تا زمینم را با یک رمه خوک هم عوض نکنم، اما قصد فروش با هر پیشنهادی را داشتم. بازی خرید و فروش یک سرگرمی است. این نکته را هرگز فراموش نکنید. اما فقط یک سرگرمی و بازی است. پیشنهادهایی بدهید. بالاخره یک نفر پیدا می‌شود و به شما پاسخ "مثبت" می‌دهد.

من همیشه پیشنهادهایم را با عباراتی به طرف مقابل عرضه می‌دارم که جای فرار و چانه‌زدن هم داشته باشد. من در بیشتر معاملات املاک با عباراتی مثل "به تایید شریکم بسته‌گی داره" پیشنهاد خود را مطرح می‌کنم. هیچ گاهی به آنها نمی‌گفتم که شریک کاروبارم چه کسی است. بیشتر مردم نمی‌دانند که شریک کاروبارم، پیشک‌ام است. اگر آنها پیشنهاد مرا بپذیرند، اما من راضی به آن معامله نباشم، بلافاصله با خانه‌ام تماس می‌گیرم تا با پیشک‌ام صحبت کنم. این عبارات بی معنی را به این خاطر به کار بردم تا ساده‌گی بازی را به شما نشان دهم. بدبختانه بسیاری مردم مسایل را بیش از حد سخت می‌سازند و موضوع بیش از حد برای شان جدی می‌شود.

پیدا کردن یک معامله خوب، کاروبار درست، خریداران درست، سرمایه‌گذاران درست یا هر چیزی از این قبیل آسان است. شما باید برای مدتی در بازار گردش کنید تا با فروشنده‌گان و خریداران زیادی به گفتگو بپردازید، پیشنهادهای زیادی بدهید، پیشنهادهای مخالف بدهید، چانه بزنید، گاهی اوقات پیشنهادهای‌شان را رد کنید و گاهی بپذیرید. مردم‌های زیادی را می‌شناسم که تنها و بی‌کس در گوشه‌یی از خانه منتظر نشسته‌اند تا یک نفر با آنها تماس بگیرد، اما باید بدانید این کار فقط از عهده سیندی کرافورد یا تام کروز بر می‌آید و شما آدم این کار نیستید، پس بهتر است از جای‌تان برخیزید و به بازار بروید، حتی اگر فروشگاه محل زنده‌گی‌تان حکم بازار را برای شما دارد، خود را به آنجا برسانید. خوب آنجا را بگردید، پیشنهاد بدهید، رد کنید، چانه بزنید و روندهای زنده‌گی را با آغوشی باز پذیرایی کنید.

- ساحه خاصی را در نظر بگیرید و هر ماه یک بار با موتر خودتان در آنجا راننده‌گی کنید و یا پیاده روی کنید. برخی از بهترین سرمایه‌گذاری‌هایم روی دارایی‌های غیرمنقول را از همین گردش‌ها و پیاده‌روی‌ها به دست آورده‌ام. بعضی اوقات یک ساحه را برای مدت یک سال می‌گشتم. البته آنچه که من در جستجوی آن هستم، چیزی به جز تغییر و دگرگونی نیست. سود و مفاد یک معامله به دو عنصر اساسی بسته‌گی دارد: اول چانه زدن و دوم تغییر. به یاد داشته باشید که معاملات زیادی سر راه تان قرار می‌گیرد و یگانه عنصری که چانه زدن را به یک فرصت سودآور تبدیل می‌کند، چیزی جز تغییر نیست. بنابراین من

مدت زیادی را می‌گردم تا در ساحه‌یی خاص که عاشق سرمایه‌گذاری در آن هستم معامله انجام دهم. تکرار این کار باعث می‌شود تا تفاوت‌های جزئی را ببینم. من متوجه لوحه‌های فروش خانه‌ها هستم که برای مدت زیادی سر دروازه‌های خانه‌ها خاک می‌خورند. این چیزها نشان می‌دهد که مالک خانه به شدت علاقمند فروش خانه‌اش است. بنابرین، در جایی کمین می‌کنم تا ورود و خروج لاری‌ها را به آن ساحه متوجه شوم. موترها را ایستاد می‌کنم و با راننده‌ها صحبت می‌کنم. از پسته رسان‌های آن منطقه از اوضاع ساحه مورد نظر سوالاتی می‌پرسم. من واقعاً از معلوماتی که آنها در رابطه با اوضاع منطقه در اختیارم قرار می‌دهند، تعجب می‌کنم.

من کمتر به سراغ ساحه‌یی می‌روم که خبرهای بدی در مورد آنجا به گوش مردم رسیده است. در طول سال هر چند وقت یک بار سری به آن منطقه می‌زنم تا تغییراتش را به چشم ببینم و نشانه‌یی از بهتر شدن وضعیت آنجا بیابم. با دفاتر رهنمای معاملات مخصوصاً کسانی که به تازه‌گی دفاتر خویش را در آنجا تاسیس کرده‌اند، صحبت می‌کنم و از آنها می‌پرسم که چرا این منطقه را برای کاروبار انتخاب کرده‌اند و به اینجا آمده‌اند. این کار در هر ماه فقط چند دقیقه از وقتم را می‌گرفت و من این کار را در زمان ورزش کردن و یا رفت و آمد به فروشگاه انجام می‌دهم.

- من کتاب "متر کردن جاده" نوشته پیتر لینچ را دوست دارم، به خاطر اینکه روشی را برای انتخاب اسهام معرفی می‌کند که می‌داند روزی ارزش آن بلند می‌رود. من در طول سال‌های زنده‌گی دریافته‌ام که اساس پیداکردن ارزش هر چیزی یکسان است، حالا چه به فکر معامله دارایی‌های غیرمنقول، اسهام، اسهام چند جانبه و شرکت‌های جدید باشیم و یا بخواهیم حیوان خانه‌گی جدید خریداری نماییم و خانه‌ی خود را عوض کنیم، یا زن دومی بگیریم و یا معامله پودر رختشویی را انجام دهیم.

روند معامله همواره یکسان است. تنها شما ضرورت دارید تا بدانید چه می‌خواهید سپس در جستجوی آن باشید.

- چرا مصرف‌کننده‌ها همیشه فقیراند؟ وقتی فروشگاه، یک جنس مانند کاغذ تشناب را لیلام می‌کند، مصرف کننده‌ها یورش می‌آورند و تا جاییکه توان مالی‌شان به آنها اجازه م دهد از آن جنس خریداری کرده و ذخیره می‌کنند، اما وقتی بازار اسهام به فکر لیلام می‌افتد، بیشتر اوقات دلیل لیلام را ناشی از یک بحران اقتصادی یا ورشکستگی می‌دانند، بنابراین مصرف‌کننده از آن می‌گریزد. هرگاه فروشگاه قیمت‌ها را بلند ببرد، مصرف‌کننده فروشگاه دیگری را برای خریداری انتخاب می‌کنند. اما هر وقت بازار اسهام قیمت اسهام را بلند می‌برد، مصرف کننده شروع به خریداری اسهام می‌کند.

- در جستجوی موقعیت‌های مناسب باشید. یکی از همسایه‌گانم، یک ساختمان رهایشی را به قیمت 100

هزار دالر خریداری کرد و من خانه‌ی مشابه آن را در همان نزدیکی به مبلغ 50 هزار دالر خریدم. او می‌گفت منتظر می‌ماند تا قیمتش بلند رود و آن وقت آن را می‌فروشد. *من به او گفتم سود هر معامله را هنگام خریداری به دست می‌آورند، نه در هنگام فروش.* در حقیقت کمیشنکارهای دفاتر رهنمای معاملات او را فریب داده بودند و از سوی دیگر، او هیچ خانه یا جایدادی در گذشته نداشت. من هم خانه‌ام را از بخش فروش خانه های گروی بانک خریداری کرده بودم. در گذشته با هزینه 500 دالر در یک صنف آموزشی ثبت نام کردم که این شیوه را به من آموزش دهد. همسایه‌ام فکر می‌کرد که 500 دالر برای یادگیری اساسات سرمایه‌گذاری در بخش دارایی‌های غیرمنقول بسیار زیاد است. او می‌گفت نه پول اضافی دارد که خرج این صنف‌های آموزشی نماید و نه وقت اضافی که در این صنف‌ها اشتراک کند. بنابراین منتظر ماند تا قیمت‌ها افزایش پیدا کند.

- من در جستجوی آدم‌هایی می‌باشم که ابتدا به فکر خریداری هستند، بعد به فکر پیداکردن فروشنده‌ها. یکی از دوستانم در جستجوی یک قطعه زمین بود. او پول برای خریداری آن را داشت، اما وقتش را نه. من هم زمینی را برایش پیدا کردم که خیلی بزرگ‌تر از زمینی بود که دوستم می‌خواست خریداری کند و با توجه به اختیاری که داشتم آن را خریدم. سپس به او زنگ زدم و داستان را برایش گفتم و او هم می‌خواست تا بخشی از آن زمین بزرگ را بخرد. بنابراین، بخشی از آن زمین را به او فروختم و او هم با رضایت آن را خریداری نمود. و باقیمانده زمین هم بدون اینکه پولی برایش پرداخته باشم، از آن من شد.

نتیجه اخلاقی داستان: یک دانه کیک بخرید و آن را به بخش‌های مختلف تقسیم کنید. اغلب افراد به جیب‌شان نگاه می‌کنند و آنگاه با همین دید محدود به خریداری می‌روند. آنها فقط یک توته از کیک را خریداری می‌کنند، در نتیجه پول زیادی را فقط برای همان یک توته کوچک می‌پردازند. آدم‌هایی با وسعت تفکر محدود هرگز نمی‌توانند به چیزهای بزرگ دست پیدا کنند. اگر می‌خواهید تا ثروتمند شوید، پس ابتدا با وسعت بیشتری بیندیشید.

پرچون فروش‌ها از دادن تخفیف زیاد به خریداران عمده لذت می‌برند. آیا می‌دانید چرا؟ به خاطر اینکه بیشتر تجارت پیشه‌ها عاشق افراد ولخرج هستند. شاید شما سرمایه کمی در اختیار داشته باشید، اما می‌توانید همیشه بزرگ بیندیشید. وقتی شرکتم با قصد خریداری کمپیوتر وارد بازار شد، به دوستان زیادی زنگ زدم و از آنها پرسیدم که آیا قصد خریداری کمپیوتر را دارند یا نخیر؟ پس از آن به فروشگاه‌های زیادی سر زدیم و نرخ گرفتیم و مذاکرات فراوانی را انجام دادیم، به خاطر اینکه می‌خواستیم تا تعداد زیادی کمپیوتر خریداری نماییم. من از همین روش برای خریداری اسهام نیز استفاده کردم. باید یادآور شد که وقتی انسان روحی کوچک داشته باشد، طبعا همیشه کوچک می‌ماند، به خاطر اینکه کوچک می‌اندیشد و همیشه به تنهایی کار می‌کند و شاید اصلاً کار نکند.

- از تاریخ بیاموزید. تمامی شرکت‌هایی که هم اکنون در بازار اسهام فعالیت دارند، ابتدا شرکت‌های

کوچکی بودند. دگروال ساندرز تا پیش از آنکه در دهه شصت تمام دارایی‌اش را از دست بدهد، ثروتمند نشد. بیل گیتس تا پیش از سی ساله‌گی یکی از مردان ثروتمند جهان بود.

- عمل کردن همیشه بهتر از عمل نکردن است. چیزهایی را که برای‌تان برشمردم، کمی از کارهایم بودند که در طول این سال‌ها انجام داده‌ام و پس از این هم دست از این کارها نخواهم شست. جملات "انجام داده‌ام" و انجام می‌دهم" بسیار برای من مهم هستند. همانگونه که چندین بار در این کتاب برای‌تان گفتم، پیشنهاد من برای شما این است که تا پیش از دریافت پاداش‌های مالی دست به کار شوید. هم اکنون از جای‌تان برخیزید و دست به کار شوید.

سخن پایانی

چگونه با هفت هزار دالر، مصارف تحصیل فرزندان خویش را بپردازیم؟

کتاب به صفحات آخر خود رسیده است و آهسته آهسته به مرحله چاپ کتاب نزدیک می‌شویم، اما دلم می‌خواهد آخرین دیدگاه‌هایم را نیز با شما شریک سازم.

علت اصلی که من این کتاب را نوشتم این بود تا با شما این مساله را شریک سازم که چگونه می‌توانید با تقویت هوش مالی گرفتاری‌های اقتصادی زنده‌گی خویش را حل کنید. بدون آموزش مالی، همه‌ی انسان‌ها برای گذراندن ایام زنده‌گی از روش‌های معیاری همچو روز و شب جان کندن، پس‌انداز کردن، قرض گرفتن و پرداخت مالیات هنگفت استفاده می‌کنند. اما هم اکنون ما به معلومات بهتری نیاز داریم.

داستان بعدی را که برایتان نقل می‌کنم، آخرین مثال از مشکلات مالی است که بسیاری از خانواده‌های جوان امروزی با آن دست به گریبان هستند. چطور می‌توانید به راحتی شرایط تحصیلی خوبی را برای فرزندان‌تان آماده کرده و معاش تقاعدی مناسبی را برای خودتان فراهم کنید؟ این مثال خوبی است که به شما گوید به عوض جان کندن برای دستیابی به اهدافی مشابه، از هوش مالی‌تان استفاده کنید.

روزی یکی از دوستانم از رنج روزگار ناله می‌کرد که چرا نمی‌تواند مخارج تحصیل چهار فرزندش در دانشگاه را فراهم نماید. او هر ماه 300 دالر را برای خرید اسهام دو جانبه پس‌انداز می‌کرد و تا آن زمان توانسته بود 12 هزار دالر جمع‌آوری کند. ارزیابی که او کرده بود این بود که او به 400 هزار دالر نیاز دارد تا مصارف تحصیل هر چهار فرزندش را بپردازد. برای دستیابی به این هدف، او مجبور بود دوازده سال پس‌انداز کند، به خاطر اینکه بزرگترین فرزندش در آن زمان شش ساله بود.

سال 1991 بود و اوضاع دارایی‌های غیرمنقول (زمین، جایداد وغیره) در شهر فونیکس بسیار بد بود. مردم خانه‌هایشان را به لیلام گذاشته بودند. به یکی از همصنفی‌هایم پیشنهاد کردم با بخشی از پول اسهام چند جانبه اش، خانه‌یی خریداری کند. این پیشنهاد همصنفی‌ام را به چُرت انداخت و ما شروع به گفتگو درباره احتمالات این معامله کردیم. نخستین تشویشش این بود که در بانک دیگر اعتبار نداشت تا خانه‌ی دیگری را خریداری نماید، به خاطر اینکه بیش از حد مجاز قرضه‌هایش را تمدید کرده بود. او را اطمینان دادم که راه‌های دیگری نیز غیر از قرض گرفتن برای تهیه هزینه‌های خانه وجود دارد.

دو هفته بعد دنبال خانه گشتیم، خانه‌ی که با تمام معیارهایی که ما به دنبالش بودیم، مطابقت داشته باشد. خانه‌های بسیاری بود و ما حق انتخاب فراوان داشتیم، بنابراین کار بسیار هیجان‌آوری به نظر می‌رسید. بالاخره، در اولین محله در همسایه‌گی ما، خانه‌ی سه اطاقه و دو تشناب پیدا کردیم. مالک خانه به علت ورشکستگی، مجبور بود خانه را همان روز بفروشد، به

خاطر اینکه او و خانواده‌اش می‌خواستند تا به کالیفرنیا کوچ کنند ، جاییکه شغل دیگری انتظار آنها را می‌کشید.

پیشنهاد او برای خرید خانه‌اش 102 هزار دالر بود، اما ما فقط 79 هزار دالر پیشنهاد کردیم. او به سرعت پیشنهاد ما را قبول کرد. خانه یک قرضه بلا شرط داشت، یعنی اینکه حتی یک آدم فقیر بیکار هم می‌توانست بدون نیاز به تایید بانک خانه را خریداری نماید. مالک خانه مبلغ 72 هزار دالر به بانک قرضدار بود، بنابراین دوستم تنها باید با مبلغ 7 هزار دالر پیش او می‌آمد. تنها کاری که او باید می کرد این بود که مبلغ باقیمانده بین قیمت قرضه بانک و قیمت فروش را به مالک خانه تقدیم کند. همین که مالک خانه قبلی کوچ کشی کرد، دوستم خانه را به کرایه داد. بنابراین پس از پرداخت همه مصارف از جمله مصارف انتقال قرضه، مبلغ 125 دالر از بابت کرایه خانه به جیب دوستم می‌رفت.

نقشه‌ی او این بود تا دوازده سال آینده خانه را نگه دارد و کرایه 125 دالری را پس‌انداز کند و پس از آن هر چه سریع‌تر خانه را از مالکیت بانک خارج سازد. به اساس برآورد و سنجش ما، در مدت دوازده سال بخش بیشتر اقساط قرضه خانه پرداخته می‌شد و هنگامی که اولین فرزندش پای خود را به دانشگاه می‌گذاشت، او توانایی پرداخت 800 دالر هزینه ماهوار تحصیلش را داشت. او همچنین می‌توانست همان خانه را به قیمت مناسب به فروش برساند.

ناگهان در سال 1994 اوضاع معاملات دارایی‌های غیرمنقول (املاک) در فونیکس تغییر قابل ملاحظه‌یی کرد و کرایه گیرنده‌گان ساکن در آن خانه که بسیار علاقمند خانه‌شان شده بودند، برای خریداری خانه مبلغ 156 هزار دالر به او پیشنهاد کردند. دوستم دوباره نظر مرا در این مورد خواست و من طبعا به او گفتم که خانه را بفروشد و از ماده 1031 قانون مالیات به تعویق افتاده معاملات استفاده کند.

به این ترتیب، او مالک 80 هزار دالر شد که می‌توانست آن را در جای دیگر سرمایه‌گذاری کند. من هم به دوست دیگرم در آستین تگزاس زنگ زدم تا با همدیگر گدام کوچکی را در آنجا خریداری نمایند. در طول سه ماه، چک‌هایی به مبلغ 1000 دالر برای دوستم فرستاده می‌شد و او این پول را در اسهام چند جانبه دانشگاه که سرعت شکل گیری اش سریعتر از گذشته بود سرمایه‌گذاری می‌کرد. آن گدام کوچک در سال 1996 فروخته شد و چکی به مبلغ 330 هزار دالر از فروش آن به دست دوستم رسید و او بلافاصله پولش را در پروژه جدیدی سرمایه‌گذاری کرد و هر ماه درآمدی به مبلغ 3000 دالر نصیبش می‌شد و او همین مقدار پول را دوباره در اسهام چند جانبه دانشگاه سرمایه‌گذاری کرد. هم اکنون او بسیار مطمئین است که به 400 هزار دالر خویش دست می‌یابد و این کار را فقط با 7000 دالر به اضافه اندکی هوش مالی انجام داده است. فرزندانش هم با خیالی آسوده می‌توانستند تا در رشته‌ی مورد علاقه‌ی‌شان تحصیل خویش را ادامه دهند. خود او نیز با سابقه کاری که در شرکت سهامی سی داشت، می‌توانست آینده‌ی مرفه را با معاش تقاعدی برای خود شکل دهد. او با سرمایه‌گذاری در این راه، آینده خود را تضمین کرد و در سن پایین می‌تواند خود را متقاعد کند.

جهانی سپاس از اینکه این کتاب را خواندید. امیدوارم توانسته باشم تا دریچه‌هایی از قدرت پول را پیش روی‌تان باز کرده

باشم و راه‌هایی را برای‌تان یاد داده باشم که با پیروی از آن پول را کارگر خود سازید. در جهان امروز، ما نیازمند هوش مالی بیشتری هستیم تا بتوانیم به بقای خویش ادامه دهیم. انسان‌های ساده بر این باوراند که "برای پول پیدا کردن باید پول داشته باشند." البته مقصدم این نیست که آنها باهوش نیستند. بلکه می‌گویم هنوز به اندازه‌ی کافی علم پول‌سازی را یاد نگرفته‌اند.

پول فقط یک مفکوره است. اگر پول بیشتری می‌خواهید، فقط طرز فکرتان را تغییر دهید. همه انسان‌های موفق، با پول کم یک مفکوره را آغاز می‌کنند و سپس به پول سرشاری دست پیدا می‌کنند. در مورد سرمایه‌گذاری وضعیت به همین گونه است. می‌توان فقط با چند دالر دل را به دریا زد و زینه به زینه به اوج موفقیت رسید. **تا امروز با افراد زیادی برخورد کرده‌ام که تمام طول زنده‌گی‌شان را دنبال یک معامله بزرگ دویده‌اند و یا تا آنجا که توانسته‌اند پول پس‌انداز کرده‌اند تا روزی دست به معامله بزنند. از نظر من کار آنها احمقانه است.** بسیار پیش آمده است که سرمایه‌گذاران بی‌شماری تمام سرمایه‌ی‌شان را صرف یک معامله کرده‌اند، اما طولی نکشید که همه دارایی‌شان را از دست داده‌اند. آنها شاید کارگران با تجربه‌یی بوده‌اند، اما هیچ وقت سرمایه‌گذار خوبی نبودند.

آموزش و دانش درباره‌ی پول مهم هستند. زودتر دست به کار شوید. یک کتاب بخرید. به یک گردهمایی بروید. قوانینی که یاد گرفتید را عملی سازید. از کم شروع کنید. من در مدت کمتر از شش سال مبلغ 5000 دالر را تبدیل به یک میلیون دالر کردم که هر ماه درآمدی به مبلغ 5000 دالر را در جیب‌ام می‌گذاشت. باید به شما بگویم که من یادگیری را از کودکی شروع کردم. شما را به یادگیری تشویق می‌کنم، به خاطر اینکه کار سختی نیست. در حقیقت، مانند آب خوردن آسان است به طوریکه وقتی یک شوب آب را نوشیدید، به طبع نوشیدن شوب های بعدی برای تان راحت‌تر می‌شود.

فکر می‌کنم که پیام خود را برای شما روشن ساخته‌ام. *به یاد داشته باشید که همان چیزی اتفاق خواهد افتاد که به آن فکر می‌کنید.* پول فقط یک مفکوره است. کتاب سودمندی با عنوان "فکر کنید و ثروتمند شوید" در بازار می‌باشد. عنوان کتاب "سخت کار کنید و ثروتمند شوید" نیست. بنابراین یاد بگیرید که چگونه پول را بَرده خود بسازید تا برای شما به سختی کار کند و آنگاه راحت‌تر و خوشحال‌تر زنده‌گی کنید. *در جهان امروز، با احتیاط بازی نکنید، بلکه هوشیارانه به پیش بروید.*

دست به کار شوید!

خداوند کریم به همه ما دو نعمت بزرگ داده است: فکر و زمان. بسته‌گی به شما دارد که با این دو نعمت چگونه برخورد می‌کنید و از آن چگونه استفاده می‌کنید. با هر دالری که در جیب تان داخل می‌شود، فقط و فقط شما می‌توانید سرنوشت خویش را بسازید. اگر آن را سهل انگارانه خرج کنید، طبعا فقیر خواهید شد. و اگر آن را بر قروض خرج کنید، به سرنوشت طبقات متوسط جامعه گرفتار می‌شوید. اگر آن را برای شگوفایی فکرتان سرمایه‌گذاری کنید و دارایی‌ها را از آن

خویش کنید، طبعا ثروتمند خواهید شد و به هدف‌های‌تان دست خواهید یافت و آینده‌یی روشن همراه با خوشبختی نصیب‌تان خواهد گردید. انتخاب فقط و فقط به دست شماست. هر روز با هر دالری که به سوی شما می‌آید، شما سرنوشت خویش را می‌نویسید که آیا می‌خواهید ثروتمند باشید، یا فقیر و یا از طبقه متوسط جامعه.

از شما می‌خواهم تا این معلومات را با فرزندان خویش در میان گذاشته و آنها را برای جهانی که منتظر آنهاست، آماده سازید. هیچ کس دیگر این کار را نخواهد کرد.

تصمیم امروز شما، آینده شما و فرزندان‌تان را مشخص می‌سازد نه تصمیم فردای شما.

از شما می‌خواهیم تا به روش‌های این کتاب عمل کرده و به ثروت و خوشبختی بسیار در زنده‌گی دست یابید.

رابرت کیوزاکی و شارون لچر

چکیده‌یی درباره رابرت کیوزاکی، نویسنده‌ی این کتاب

رابرت می‌گوید:"دلیل اصلی ای که مردمای زیادی کدی مشکلات مالی دست به گریبان هستن، اِی است که اونا عمرشانه دَ مکتب، دانشگاه وغیره تیر می‌کنن و هیچ کودم چیزی دَ مورد پیسه یاد نمی‌گیرن. و نتیجِش اِی میشه که بری پیسه کار می‌کنن و هیچ وختی یاد نمی‌گیرن تا که پیسه رَ کارگر خود بسازن."

رابرت در ایالت هاوایی به دنیا آمد و در همین ایالت رشد کرد. رابرت نسل چهارم جاپانی‌هایی محسوب می‌شود که در ایالات متحده امریکا زنده‌گی کرده‌اند. او در خانواده‌یی تحصیل کرده به دنیا آمد. پدرش رییس معارف ایالت هاوایی بود. رابرت پس از فراغت از صنف دوازدهم به دانشگاه نیویورک رفت و تحصیلات خود را در آنجا ادامه داد. سپس به نیروهای ویژه دریایی امریکا پیوست و به همراه دیگر سربازان منحیث افسر و پیلوت چرخ بال‌های جنگنده، به ویتنام رفت.

رابرت پس از بازگشت از جنگ ویتنام، کاروبارش را آغاز کرد. در سال 1977 شرکتش را تاسیس کرد که برای اولین بار بکسک‌های جیبی نایلونی را به بازار عرضه می‌کرد که طی چند سال به یک تولید چند میلیون دالری جهانی تبدیل شد. او و تولیداتش شهرت جهانی پیدا کرد و در مجله معروفترین مردان و زنان جهان، مجله موفقیت، روزنامه نیوزویک و حتی پلی بوی در سرخط داغترین خبرها قرار گرفتند.

در سال 1985 جهان کاروبار را ترک کرد و شرکت بین المللی آموزشی را تاسیس کرد که در هفت کشور مسایل تجارتی و سرمایه‌گذاری را به هزاران تن از فارغان دانشگاه‌ها آموزش می‌داد.

در سن 47 ساله‌گی دست از کار شُست و کاری که بسیار به آن علاقه داشت یعنی سرمایه‌گذاری را شروع کرد. دغدغه اصلی رابرت فاصله رو به رشد بین داراها و نادارها در جهان امروز بود، به همین دلیل بازی یا همان برنامه گردش پول را

ایجاد کرد که بازی پول را به علاقه‌مندان آموزش می‌دهد. البته باید یادآور شد که پیش از این غیر از ثروتمندان افراد دیگری از این مساله آگاهی نداشتند.

اگر چند که کاروبار رابرت چیزی غیر از داد و ستد دارایی‌های غیرمنقول و ایجاد شرکت‌های کوچک نیست، اما آموزش از آن چیزهایی است که او واقعا عاشقش است. او با بزرگانی همچو اوگ ماندینو، زیگ زیگلار و انتونی رابینز به مناظره و گفتگو پرداخته است. *پیام رابرت کاملا روشن است "سرنوشت خود را خودتان به دست بگیرید یا آن را به دیگران بسپارید." از دو حالت خارج نیست، یا سرور پول می‌شوید و یا برده آن.* رابرت صنوفی را برگزار می‌کند که یک الی سه روز طول می‌کشد و در آن رازهای ثروتمندان را به مردم آموزش می‌دهد. اگر چند که رابرت موضوعاتی همچو سرمایه‌گذاری با بازگشت پول زیاد و خطر کم، راه‌های ثروتمندشدن، راه‌اندازی شرکت‌ها و فروش آنها را به علاقه‌مندان آموزش می‌دهد، اما یک پیام کاغذپیچ و دست نخورده برای همه مردم این کره خاکی دارد. و آن پیام چیزی غیر از "آن هوش مالی خوابیده در درون‌تان را بیدار کنید" نیست. هوش مالی‌تان تنها منتظر شماست تا از خود حرکتی سازنده انجام بدهید.

انتونی رابینز، سخنران و نویسنده زبردست و مشهور جهان درباره اثر رابرت این چنین می‌گوید که "کار رابرت در بخش آموزش، فوق العاده عالی است و زنده‌گی انسان را تغییر می‌دهد. اثر وی را به دیده‌ی قدر می‌بینم و ارزش زیادی به آن قایل هستم."

در عصر حاضر که تغییرات و بحران‌های اقتصادی زیادی هر روز اتفاق می‌افتد، واقعا نمی‌توان پیام رابرت را ارزش‌گذاری کرد. واقعا ارزش قابل ملاحظه‌ی دارد.

چکیده‌یی درباره شارون لچر، نویسنده همکار

شارون سه فرزند داشت. او همچنین یک محاسب مسلکی و متخصص بود. علاوه بر این، او مشاور صنایع گودی‌سازی، نشراتی و مالکین شرکت‌ها بود. شارون وقت حرفوی خود را کاملا به آموزش اختصاص داده است.

او با نمرات عالی از دانشگاه ایالتی فلوریدا در رشته محاسبه فراغت حاصل کرد. سپس او به هیئت مدیره یکی از هشت شرکت مشهور و بزرگ عرضه‌کننده خدمات محاسبه پیوست و پس از آن، رییس اجرایوی یکی از شرکت‌های تازه داخل شده در صنعت کمپیوتر گردید. سپس شارون منحیث رییس عمومی بخش مالیاتی یک شرکت دولتی بیمه ایفای وظیفه کرد و پس از چندی بنیانگذار و صاحب امتیاز نخستین مجله‌ی زنان در منطقه ویسکانسین شد. تمام این کارها را در حالی انجام داد که هویت خود را منحیث یک محاسب متخصص حفظ کرد.

به سرعت تمرکزش تغییر کرد و این بار آموزش را محکم چسبیده بود، به خاطر اینکه شاهد رشد سه فرزندش بود. تلاش می‌کرد تا آنها کتاب بخوانند، اما آنها به جز تماشای تلویزیون کاری نمی‌کردند.

بنابراین به نخستین مخترع صنعت "کتاب برقی" پیوست و به او کمک کرد تا صنعت کتاب برقی را به یک بازار بین المللی چند میلیون دالری تبدیل کند. هم اکنون وی به عنوان یکی از پیشگامان انکشاف تکنالوژی‌های جدید در قسمت آوردن کتاب به زنده‌گی کودکان محسوب می‌شود.

در عین حال که فرزندانش رشد می‌کردند، او هم بیکار نشسته نبود و همواره به فکر آموزش آنها بود. شارون منحیث یک فعال آموزشی در بخش‌های ریاضی، کمپیوتر، خواندن و نوشتن به فعالیت می‌پرداخت.

شارون بر این باور است که "نظام فعلی آموزشی ما توانایی این را ندارد تا با دگرگونی‌های جهانی و تکنالوژیکی عصر حاضر همگام شود. ما باید مهارت‌های نظری و مالی را به جوانان خویش آموزش دهیم، به خاطر اینکه آنها فقط به زنده ماندن نیاز ندارند، بلکه باید در جهان پیش روی شان عالی بدرخشند."

هم اکنون شارون به عنوان نویسنده‌ی همکار کتاب "پدر ثروتمند، پدر فقیر" و همچنین 25٪ سهمدار برنامه آموزشی گردش پول روی ایجاد ابزارهای آموزشی برای تمام علاقه‌مندان کار و فعالیت می‌کند تا به این ترتیب آنها بتوانند سطح آگاهی مالی خویش را بهتر سازند.