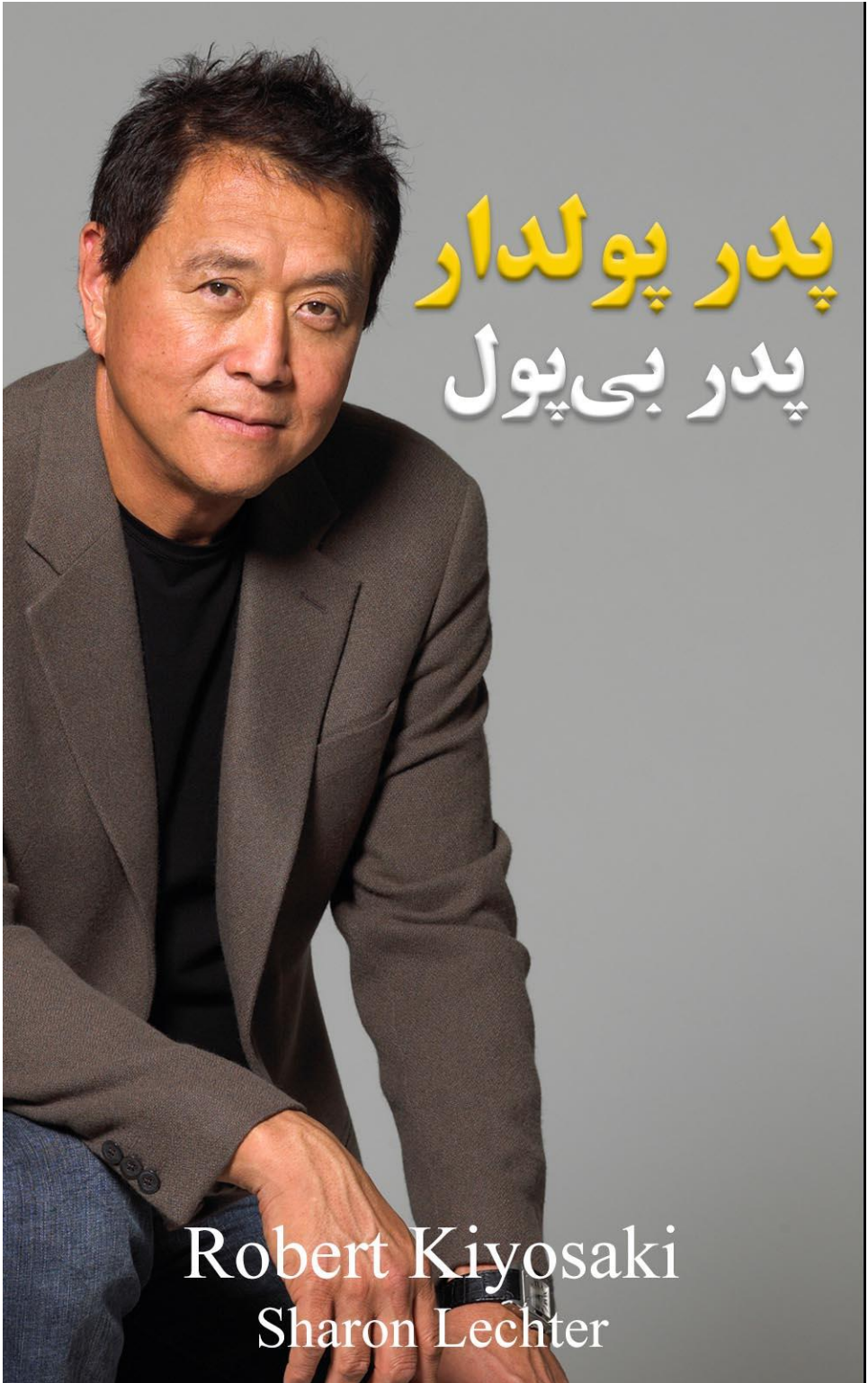


A portrait of Robert Kiyosaki, a middle-aged man with dark hair, wearing a brown blazer over a black shirt. He is leaning forward with his hands clasped, looking directly at the camera against a plain grey background.

پدر پولدار پدر بی پول

Robert Kiyosaki
Sharon Lechter

پدر ثروتمند، پدر فقیر

درس‌هایی که پدر ثروتمند درباره پول به فرزندانش می‌آموزد و طبقات فقیر و متوسط از آن بی‌اطلاع‌اند

رابرت تی. کیوساکی

شارون لچر

PlanetBook.ir

دیگران این کتاب را چگونه دیدند؟

برای رسیدن به ثروت انبوه، مطالعه‌ی پدر ثروتمند، پدر فقیر می‌تواند سودمند باشد. این کتاب نبوغ مالی شما را افزایش خواهد داد.

«زیگ زیگلر، نویسنده و سخنران مشهور جهان»

اگر واقعاً می‌خواهید بدانید که چگونه می‌توانید به شخصی ثروتمند تبدیل شوید و ثروتمند نیز باقی بمانید، این کتاب را حتماً بخوانید.

«مارک ویکتور هانس، نویسنده‌ی همکار نیویورک تایمز»

پدر ثروتمند، پدر فقیر کتابی معمولی راجع به پول نیست. این کتاب بسیار ساده نوشته شده است، اما فراگیری پیام‌های کلیدی آن مثل پول‌دار شدن و غیره به تمرکز و حوصله نیازمند است.

«مجله‌ی هونولولا»

تنها آرزوی من در دوران جوانی مطالعه‌ی این کتاب بود، اما بیشتر از آن مایل بودم تا والدینم نیز آن را بخوانند. این کتاب ازجمله نوشته‌هایی است که بعد از خواندن آن، دوست دارید آن را به فرزندان و حتی نوه‌هایتان نیز هدیه دهید.

«سو براون رئیس مؤسسه‌ی بررسی پیشینه‌ی مستأجران ایالات متحده آمریکا»

پدر ثروتمند، پدر فقیر، راهی برای یک‌شبه پول‌دار شدن نشان نمی‌دهد؛ بلکه کلید پذیرفتن مسئولیت امور اقتصادی و بهبود آن را با مدیریت پول به شما می‌دهد. اگر می‌خواهید نبوغ مالی‌تان را شکوفا کنید، آن را بخوانید.

«دکتر اد. کوکن، استاد اقتصاد در دانشگاه آرم آی تی ملبورن»

ای‌کاش، این کتاب را بیست سال پیش خوانده بودم.
«الارسون کلارک»

پدر ثروتمند، پدر فقیر، برای افرادی که به دنبال مدیریت آینده‌ی مالی خود هستند، نقطه‌ی
آغاز است.
«مجله‌ی یو. اس. ای. تودی»

مقدمه - ضرورتی احساس می‌شود، آیا مدرسه کودکان را برای دنیایی واقعی آماده می‌سازد؟

والدین من همیشه می‌گفتند: «خوب درس بخوان و نمره‌های عالی بگیر تا در آینده، صاحب شغلی پردرآمد با مزایای فراوان شوی.» هدف آن‌ها در زندگی فراهم کردن زمینه‌ی مناسب برای کسب مدارج عالی دانشگاهی برای من و خواهرهای بزرگ‌ترم بود تا از این طریق بیشترین فرصت را برای موفقیت در زندگی داشته باشیم. سرانجام زمانی که در سال ۱۹۷۶، با افتخار و کسب رتبه‌ی اول از دانشگاه ایالتی فلوریدا فارغ‌التحصیل شدم، والدینم به اهدافشان دست یافتند. در حقیقت، این موفقیت بزرگ‌ترین افتخار زندگی‌شان بود.

در نهایت، برای اجرای پروژه‌های عظیم به استخدام یکی از شرکت‌های بزرگ حسابرسی که آینده‌ی شغلی مناسب و نیز بازنشستگی‌ام را در سنین پایین تضمین می‌کرد، درآمدم. همسر، مایک، نیز کاری مشابه را در پیش گرفت. ما هر دو از خانواده‌ای سخت‌کوش برخاسته بودیم و وجدان کاری بالایی داشتیم. او نیز با افتخار فارغ‌التحصیل شد، اما دو بار: یک‌بار به عنوان مهندس و بار دیگر به عنوان فارغ‌التحصیل رشته‌ی حقوق.

مایک به سرعت در شرکتی معتبر و بانفوذ در شهر واشینگتن دی.سی که در خصوص ثبت حق انحصاری اختراعات فعالیت می‌کرد، مشغول به کار شد. بدین ترتیب آینده‌ی او روشن به نظر می‌رسید و راهش به خوبی مشخص شده بود و بازنشستگی زود هنگامش را تضمین می‌کرد.

هردوی ما در حرفه‌هایمان موفق بودیم، اما این شغل‌ها با انتظارات واقعی ما فاصله‌ی زیادی داشت. ما چند بار شغلان را به دلایلی پذیرفتنی تغییر دادیم؛ اما شرکت‌های طرف قراردادمان بابت پرداخت حقوق بازنشستگی هیچ اقدامی نکردند و صندوق بازنشستگی من و مایک فقط از طریق پس‌انداز فردی خودمان تأمین می‌شد.

من و مایک زندگی خوبی داشتیم که ثمره‌ی آن سه فرزند بود. حالا که این متن را می‌نویسم دو نفر از آن‌ها دانشجوی هستند و دیگری به دبیرستان می‌رود. ما برای تأمین موقعیت تحصیلی ایده‌آل فرزندانمان هزینه‌ی فراوانی متقبل شدیم.

یکی از روزهای سال ۱۹۹۶، پسر من با تنفر از مدرسه به منزل بازگشت. او از درس خواندن خسته و بیزار بود و می‌گفت که «چرا من باید تمام وقت را صرف موضوعاتی کنم که در زندگی واقعی‌ام کاربردی ندارند؟»

بی‌تأمل پاسخ دادم: «چون اگر نمره‌های خوب نگیری، به دانشگاه راه پیدا نخواهی کرد.»
پسر من گفت: «من چه به دانشگاه بروم و چه نروم، تصمیم دارم ثروتمند شوم.»

با اضطراب و نگرانی مادرانه گفتم: «اگر از دانشگاه فارغ‌التحصیل نشوی، شغل خوبی هم پیدا نخواهی کرد؟ بدون شغل خوب چگونه می‌خواهی ثروتمند شوی؟»

پسر من پوزخندی زد و از فرط خستگی سرش را به آرامی تکان داد. این جور حرف‌ها قبلاً هم بین ما ردوبدل شده بود. او سرش را پایین آورد و چشمانش را گرداند. پندهای خیرخواهانه و مادرانه‌ی من این بار نیز به گوش او نرفت.

پسر من در عین زیرکی و اراده‌ی مصممش، همواره احترام دیگران را حفظ می‌کرد ولی این بار نوبت من بود که به حرف‌هایش گوش کنم: - «مادر! با زمانه پیش برو. پیرامونت را ببین. ثروتمندان برای تحصیلاتشان ثروتمند نشده‌اند. حتی بیل گیتس هم باوجود اخراج از هاروارد توانست مایکروسافت را تأسیس کند. او اکنون ثروتمندترین مرد ایالات متحده است، درحالی‌که سی سال بیشتر ندارد. یک بازیکن بیس‌بال هم هست که سالانه بیش از چهار میلیون دلار درآمد دارد، این در حالی است که انگ «روانی» هم به او زده‌اند.»

سکوتی طولانی بین ما حاکم شد. فهمیدم من هم همان نصیحت‌هایی را به پسر من می‌کنم که والدینم به من کرده بودند. دنیای پیرامون ما تغییر کرده بود، اما نصیحت‌هایمان نه!

ظاهراً کسی جز فرزندان ما متوجه این مسئله نشده بود که کسب تحصیلات خوب و نمره‌ی عالی دیگر الزاماً موفقیت افراد را تضمین نمی‌کند. او ادامه داد: «مادر! من نمی‌خواهم مثل شما و پدر، سخت کارکنم. شما پول فراوانی دارید و ما در خانه‌ای بسیار بزرگ با اسباب‌بازی‌های فراوان زندگی می‌کنیم. اگر به نصیحت‌های شما گوش کنم، مثل شما خواهم شد. سخت‌تر و سخت‌تر کارخواهم کرد تا فقط مالیات بیشتری بپردازم و در

بدهی غرق شوم درحالی که هیچ امنیت شغلی هم وجود نخواهد داشت. من همه چیز را راجع به تعدیل نیروی انسانی می‌دانم، همچنین می‌دانم که هم‌اکنون فارغ‌التحصیلان دانشگاهی درآمدی بسیار کمتر از آنچه شما بعد از فارغ‌التحصیلی کسب می‌کردید، به دست می‌آورند. به پزشکان نگاه کن، درآمد آن‌ها دیگر مثل سابق نیست. میدانم که دیگر نمی‌توان به امنیت اجتماعی یا مستمری بازنشستگی اکتفا کرد. من به پاسخ‌های جدیدی نیازمندم.»

«حق با او بود. او پاسخ‌هایی جدید می‌خواست و من هم همین‌طور. نصیحت والدین من فقط برای افرادی که تا قبل از دهه‌ی ۱۹۴۵ به دنیا آمده بودند، مؤثر بود. آن نصیحت‌ها برای کسانی که در دنیای به‌سرعت در حال تغییر امروز به دنیا آمده‌اند، کسل‌کننده است. دیگر نمی‌توانستم به سادگی به فرزندانم بگویم که به مدرسه بروید، نمره‌های خوب بگیرید و در جست‌وجوی شغلی امن و مطمئن باشید.»

فهمیدم باید به دنبال روش‌هایی جدید برای تشویق فرزندانم به تحصیل باشم.

به عنوان یک مادر و همچنین یک حسابدار، از فقدان آموزش مالی در مدارس فرزندانم رنج می‌بردم. بسیاری از جوانان امروزی قبل از اتمام دوره‌ی دبیرستان کارت اعتباری دارند، درحالی که هیچ‌گاه واحدی درسی درباره‌ی پول یا طریقه‌ی سرمایه‌گذاری نداشته‌اند تا از این طریق بیاموزند که ماجرای بهره‌ی مرکب (سود بر سود) بر کارت‌های اعتباری چیست. آن‌ها بدون سواد مالی و آگاهی از گردش پول، آمادگی رویارویی با دنیایی پیش رویشان را ندارند؛ دنیایی که در آن به جای پس‌انداز بر هزینه کردن تأکید شده است.

وقتی که پسر بزرگم در سال نخست دانشگاهش از طریق کارت‌های اعتباری مقروض شد، نه تنها به او کمک کردم تا کارت اعتباری‌اش را باطل کند بلکه به دنبال برنامه‌هایی رفتم تا مرا در آموزش فرزندانم در خصوص امور مالی کمک کند.

سال گذشته یک روز همسرم از دفتر کارش به من زنگ زد و گفت: «شخصی اینجاست که به نظرم همان کسی است که در جست‌وجویش بودی.» دقیقه‌ی همانی بود که در دنبالش بودم.

همسرم، مایک، بسیار تحت تأثیر «وجوه در گردش» یعنی محصول آموزشی جدیدی قرار گرفته بود که رابرت کیوساکی مسئول توسعه‌ی آن بود. رابرت قصد داشت از هردوی ما برای شرکت در آزمون اولیه استفاده کند. از آنجا که این کار نوعی بازی آموزشی محسوب می‌شد، از دختر نوزده‌ساله‌ام که دانشجوی سال اول دانشگاه محلی است، خواستم او نیز در این بازی شرکت کند. حدود پانزده نفر در سه گروه مجزا در این آزمون حضور داشتند.

مایک راست می‌گفت؛ همان محصول آموزشی‌ای بود که در جست‌وجویش بودم. این بازی با دوران و گردش خاص خود و از صفحه‌ی رنگی بزرگی که وسط آن موش صحرایی خوش‌لباسی قرار داشت، تشکیل شده بود و برخلاف محدود بودن آن، دو مسیر داشت: یکی مسیر داخلی و دیگری مسیر خارجی. در این بازی می‌بایست از مسیر داخلی که رابرت آن را «رقابت شتاب آمیز» می‌نامید، خارج شد و به مسیر خارجی یا مسیر سریع رسید. همان‌طور که رابرت گفته بود، مسیر سریع نشان‌دهنده‌ی رفتار ثروتمندان در زندگی واقعی‌شان بود. سپس رابرت به توضیح اصطلاح «رقابت شتاب آمیز» پرداخت:

نگاهی کوتاه به زندگی افرادی سخت‌کوش با تحصیلات متوسط نشان می‌دهد که مسیر زندگی اغلب آن‌ها این‌گونه است: بچه‌ها به دنیا می‌آیند و در سنی مشخص راهی مدرسه می‌شوند. درحالی‌که با کسب نمره‌های عالی والدینشان را غرق در شادی و سرمستی ساخته‌اند، به دانشگاه قدم می‌گذارند. با اتمام دانشگاه و طبق برنامه‌ای مشخص باید به جست‌وجوی شغل یا حرفه‌ای سالم و مطمئن بگردند. ممکن است پزشک یا وکیل شوند یا به ارتش بپیوندند یا به استخدام دولت درآیند. به‌طورکلی، آن‌ها شروع به پول درآوردن می‌کنند، سپس زمانی که کارتهای اعتباری‌شان پر از پول شد، خریده‌ها آغاز می‌شود.

کسب درآمد و به دست آوردن پول آن‌ها را به مکان‌هایی می‌کشاند که هم سن و سالانشان بیشتر وقتشان را در آنجا می‌گذرانند. در همین مکان‌هاست که با افرادی متفاوت آشنا می‌شوند و با برخی از آنان قرار ملاقات می‌گذارند که گاهی این ملاقات‌ها به ازدواج ختم می‌شود. بدین ترتیب زندگی آن‌ها شکل دیگری به خود می‌گیرد، زیرا زن و مرد هر دو کار می‌کنند و داشتن دو منبع درآمد مایه‌ی دل‌خوشی است. آن‌ها احساس موفقیت می‌کنند و آینده‌ی خود را درخشان می‌بینند. تصمیم می‌گیرند خانه، ماشین یا

تلویزیون بخرند، به تفریح بروند و صاحب فرزند شوند. این زوج خوشبخت پس از مدتی درمی‌یابند موقعیت شغلی برایشان بسیار مهم است، پس به سختی کار می‌کنند تا رتبه‌های شغلی بالاتری را به دست آورند و اضافه‌حقوق دریافت کنند. با افزایش حقوق، فرزند بعدی به دنیا می‌آید و نیاز به خانه‌ای بزرگ‌تر احساس می‌شود. آن‌ها بیشتر کار می‌کنند، حتی بیشتر از وظیفه، به این امید که به عنوان «کارمند نمونه» معرفی شوند. برای رسیدن به این هدف به آموزشگاه‌های گوناگون مراجعه می‌کنند تا با یادگیری مهارت‌های تخصصی، بتوانند پول بیشتری به دست آورند.

برخی از آن‌ها ممکن است شغل دوم اختیار کنند، از این طریق به درآمد بالایی دست می‌یابند، غافل از اینکه بدین ترتیب گستره‌ی مالیات‌های مربوط نیز افزایش می‌یابد؛ مثل مالیات مستغلات، تأمین اجتماعی و غیره.

آن‌ها با دیدن فیش‌های حقوقی‌شان که با تلاش‌های شبانه‌روزی افزایش یافته است، شگفت‌زده از خود می‌پرسند این همه پول صرف چه می‌شود؟ آن‌ها سهام شرکت‌های تعاونی سرمایه‌گذاری را می‌خرند و با کارت‌های اعتباری خواروبار تهیه می‌کنند. با رسیدن فرزندانشان به پنج یا شش سالگی به فکر پس‌اندازی برای هزینه‌های روزافزون دانشگاه آن‌ها می‌شوند، همان‌طور که به پس‌انداز بازنشستگی نیاز دارند.

در حقیقت، این زوج خوشبخت که سی‌وپنج سال پیش متولد شده‌اند، باقی‌مانده‌ی عمر کاری خود را گرفتار رقابت شتاب آمیز می‌شوند. آن‌ها تمام عمر خود را برای صاحب‌کاران خود، پرداخت مالیات به دولت، تسویه‌ی وام رهن خانه و کارت‌های اعتباری بانک‌ها کار می‌کنند.

با وجود این بازهم فرزندانشان را به مطالعه‌ی بیشتر، کسب نمره‌های بالاتر و یافتن حرفه‌ای مطمئن و سالم تشویق می‌کنند. درواقع، آن‌ها چیزی راجع به پول نیاموخته‌اند و اطلاعات ناقصشان را نیز در این زمینه بیشتر از کسانی گرفته‌اند که تمام زندگی‌شان را به سختی کارکرده‌اند. آن‌ها این اطلاعات ناقص را به فرزندان خود نیز منتقل می‌کنند و این مرحله‌ها همچنان در نسل سخت‌کوش بعدی تکرار می‌شود. این است رقابت شتاب آمیز!

تنها راه برای خارج شدن از این «رقابت شتاب آمیز» آن است که مهارت خود را در حسابداری و سرمایه‌گذاری بالا ببرید که البته تسلط در این زمینه‌ها بسیار مشکل است.

در مقام حسابداری باتجربه که زمانی برای شرکت حسابداری بزرگی کار می‌کرد، از اینکه رابرت یادگیری این دو موضوع را به‌صورتی جالب و هیجان‌انگیز درآورده بود، شگفت‌زده شدم.

او مراحل را چنان تنظیم کرده بود که هنگام خروج تدریجی از رقابت شتاب آمیز اصلاً متوجه نشدیم که در حال یادگیری هستیم.

این آزمون برای دخترم به سرگرمی عصرانه‌ای تبدیل شده بود که می‌توانستیم طی آن به موضوع‌هایی بپردازیم که هرگز درباره‌ی آن‌ها صحبت نکرده بودیم. برای من که یک حسابدار بودم، پرداختن به این بازی که به گزارش حقوقی و ترازنامه نیاز داشت، آسان بود؛ بنابراین، وقت زیادی داشتم تا برای دخترم و دیگران در خصوص مفاهیم و اصطلاحاتی که برایشان نامفهوم بود، صحبت کنم. من اولین و تنها فرد در کل گروه مورد آزمایش بودم که آن روز از مرحله‌ی رقابت شتاب آمیز خارج شدم. من این کار را ظرف پنجاه دقیقه انجام دادم، اگرچه بازی حدود سه ساعت ادامه یافت. دور میز من یک بانکدار، یک تاجر و یک برنامه‌نویس رایانه نشسته بودند. آنچه مرا خیلی ناراحت می‌کرد این بود که چرا این افراد از حسابداری یا سرمایه‌گذاری که ازجمله مسائل مهم زندگی هستند، اطلاعاتی اندک دارند. متعجب بودم از اینکه آن‌ها چگونه اقتصاد را در زندگی واقعی خود اداره می‌کنند. درک اینکه دختر نوزده‌ساله‌ام نتواند این بازی را بفهمد از مبهوت ماندن این افراد بالغ که حداقل دو برابر او سن و سال داشتند، برایم آسان‌تر بود.

بعد از خروج از رقابت شتاب آمیز به مدت دو ساعت به دخترم و افراد تحصیل کرده و بزرگ‌سالانی مرفه می‌نگریستم که تاس را می‌انداختند و علامتشان را حرکت می‌دادند. از آموختن آنان خوشحال بودم، اما بی‌خبری‌شان از مقدمات ساده‌ی حسابداری یا سرمایه‌گذاری ناراحت می‌کرد. آن‌ها در پیوند دادن گزارش حقوقی خود با ترازنامه که در هر معامله‌ای می‌تواند بر نقدینگی ماهانه‌ی آن‌ها مؤثر باشد، مشکل داشتند. از خودم

پرسیدم در دنیای واقعی چند میلیون انسان هستند که تنها به خاطر نیاندیشیدن به این مسائل با مشکلات مالی دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

به خودم گفتم: «خدا را شکر که به آن‌ها خوش می‌گذرد و حواسشان معطوف این است که در بازی برنده شوند.» بعد از اینکه رابرت پایان رقابت را اعلام کرد، به ما فرصت داد پانزده دقیقه درباره‌ی بازی «وجوه در گردش» بحث و انتقاد کنیم.

تاجری که با من دور یک میز نشسته بود راضی به نظر نمی‌رسید، او این بازی را دوست نداشت و بلند فریاد می‌زد: «نیازی به شناخت این بازی ندارم، اگر بخواهم می‌توانم حسابدار، بانکدار یا وکلایی استخدام کنم تا درباره‌ی ماهیت این چیزها برایم توضیح دهند.»

رابرت پاسخ داد: «آیا تاکنون دقت کرده‌اید که چقدر حسابدار بی‌پول اطرافتان وجود دارد؟ همین‌طور تعداد زیادی بانکدار، وکیل، کارگزار بورس و دلال معاملات ملکی. آن‌ها به بسیاری از مسائل مالی آگاه هستند و اکثراً افرادی باهوش به شمار می‌روند؛ اما لزوماً ثروتمند نیستند، از آنجاکه مدرسه‌ها آنچه را که ثروتمندان از آن آگاه‌اند، نمی‌آموزد، بنابراین خودمان باید از مال‌داران پند بگیریم؛ مثلاً اگر یک روز که در حال رانندگی در بزرگراهی هستی یا در ترافیک مانده‌ای و در تلاشی به کارت برسی، به سمت راست خود نگاه کنی و حسابدارت را ببینی که او نیز در این راه‌بندان گرفتار شده و در سمت چپ، بانکدار خود را ببینی. این موقعیت باید درسی به شما بیاموزد.»

برنامه‌نویس رایانه نیز که از بازی خوشش نیامده بود، گفت: «می‌توانم نرم‌افزاری بخرم که مرا این‌گونه آموزش دهد.»

با این‌حال بانکدار به صرافت افتاده و می‌گفت: «من آن را در مدرسه یعنی در درس حسابداری خوانده بودم؛ اما هرگز طریقه‌ی به‌کارگیری آن را در زندگی‌ام نمی‌دانستم. حالا می‌دانم و باید خود را از مرحله‌ی رقابت شتاب آمیز بیرون بکشم.»

اما نظرهای دخترم بود که بیش از همه بر من تأثیر گذاشت. او گفت: «آموزشی جالب‌توجه بود. من خیلی چیزها راجع به کارکرد واقعی پول و طرز سرمایه‌گذاری آن یاد

گرفتم». او افزود: «حالا میدانم که باید شغلی انتخاب کنم که واقعاً از انجام دادنش لذت می‌برم نه به خاطر امنیت شغلی، مزایا و دستمزد آن. اگر درس‌های این بازی را خوب درک کنم، آزادم در هر زمینه‌ای که علاقه دارم به تحصیل بپردازم یا مشغول به کار شوم، نه اینکه رشته‌ای را صرفاً به این دلیل که بازار کار چنین می‌طلبد، بخوانم. اگر چنین شود، دیگر نگران امنیت شغلی و اجتماعی خود نخواهم بود، کاری که بیشتر هم‌کلاسی‌هایم آن را انجام می‌دهند.»

بعد از اتمام بازی، وقت نداشتم بیشتر بمانم و با رابرت درباره‌ی بازی صحبت کنم؛ بنابراین قرار شد که بعدها برای بحث بیشتر درباره‌ی طرحش باهم دیداری داشته باشیم. دریافتیم او می‌خواهد از طریق بازی به دیگران کمک کند تا نسبت به مسائل اقتصادی آگاه‌تر شوند. به همین دلیل مشتاق بودم درباره‌ی طرح‌هایش بیشتر بدانم؛ بنابراین به اتفاق همسرم برای هفته‌ی آینده ضیافت شامی برای رابرت و همسرش ترتیب دادیم. این ضیافت اولین جلسه‌ی دوستانه‌ی ما بود، اما انگار همدیگر را سال‌ها می‌شناختیم، زیرا دریافتیم در مسائل بسیاری باهم توافق داریم. ما پیرامون موضوع‌هایی از قبیل ورزش و بازی تا رستوران و مسائل اجتماعی اقتصادی صحبت کردیم. همین‌طور از دنیای در حال تغییر حرف زدیم. بیشتر گفت‌وگوی ما درباره‌ی این بود که چرا اکثر مردم ایالت متحده هیچ پس‌اندازی برای دوران بازنشستگی خود ندارند (اگر هم چیزی باشد، بسیار اندک است) که این امر منجر به مسائلی مانند فقدان امنیت اجتماعی و بیمه‌ی پزشکی سالمندان می‌شود. آیا وظیفه‌ی فرزندان ما است که حق بازنشستگی ۷۵ میلیون انسان متعلق به نسل بعد از جنگ جهانی دوم را پرداخت کنند؟ نمی‌دانستیم که آیا مردم می‌دانند که اتکا بر حقوق بازنشستگی یک ریسک است!

نگرانی عمده‌ی رابرت اختلاف فاصله‌ی روزافزون بین دارا و ندار در ایالات متحده و سایر نقاط جهان بود. رابرت، کارآفرین خودساخته و خودآموخته که دنیا را برای سرمایه‌گذاری مشترک زیر پا نهاده بود، در ۴۷ سالگی بازنشسته شد؛ زیرا همان نگرانی‌ای را داشت که من برای فرزندانم داشتم.

او می‌دانست که دنیا تغییر کرده اما روش آموزش همچنان ثابت و بدون تغییر باقی مانده است. به نظر رابرت، بچه‌ها سال‌ها در نظام آموزشی قدیمی تحصیل می‌کردند که با تدریس موضوعات کاملاً غیرکاربردی آن‌ها را برای دنیایی غیرواقعی آماده می‌کرد.

به نظر او امروزه خطرناک‌ترین نصیحتی که به یک فرزند می‌توان کرد این است: «به مدرسه برو، نمره‌های خوب بگیر و در جست‌وجوی شغلی مطمئن باش. این نصیحتی است بد و بدون تأثیر! اگر شما نیز شاهد آنچه در آسیا، اروپا و آمریکای جنوبی رخ داده باشید، با من در این نگرانی شریک خواهید شد.» به نظر او واقعاً نصیحتی حائز توجه نیست، چون اگر کسی واقعاً خواهان آینده‌ی اقتصادی مطمئنی برای فرزندانش باشد، باید بداند که آن‌ها نمی‌توانند پیرو یک‌مشت قوانین کهنه باشند.

از او پرسیدم: «منظورت از قوانین کهنه چیست؟»

گفت: «افرادی مثل من از قوانین متفاوتی از آنچه شما بدان عمل می‌کنید، پیروی می‌کنند. برای مثال بگو اگر شرکتی تعدیل نیرو کند، چه اتفاقی می‌افتد؟»

گفتم: «مردم بیکار می‌شوند. خانواده‌ها آسیب می‌بینند و رقم بیکاری افزایش می‌یابد.»

گفت: «بله، اما شرکت چه سرنوشتی پیدا می‌کند؟ به‌خصوص اگر یک شرکت سهامی عام باشد؟»

گفتم: «معمولاً با تعدیل نیرو، قیمت سهام بالا می‌رود. این خواسته‌ی بازار است که شرکت هزینه‌ی کار را کاهش دهد، خواه این کار را از طریق ماشینی شدن سیستم انجام دهد، خواه از طریق تعدیل نیرو.»

او گفت: «درست است و زمانی که قیمت سهام افزایش یابد، سهام‌دارانی مثل من غنی‌تر می‌شوند. این آن چیزی است که من از آن با عنوان «قوانین متفاوت» یاد می‌کنم؛ کارمندان ضرر می‌کنند، مالکان و سرمایه‌گذاران برنده می‌شوند.»

در ادامه، رابرت نه تنها از تفاوت بین یک کارمند و کارفرما بلکه تفاوت بین مدیریت داشتن بر سرنوشت خود و سپردن آن را به دیگری نیز صحبت کرد.

گفتم: «اما برای مردم مشکل است که علت چنین وضعیتی را درک کنند. آن‌ها قادر به درک واقعیت این امر نیستند و فقط آن را امری ناعادلانه می‌دانند.»

گفت: «به همین دلیل احمقانه است که به فرزندمان بگوییم خوب درس بخوان. احمقانه است که فکر کنیم نظام آموزشی حاکم بر مدرسه‌ها فرزندان را برای دنیای پس از فارغ‌التحصیلی مهیا می‌سازد. همه‌ی فرزندان نیازمند آموزش‌هایی بیشتر و متنوع‌تر هستند. آن‌ها باید قوانین و انواع گوناگون آن را بشناسند.»

قوانینی مربوط به پول که ثروتمندان بدان عمل می‌کنند و قوانینی که ۹۵ درصد باقی‌مانده‌ی جمعیت به آن پایبندند که این ۹۵ درصد آن قوانین را در خانه و مدرسه آموخته‌اند. به خاطر همین است که امروزه ریسک است که از فرزندان خود بخواهیم خوب مطالعه کنند و در جست‌وجوی کار باشند. امروزه فرزند به آموزش‌های پیشرفته نیاز دارد که البته نظام رایج آموزشی به‌خوبی آن را برآورده نمی‌سازد. دیگر مهم نیست که هر کلاسی چند کامپیوتر دارد یا هر مدرسه چقدر هزینه‌ی مالی صرف می‌کند. چگونه انتظار داریم نظامی، آموزشی موضوعی را به فرزندانمان آموزش دهد که خود از آن بی‌خبر است؟»

«چطور والدین می‌توانند آنچه را که مدرسه قادر به آموزش آن نیست به فرزندان‌شان بیاموزند؟ چگونه حسابداری را به فرزندت می‌آموزی؟ آیا آن‌ها خسته نخواهند شد؟ چگونه سرمایه‌گذاری را به فرزندت آموزش خواهی داد درحالی‌که خود در نقش والدین او از ریسک کردن متنفری؟ من به این نتیجه رسیدم که به‌جای اینکه به فرزندانم بیاموزم به فکر امنیت سرمایه‌گذاری باشند، بیاموزم که با کمک هوش خود، آن را انجام دهند.»

از رابرت پرسیدم: «خب، چگونه می‌توانی به بچه‌ها مسائلی راجع به پول و همه‌ی چیزهایی که درباره‌اش صحبت شد آموزش دهی؟ چگونه این امر برای والدین محقق می‌شود وقتی که خود آن را نمی‌فهمند؟»

او پاسخ داد: «دراین‌باره کتابی نوشته‌ام.»

گفتم: «کجاست؟»

گفت: «در کامپیوترم است. سال‌هاست که این متن‌ها به‌طور پراکنده آنجا مانده است. گاهی چیزهایی به آن‌ها افزوده‌ام؛ اما تا به حال آن‌ها را به‌طور مرتب کنار هم نچیده‌ام. نوشتن آن را بعد از آنکه کتاب دیگرم عنوان «پرفروش‌ترین کتاب را به خود اختصاص داد، آغاز کردم، اما هنوز به پایان نرسیده است.»

واقعاً به‌صورت متن‌هایی پراکنده بودند. بعد از خواندن این بخش‌های پراکنده دریافتیم که کتاب ارزشمندی خواهد شد و لازم است که در این دنیای پر تغییر و تحول به دیگران نیز عرضه شود. به توافق رسیدیم که با رابرت نویسنده‌ی مشترک این کتاب باشیم.

پرسیدم که به نظر او بچه‌ها چه میزان اطلاعات مالی نیاز دارند؟ او گفت: «بستگی به خود فرد دارد. او می‌گفت که خودش در کودکی دوست داشته ثروتمند باشد و یکی از فرصت‌های زندگی خود را وجود پدرخوانده‌ی ثروتمندش می‌دانست که مایل بود او را در این امر هدایت کند. رابرت گفت: «تحصیلات اساس موفقیت است، اما مهارت‌های مالی و ارتباطی نیز به‌اندازه‌ی تحصیلات دانشگاهی مهم هستند.»

آنچه در این کتاب به آن پرداخته می‌شود، سرگذشت دو پدر رابرت است؛ یکی پدر ثروتمند و دیگری پدری فقیر که هریک از دیدگاه خود مهارت‌های مختلف زندگی را به او آموخته‌اند. اختلاف بین دو پدر دورنمایی مهم را ترسیم می‌کند. این کتاب را من ویرایش، گردآوری و چاپ کرده‌ام. به نظر بسیاری از حسابدارانی که این کتاب را مطالعه کرده‌اند، برای فهم بیشتر مطالب آن باید آگاهی‌هایی مقدماتی را که تاکنون از کتاب‌های تحصیلی آموخته‌شده است، کنار نهاد تا ذهن را برای پذیرش نظریه‌هایی آماده ساخت که رابرت ارائه می‌کند.

بسیاری از عقاید او با اصول بنیادی و پذیرفته‌شده‌ی حسابداری به مخالفت برمی‌خیزد، اما در عین حال بستر مناسبی فراهم می‌سازد تا از منظری دیگر به این موضوع که چگونه سرمایه‌گذاران واقعی تصمیمات سرمایه‌گذاری‌شان را تجزیه و تحلیل می‌کنند، نگرسته شود.

وقتی ما در نقش والدین به فرزندانمان می‌گوییم که «به مدرسه برو، حسابی درس بخوان و شغل خوبی پیدا کن» این کار زاینده‌ی عادات فرهنگی ماست.

دیدگاه‌های رابرت مرا تکان داد. بزرگ شدن در کنار دو پدر با عقایدی متفاوت به او آموخته بود که برای رسیدن به دو هدف مختلف تلاش کند. در ابتدا، پدر تحصیل کرده او را برای به دست آوردن شغلی مناسب در یک شرکت تشویق می‌کرد، اما پدر ثروتمندش از او می‌خواست تلاش کند تا خود صاحب یک شرکت شود. هر دو مسیر زندگی نیاز به تحصیلات داشت؛ اما موضوعات مورد مطالعه کاملاً متفاوت بودند.

پدر تحصیل کرده می‌گفت: «سعی کن فرد باهوشی باشی.»، پدر ثروتمند می‌گفت: «یاد بگیر چگونه افراد باهوش را به خدمت بگیری.»

برای رابرت جوان، زندگی در کنار این دو پدر، با مشکلات زیادی همراه بود. پدر واقعی رابرت، رئیس آموزش و پرورش ایالت هاوایی بود. زمانی که رابرت شانزده ساله شد، این تهدید که «اگر نمره‌ی خوبی نگیری، نمی‌توانی شغل خوبی هم داشته باشی» دیگر نتوانست تأثیر زیادی بر او بگذارد. اگر پافشاری مشاور آگاه دوره‌ی دبیرستان وی نبود، شاید رابرت هرگز به دانشگاه نمی‌رفت. خودش این‌گونه اعتراف می‌کند که دوست داشت در پی ثروتمند شدن باشد، اما سرانجام فهمید که تحصیلات دانشگاهی نیز برایش مفید

است. درواقع، شاید نظریه‌های این کتاب برای اکثر والدین امروزی غیرواقعی و افراطی به نظر برسد؛ ولی ضروری است که در مقام والدینی مسئول در زمانه‌ای که لحظه‌به‌لحظه در حال تغییر است، بدون هیچ‌گونه پیش‌داوری و تعصب پذیرای نظریه‌های جدید و تهورآمیز باشیم.

تشویق بچه‌ها به «کارگر بودن» مثل این است که آن‌ها را تشویق کنیم که بیش از سهم مالیات مقرر عمرشان پرداخت کنند، بدون اینکه کوچک‌ترین وعده‌ای درباره‌ی پرداخت مستمری بازنشستگی به آنان داده‌شده باشد. این واقعیت است که مالیات‌ها بیشترین هزینه‌ی زندگی یک انسان را تشکیل می‌دهند. درواقع بیشتر خانواده‌ها از ژانویه تا اواسط ماه می را فقط به‌منظور پرداخت مالیات کار می‌کنند؛ ولی زندگی در دنیای امروز نیازمند ایده‌هایی جدید است که این کتاب سعی دارد آن را پیش پایمان بگذارد.

رابرت مدعی است که ثروتمندان بچه‌هایشان را به‌گونه‌ای متفاوت از دیگران آموزش می‌دهند. آن‌ها در همه حال، در خانه و حتی موقع صرف غذا، به این کار مشغول‌اند. ممکن است از نظر شما ایده‌ها و نظریه‌های این کتاب موضوعات جالب‌توجهی برای صحبت با فرزندان‌تان نباشد، اما متشکر می‌شویم اگر به آن‌ها نظری بیافکنید و پیشنهاد می‌کنیم که به مطالعه ادامه دهید.

به نظر من به‌عنوان مادر و نیز حسابداری باتجربه ایده‌ی کسب نمره‌های عالی و یافتن شغلی خوب ایده‌ای قدیمی است و ضروری است که فرزندانمان را با پختگی بیشتری نصیحت کنیم و در این زمینه نیز به نظریه‌های آموزشی جدید و متفاوت نیازمندیم.

شاید بهتر باشد به فرزندانمان بگوییم: «بکوش تا کارمند خوبی شوی و درعین حال بکوش تا خود صاحب شرکت سرمایه‌گذاری شوی.»

در مقام یک مادر امیدوارم این کتاب کمکی خوب برای والدین باشد. رابرت امیدوار است از طریق این کتاب این نکته را گوشزد کند که «هرکسی می‌تواند به سعادت برسد؛ تنها اگر بخواهد.» شما نیز صرف‌نظر از داشتن هر شغلی، باغبان، سرایدار یا حتی بی‌کار قادرید این مطالب را به آن‌هایی آموزش دهید که دوست دارید از نظر مالی متکی‌به‌خود باشند.

به یاد داشته باشید نبوغ مالی مرحله‌ای ذهنی است که می‌توانیم از طریق آن مشکلات اقتصادی خود را حل کنیم.

امروزه ما با جهانی متفاوت‌تر از گذشته مواجهیم. جهانی که لحظه به لحظه با پیشرفت‌های فراوان در زمینه‌ی تکنولوژی روبه‌روست. هیچ‌کس «گوی بلورین» ندارد تا آینده را پیش‌بینی کند، اما یک امر قطعی است و آن اینکه تغییرات پیش رو و رای واقعیت هستند. چه کسی از آینده باخبر است؟ اما هر اتفاقی که بیفتد ما دو راه اساسی برای پیمودن داریم: یا همچون گذشته و با کوله‌باری از اطلاعاتی قدیمی با عصر جدید مواجه شویم یا با درایت و دوراندیشی و از طریق آماده‌سازی، آموزش و آگاه کردن نبوغ مالی خود و فرزندانمان به استقبال آینده رویم.

شارون لچر

فصل اول: «پدر ثروتمند، پدر فقیر» به روایت رابرت کیوساکی

من دو پدر داشتم: یکی ثروتمند و دیگری فقیر. یکی تحصیل کرده و باهوش که مدرک دکترا داشت و توانسته بود دوره‌ی چهارساله‌ی کارشناسی‌اش را در کمتر از دو سال به اتمام رساند و با گرفتن بورس تحصیلی برای ادامه تحصیل در دوره‌ی تحصیلات تکمیلی وارد دانشگاه‌های استنفورد، شیکاگو و نورث وسترن شود؛ من او را «پدر فقیر» نامیده‌ام و دیگری که حتی کلاس هشتم را نیز به پایان نرسانده بود؛ باین حال توانسته بود نام «پدر ثروتمند» را از آن خود کند.

هر دو در حرفه‌ی خودشان موفق بودند و در تمام عمرشان با سخت‌کوشی کار می‌کردند. هر دو از سطح درآمد بالایی برخوردار بودند، اما یکی در تمام عمرش با مشکلات مالی دست‌وپنجه نرم می‌کرد و دیگری یکی از مردان ثروتمند هاوایی بود. یکی مرد، درحالی‌که ده‌ها میلیون دلار برای خانواده و مؤسسات خیریه به ارث گذاشت و دیگری جز صورت‌حساب‌های بدهی، ارثیه‌ی دیگری برای خانواده باقی نگذاشت.

هر دو قدرتمند، پرجذبه و بانفوذ بودند. هر دو مرا نصیحت می‌کردند؛ اما نصایحشان متفاوت بود. هر دو به‌طور جدی به تحصیلات اعتقاد داشتند؛ اما نظر آن‌ها درباره‌ی رشته‌ی تحصیلی متفاوت بود.

اگر فقط یک پدر داشتم ممکن بود نصیحت او را یا بپذیرم یا رد کنم؛ اما داشتن دو پدر، مرا مجبور به انتخاب یکی از دو نقطه‌نظر متضاد می‌کرد؛ یکی نظر پدر ثروتمندم و دیگری نظر پدر فقیرم.

و همین امر هم سبب شده بود من با فکر و از طریق مقایسه، یکی از این دو راه را برگزینم. مسئله این بود که تا آن موقع هیچ‌کدام از دو پدرم در وضعیت فقر و غنی قرار نداشتند تا من از طریق مشاهده‌ی اوضاعشان دست به انتخاب بزنم. هر دو در ابتدای راه انتخابی‌شان بودند و درگیر پول و خانواده، ولی نظر آن دو درباره‌ی پول بسیار متفاوت بود.

برای مثال یکی از آن‌ها می‌گفت: «عشق به پول ریشه‌ی تمام بدی‌هاست» درحالی‌که دیگری می‌گفت: «بی‌پولی ریشه‌ی همه‌ی بدی‌هاست.»

به‌عنوان پسری جوان داشتن دو پدر بانفوذ و با عقاید و باورهای متفاوت برایم مشکل‌ساز شده بود. می‌خواستم پسری خوب باشم و به حرفشان گوش کنم، اما حرف‌هایشان یکسان نبود. تعارض دیدگاه‌های آن‌ها تا جایی که به پول مربوط می‌شد به حدی بود که من کنجکاو و مسحور می‌شدم؛ بنابراین مدت‌هایی طولانی به این می‌اندیشیدم که هرکدام چه می‌خواهند بگویند.

بیشتر اوقات فراغتم صرف اندیشیدن درباره‌ی گفته‌های آن دو و مقایسه‌ی آن‌ها باهم می‌شد. اگر فقط یک پدر داشتم شاید رد کردن یا پذیرفتن دیدگاه‌هایشان آسان‌تر بود، اما با داشتن دو پدر که به یک اندازه دوستشان داشتم، مجبور به تفکر بودم؛ درنتیجه، این شانس را داشتم تا در مدتی نسبتاً طولانی راه بهتر را انتخاب کنم.

یکی از دلایلی که باعث می‌شود ثروتمندان هرروز ثروتمندتر شوند و اقشار متوسط و فقرا با فقر دست‌وپنجه نرم کنند این است که موضوع پول و چگونگی سرمایه‌گذاری و نیز استفاده از آن، تنها در خانه آموزش داده می‌شود. درواقع بیشتر ما تنها از طریق والدینمان با پول آشنا می‌شویم. در این صورت والدین فقیر چه چیزی می‌توانند راجع به پول به فرزندانشان بیاموزند؟ آن‌ها خیلی ساده می‌گویند: «در مدرسه باش و به‌سختی درس بخوان.» فرزندان چنین خانواده‌هایی ممکن است با نمره‌های عالی فارغ‌التحصیل شوند اما با ذهنیت و برنامه‌ریزی مالی یک انسان فقیر، زیرا آن‌ها در کودکی چنین آموزش دیده‌اند.

مهارت‌های مربوط به کسب پول و سرمایه‌گذاری هیچ‌گاه در مدارس آموزش داده نمی‌شود. مدارس تنها بر مهارت‌های تحصیلی و شغلی تمرکز می‌کنند، نه مهارت‌های مالی. به همین دلیل است که همواره شاهد تحصیل‌کرده‌هایی چون بانکداران، دکترها و حسابدارانی باهوش هستیم که باوجودآنکه همواره در مدرسه نمره‌های عالی گرفته‌اند، تمام عمرشان دچار مشکلات مالی فراوانی می‌شوند. بدهی ملی سرسام‌آور ما نیز تا حد

زیادی دستاورد سیاستمداران و مقامات دولتی تحصیل کرده‌ای است که تصمیمات مالی کشور در دستشان است، بی‌آنکه هیچ آموزشی در زمینه‌ی پول دیده باشند.

با نگاهی به عصر جدید و افزایش روزافزون جمعیت به این فکر فرومی‌روم چه اتفاقی برای این خیل عظیم جمعیت که همگی نیازمند کمک‌های مالی و پزشکی هستند، خواهد افتاد؟ طبیعی است که آن‌ها از لحاظ مالی به کمک خانواده یا دوستانشان نیاز خواهند داشت. حال تصور کنید اگر بیمه‌های سالمندان و تأمین اجتماعی به اتمام برسد، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ تا وقتی آموزش مهارت‌های مالی تنها از طریق والدین و با روش‌های قدیمی و غیرکاربردی انجام شود، چگونه می‌توان امیدوار بود که چنین جامعه‌ای از بحران نجات یابد؟

از آنجاکه من دو پدر بانفوذ داشتم، توانستم راهکارهای فراوانی از آن‌ها در این زمینه بیاموزم. من مجبور بودم که در خصوص نصیحت‌های هر دو بیندیشم و بدین‌وسیله از تأثیر عقاید هرکدام از آن‌ها بر زندگی‌هایشان آگاه شوم.

پدر فقیرم مرتب می‌گفت: «نمی‌توانم»؛ اما پدر ثروتمندم استفاده از این کلمه را غدغن می‌کرد. او اصرار داشت که به‌جای آن بگوید: «چگونه می‌توانم آن را انجام دهم؟». اولی یک عبارت بود و دومی یک سؤال. اولی آزادت می‌گذاشت و دومی مجبورت می‌کرد بیندیشی. پدر ثروتمندم معتقد بود که وقتی مرتب بگویی «نمی‌توانم»، فعالیت ذهنی شما متوقف می‌شود.

اما با این پرسش که «چگونه می‌توانم آن را انجام دهم؟» ذهن به فعالیت کردن تحریک می‌شود. با این حال او فقط تعصب زیادی بر تمرین و تقویت ذهن داشت که قوی‌ترین

رایانه‌ی دنیاست و معتقد بود که نباید در مورد تمام خواسته‌های درونی چنین رفتاری داشته باشیم. «ذهن من هرروز قوی‌تر می‌شود، زیرا من آن را تقویت می‌کنم. هرچه ذهنم قوی‌تر شود، پولی که به دست می‌آورم نیز بیشتر خواهد بود. به نظر او اظهار مدام «نمی‌توانم»، نشانه‌ی تنبلی ذهن انسان است.

هر دو پدر به سختی کار می‌کردند، اما متوجه شدم که یکی از پدرانم عادت دارد که ذهنش را درگیر مسائل مربوط به پول سازد، اما پدر دیگرم همواره به تقویت ذهنش می‌پرداخت. نتیجه‌ی درازمدت آن این بود که ازلحاظ مالی یکی ثروتمندتر شد و دیگری ضعیف‌تر. درست مثل دو نفر که یکی از آن‌ها به باشگاه می‌رود و طبق برنامه‌ای منظم به ورزش می‌پردازد و دیگری که روی کاناپه لم داده و تلویزیون تماشا می‌کند، نتیجه‌ی این دو رفتار مشخص است. به عبارت دیگر تمرین بدنی مناسب، شانس سلامتی انسان را افزایش می‌دهد و تمرین ذهنی مناسب شانس ثروتمند شدن را. تنبلی نیز علاوه بر سلامتی، به کاهش دارایی می‌انجامد.

طرز فکر پدرانم متفاوت بود. یکی فکر می‌کرد که متمول باید مالیات بیشتری بپردازد تا از فقرا هم حمایت کند، دیگری می‌گفت: «مالیات جریمه‌ای است برای کسانی که تولیدکننده هستند و هدیه‌ای است به آنانی که تولیدکننده نیستند.»

یکی سفارش می‌کرد: «به سختی، درس بخوان تا بتوانی در یک شرکت خوب استخدام شوی.» دیگری می‌گفت: «خوب درس بخوان تا خودت بتوانی یک شرکت خوب بزنی.»

یکی سر میز شام، صحبت از پول و تجارت را تشویق می‌کرد، دیگری بحث بر سر پول را در طول صرف غذا ممنوع کرده بود.

پدر فقیرم می‌گفت: «علت اینکه من ثروتمند نشده‌ام، وجود شما بچه‌هاست»؛ پدر ثروتمندم می‌گفت: «به خاطر شماست که می‌خواهم پول‌دار شوم».

یکی می‌گفت: «وقتی به پول رسیدی، مراقب باش و ریسک نکن»؛ دیگری می‌گفت: «یاد بگیر چطور ریسک کنی».

یکی معتقد بود «خانه بزرگ‌ترین سرمایه و دارایی است»؛ دیگری اعتقاد داشت: «خانه یک بدهی است و اگر خانه‌تان بزرگ‌ترین سرمایه‌ی شماست، حتماً به دردسر خواهید افتاد.»

هر دو صورت حساب‌هایشان را به موقع پرداخت می‌کردند؛ اما یکی صورت حساب‌هایش را در ابتدا و دیگری در آخر پرداخت می‌کرد.

پدر فقیر اعتقاد داشت که شرکت یا دولت متبوعه از شما و نیازهایتان حمایت می‌کند. او همیشه نگران افزایش حقوق، طرح‌های بازنشستگی، مزایای پزشکی، مرخصی استعلاجی، تعطیلات و دیگر مزایا بود. پدر فقیر تحت تأثیر دو دایمی‌اش که به ارتش پیوسته بودند، قرار داشت. آن‌ها بعد از بیست سال خدمت صادقانه، حقوق و مقرری بازنشستگی‌شان را دریافت می‌کردند.

او به دو ایده‌ای که ارتش برای بازنشستگانش فراهم کرده بود، علاقه‌ی زیادی داشت: یکی مزایای پزشکی سالخوردگان و دیگری امتیاز خرید از فروشگاه‌های ارتش که فاقد مالیات بودند. برای او امتیاز حق استخدام در دوران دانشجویی جالب بود. او گاهی حمایت و مزایای شغلی را مهم‌تر از خود شغل می‌دانست و همیشه می‌گفت: «من به سختی برای دولت کارکرده‌ام و مستحق دریافت این مزایا هستم.»

پدر ثروتمند معتقد بود که باید از لحاظ مالی به خود متکی باشیم. او برخلاف نگرش «استحقاق داشتن» سخن می‌گفت و معتقد بود این نوع نگرش مردم را ضعیف و از لحاظ مالی وابسته می‌کند. برای او تأمین مالی از هر امر دیگری مهم‌تر بود.

یکی از آن‌ها به‌سختی و اندک‌اندک و دیگری خیلی راحت سرمایه‌گذاری می‌کرد. یکی به من یاد می‌داد که چگونه رزومه‌ی خوبی بنویسم تا بتوانم شغل مناسبی پیدا کنم، دیگری سعی داشت به من بیاموزد که چگونه می‌توان با برنامه‌ریزی‌های مالی و تجاری مؤثر اشتغال‌زایی کرد.

داشتن دو پدر بانفوذ این امکان را به من داد که بتوانم تأثیر دیدگاه‌های مختلف را بر زندگی افراد مشاهده کنم. من دریافتم که این طرز فکر مردم است که زندگی‌شان را می‌سازد.

برای مثال، پدر فقیرم همیشه می‌گفت: «من هرگز ثروتمند نخواهم شد.» تا اینکه پیش‌گویی او حقیقت یافت. از سوی دیگر، پدر ثروتمندم همواره خود را ثروتمند قلمداد می‌کرد. برای مثال می‌گفت: «من مردی ثروتمند هستم و ثروتمند این کار را نمی‌کند.» حتی بعد از یک ورشکستگی مالی، باز خود را ثروتمند می‌دانست. او خود را با گفتن این جملات دل‌داری می‌داد: «بین فقیر و بی‌پول تفاوتی هست؛ بی‌پولی امری موقتی، اما فقر همیشگی است.»

بین فقیر و بی‌پول تفاوتی هست؛ بی‌پولی امری موقتی، اما فقر همیشگی است.

اما پدر فقیرم چنین می‌گفت: «به پول علاقه‌ای ندارم» یا «پول مهم نیست». در عوض، پدر ثروتمندم همواره می‌گفت: «پول نوعی قدرت است.»

به‌عنوان یک جوان متوجه شدم که افکار و قدرت تخیل ما هرگز مورد ارزیابی و قدردانی قرار نخواهند گرفت، اما به‌هرحال می‌بایست با بهره‌گیری از همین قدرت تفکر، توانایی‌های خود را به نمایش درآوریم. دریافتم که پدر فقیرم به سبب میزان حقوق

دریافتی‌اش که مبلغی چشمگیر نیز بود، فقیر نشده است؛ بلکه دلیل تنگ‌دستی او عقاید و عملکردهایش است. با داشتن دو پدر کاملاً حواسم جمع بود که کدام اندیشه را برای عمل کردن برگزینم، گفته‌های کدام‌یک را بپذیرم، نصیحت پدر ثروتمندم یا پدر فقیرم را. هردوی آن‌ها ارزشی فراوان برای آموزش و یادگیری قائل بودند، اما در موضوع آموختنی اختلاف‌نظر داشتند. یکی از من می‌خواست که به‌سختی درس بخوانم تا بتوانم از طریق مدرک تحصیلی شغل مناسبی به دست آورم. او دوست داشت من درس بخوانم تا حسابدار یا وکیل حرفه‌ای شوم یا به مدرسه‌ی عالی علوم اداری و بازرگانی بروم و دوره‌ی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی را بگیرم؛ اما دیگری مرا تشویق می‌کرد تا درس بخوانم که ثروتمند شوم، بفهمم که پول چگونه کار می‌کند و یاد بگیرم که چگونه پول را به خدمت خود بگیرم. او بارها تکرار می‌کرد: «من برای پول کار نمی‌کنم، بلکه پول برای من کار می‌کند.»

در نه‌سالگی، تصمیم گرفتم که از پدر ثروتمندم چیزهایی را در مورد پول یاد بگیرم. این کار به معنی رد عقاید و باورهای پدر فقیرم باوجود تحصیلات عالی‌اش بود.

درسی از رابرت فراست

رابرت فراست شاعر محبوب من است. بیشتر شعرهای او را دوست دارم، اما شعر «جاده‌ی طیور» ی او برایم ارزش دیگری دارد. تقریباً هرروز نکته‌های پند آن را در زندگی‌ام به کار می‌برم.

راه ناپیموده

در جنگلی دو جاده از هم جدا می‌شدند

و افسوس که انتخاب هردو ممکن نبود؛

چراکه فقط یک رهگذر بودم

ایستادم؛

و تا چشم کار می‌کرد، آن را به نظاره نشستم

تا جایی که در میان بوته‌ها گم شد...

پس راه دیگر را برگزیدم؛

چراکه خود را در قلب علف زاری فروبرده بود

و می‌خواست پنهان بماند.

هر دو، در آن سپید گاه همسان به نظر می‌رسیدند؛

پوشیده از برگ،

بی ردپایی بر آن‌ها

لیک، من راه نخستین را برای روزی دیگر گذاشتم

باآنکه می‌دانستم هر راه به جایی می‌رسد.

انتخاب کردم؛ اگرچه شک داشتم

روزی دوباره آن راه دیگر را بروم.

سال‌های سال بعد

روزی با خود خواهم گفت:

در جنگلی دو راه از هم جدا می‌شد

و من راهی را برگزیدم که کم‌گذر بود

و تمامی تفاوت‌ها در همین بود.

رابرت فراست ۱۹۱۶

من سال‌ها به این شعر فکر کردم آن را سرلوحه‌ی زندگی‌ام قرار داده بودم. گرفتن این تصمیم که به نظرها و نصیحت‌های پدر تحصیل‌کرده‌ام درباره‌ی پول گوش نکنم، برایم بسیار دردناک بود، اما همین انتخاب آینده‌ام را دگرگون کرد.

آموزش‌های پدر ثروتمندم در رابطه با پول از همان زمانی آغاز شد که ذهنم درگیر انتخاب یکی از این دو راه بود و بیش از سی سال (تا ۳۹ سالگی‌ام) به طول انجامید و تنها بعد از اطمینانش از یادگیری من به پایان رسید.

پول نوعی قدرت ایجاد می‌کند، اما قدرتمندتر از آن کسب مهارت‌های مالی است. پول می‌آید و می‌رود؛ اما اگر بدانی که چگونه کار می‌کند، قدرت را به دست می‌گیری و این می‌تواند آغاز ثروتمند شدن شما باشد.

دلیل اینکه مثبت اندیشی به‌تنهایی تأثیری ندارد این است که اکثر مردم به مدرسه می‌روند، اما هرگز نمی‌آموزند که پول چگونه کار می‌کند؛ بنابراین زندگی آن‌ها در کار کردن برای پول خلاصه می‌شود.

از آنجا که تنها نه سال داشتم که آموزش‌هایم شروع شد، یادگیری درس‌هایی که پدر ثروتمندم به من می‌آموخت، ساده بود. وقتی همه‌ی درس‌ها را آموختم و بدان عمل کردم، تنها شش درس اصلی بود که بیش از سی سال تکرار شد. این کتاب آن شش درس مهم را در برمی‌گیرد و به همان سادگی بیان‌شده است که پدر ثروتمندم به من آموخت. منظور از این درس‌ها هم پاسخ به پرسش‌های معمول در مورد پول نیست، بلکه هدف از آن راهنمایی است. رهنمون‌هایی که به شما و فرزندانتان کمک می‌کند ثروتمندتر شوید، صرف‌نظر از اینکه در این دنیای پر تغییر و تحول و مبهم و بی‌ثبات چه می‌گذرد.

فصل دوم: درس یک - ثروتمند برای پول کار نمی‌کند

«پدر، به من می‌گویی چطور می‌توان ثروتمند شد؟»

پدر روزنامه‌ی عصر را کنار گذاشت و گفت: «چرا می‌خواهی ثروتمند شوی، پسر؟»

«چون امروز جیمی و مادرش با ماشین کادیلاک جدیدشان، برای تعطیلات آخر هفته به خانه‌ی ساحلی‌شان رفتند. او سه نفر از دوستانش را نیز با خود برد؛ اما من و مایک را دعوت نکرد، زیرا ما را بچه فقیر می‌دانند.»

پدرم با شک و تردید پرسید: «واقعاً؟»

غمگینانه گفتم: «بله، واقعاً.»

پدرم با آرامش سرش را تکان داد و درحالی‌که من همچنان در انتظار پاسخ ایستاده بودم، عینکش را بالای بینی‌اش برد و به خواندن روزنامه ادامه داد.

سال ۱۹۵۶ بود، من نه‌ساله بودم. دست بر قضا در همان مدرسه‌ی دولتی‌ای ثبت‌نام کرده بودم که ثروتمندان فرزندان‌شان را می‌فرستادند. از ابتدا در شهر ما مزارع نیشکر فراوانی وجود داشت. صاحبان این کشتزارها و دیگر افراد مرفه شهر مثل پزشکان، تجار و بانکداران، فرزندان‌شان را به این مدرسه‌ی ابتدایی می‌فرستادند، اما بعد از کلاس ششم معمولاً بچه‌های این افراد به مدرسه‌های غیرانتفاعی فرستاده می‌شدند. از آنجاکه خانواده‌ی من در همان خیابان زندگی می‌کردند، من را نیز به این مدرسه فرستادند، ولی اگر در خیابان دیگری زندگی می‌کردیم، به مدرسه‌ی دیگری می‌رفتم که فرزندان‌ی از خانواده‌های هم‌سطح خودم در آن نام‌نویسی می‌کردند. بعد از کلاس ششم، من و این بچه‌ها باید به مدرسه‌ی متوسطه‌ی دولتی و سپس دبیرستان می‌رفتیم، زیرا هیچ مدرسه‌ی غیرانتفاعی‌ای برای من و امثال من وجود نداشت.

سرانجام پدر روزنامه‌اش را زمین گذاشت. ظاهراً در حال فکر کردن بوده است. به آرامی گفت: «بسیار خب پسر، اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید یاد بگیری که پول دریاوری.»

پرسیدم: «چگونه می‌توانم پول در بیاورم؟»

او با لبخند پاسخ داد: «باید از مغزت استفاده کنی.» در حقیقت منظورش این بود که «جواب آن را در مغزت جست‌وجو کن» یا اینکه «جوابش را نمی‌دانم، وقتم را نگیر!»

یک شراکت شکل گرفت

صبح روز بعد هرچه پدرم گفته بود، برای بهترین دوستم، مایک، بازگو کردم. راحت بگویم؛ من و مایک تنها بچه‌های بی‌پول مدرسه بودیم. مایک هم مثل من بود. او نیز به‌طور اتفاقی در این مدرسه ثبت‌نام کرده بود. ظاهراً سرنوشت به‌گونه‌ای رقم خورده بود که ما در میان بچه پولدارهای مدرسه جای بگیریم. ما واقعاً فقیر نبودیم، ولی از آنجاکه دانش آموزان دیگر دستکش بیس‌بال، دوچرخه و چیزهای نو داشتند، این احساس به ما دست داده بود که فقیر هستیم.

والدینمان امکانات اولیه از قبیل غذا، مسکن و لباس را برای ما فراهم کرده بودند؛ اما خواسته‌های واقعی ما بیشتر از این حرف‌ها بود. پدرم همیشه می‌گفت: «اگر چیزی می‌خواهی باید برای به دست آوردنش کار کنی.» ما هم می‌خواستیم اما کار زیادی برای ما که فقط نه سال داشتیم، وجود نداشت.

مایک پرسید: «خب پس چه کار باید بکنیم تا پول درآوریم؟»

گفتم: «نمی‌دانم، اما آیا می‌خواهی شریک من شوی؟»

او موافقت کرد و بنابراین صبح شنبه، مایک اولین شریک تجاری من شد. تمام صبح‌ها به این فکر می‌کردیم که چگونه می‌توانیم پول در بیاوریم. گهگاه درباره‌ی رفقای بی‌معرفتمان صحبت می‌کردیم که در خانه‌ی ساحلی جیمی مشغول خوش‌گذرانی بودند. حتی از فکرش هم ناراحت می‌شدیم، اما این ناراحتی برای ما سودمند بود. بالاخره عصر همان روز فکری به ذهنمان خطور کرد. این فکر از کتابی علمی بود که مایک قبلاً مطالعه کرده بود. از فرط هیجان دست‌هایمان را به هم زدیم و شراکت خود را آغاز کردیم.

طی چند هفته‌ی بعد، من و مایک در منزل همسایه‌ها را زده و از آن‌ها می‌خواستیم که تیوپ خمیردندان‌های مصرف‌شده‌شان را برای ما نگه‌دارند. بیشتر آن‌ها با نگاه‌هایی مبہوت لب‌خند می‌زدند و درخواست ما را می‌پذیرفتند. برخی هم می‌پرسیدند: «چه کار می‌خواهید بکنید؟» و ما پاسخ می‌دادیم: «نمی‌توانیم بگوییم. این راز حرفه‌ی ماست.»

بعد از چند هفته، مادرم از این کار عصبانی شد، زیرا ما جایی نزدیک ماشین لباسشویی او را برای انبار کردن وسایلمان انتخاب کرده بودیم. در یک کارتن قهوه‌ای‌رنگ نازک که زمانی بطری‌های سس را در آن می‌انداختند، تیوپ‌های مصرف‌شده‌ی خمیردندان ما روزه‌روز بیشتر می‌شد.

سرانجام مادرم خسته شد. تیوپ‌های خالی خمیردندان درهم‌پیچیده و کثیف همسایه‌ها او را ناراحت می‌کرد. او می‌پرسید: «شما پسرها چه می‌کنید؟ دوست ندارم که باز بگویید این راز حرفه‌ی ماست. با این‌همه ریخت‌وپاش کاری نکنید وگرنه همه‌ی آن‌ها را دور می‌ریزم.»

من و مایک ملتمسانه قسم یاد کردیم که به‌زودی مواد کافی برای کارمان به دست می‌آید و تولیدمان را شروع خواهیم کرد. به او گفتیم که منتظریم تعدادی همسایه‌ی دیگر خمیردندان‌هایشان را تمام کنند تا تیوپ‌شان را بگیریم. مادر یک هفته‌ی دیگر به ما فرصت داد.

تاریخ شروع تولید هرروز به تعویق می‌افتاد. فشار زیادی تحمل می‌کردیم. مادرم اولین شریکم را تهدید کرده بود که از انبار اخراجش خواهد کرد. قرار شد مایک با این ترفند که دندان‌پزشک از همسایه‌ها خواسته است بیشتر مسواک بزنند، از آن‌ها بخواهد سریعاً خمیردندان‌هایشان را استفاده کنند. من هم شروع به راه‌اندازی خط تولید کردم.

روزی پدرم با یکی از دوستانش به دیدن دو پسر نه‌ساله‌ای آمد که در مقابل در ورودی منزل، مشغول راه‌اندازی خط تولیدی با سرعت‌بالا بودند. پودر سفید نرمی همه‌جا را فراگرفته بود. روی میزی طویل، کارتن‌های شیری که از مدرسه آورده شده بود، قرار داشت. کمی آن‌طرف‌تر منقل کباب‌پزی ما پر از زغال‌هایی داغ و مشتعل بود که با حداکثر گرما افروخته می‌شدند.

پدر چند قدمی را محتاطانه جلو آمد. خط تولید در ورودی منزل را سد کرده بود و پدرم را واداشته بود اتومبیلش را ابتدای ورودی پارک کند. وقتی او و دوستش جلوتر آمدند، قابلمه‌ی استیل روی منقل را مشاهده کردند که درونش پر از تیوپ‌های خمیردندان در

حال ذوب بود. آن روزها خمیردندان‌ها از تیوپ‌های پلاستیکی ساخته نمی‌شدند بلکه از سرب تهیه می‌شدند؛ بنابراین وقتی رنگ آن‌ها از بین می‌رفت، یکی پس از دیگری مذاب می‌شدند. مذاب سرب‌ها را با ملاقه‌ی مادرم درون پاکت‌های شیری می‌ریختیم که سوراخی کوچک رویشان بود.

کارتن‌های شیر با گچ زنده پرشده بودند. درواقع، پودر سفیدی که اطراف را پرکرده بود، همان گچی بود که قبل از آمیخته شدن با آب همه‌جا پراکنده شده بود. به دلیل عجله‌ای که در کار داشتم، یکی از بسته‌های گچ به زمین افتاد، طوری که گویی برف سفیدی همه‌جا را فراگرفته است. ما از کارتن‌های شیر به منزله‌ی قالب بیرونی شکل‌دهنده‌ی گچ‌ها استفاده می‌کردیم. پدرم و دوستش به دقت به ما نگاه می‌کردند که سرب مذاب را از سوراخ کوچک بالای مکعب گچ به داخل آن می‌ریختیم.

پدر گفت: «مراقب باشید!»

بدون آنکه نگاه کنم، سرم را به نشانه‌ی تأیید تکان دادم.

سرانجام، با پایان یافتن ریختن سرب‌ها، قابلمه‌ی استیل را کناری گذاشتم و به پدرم لبخند زدم.

او با لبخندی محتاطانه پرسید: «شما پسرها چه کار می‌کنید؟»

گفتم: «به آنچه شما گفتید عمل می‌کنیم. می‌خواهیم پولدار شویم.»

مایک با لبخندی روی لبانش و درحالی‌که سرش را تکان می‌داد، گفت: «بله، ما شریک همدیگریم.»

پدر گفت: «چه چیزی در آن قالب‌های گچ وجود دارد؟» گفتم: «ببین، محصول خوبی باید باشد.» و با چکشی کوچک بر درپوشی کوبیدم که مکعب را به دو قسمت تقسیم می‌کرد. با احتیاط نیمه‌ی بالایی قالب گچ را برداشتم و یک سکه‌ی سربی از آن افتاد.

پدر گفت: «وای، خدای من! شما با قالب‌گیری از سرب، سکه می‌سازید؟»

مایک گفت: «درست است. همان طور که شما گفتید داریم پول می‌سازیم.»

دوست پدرم برگشت و زد زیر خنده، پدرم هم خندید و سرش را تکان داد. در مقابل او و کنار آتش و جعبه‌ای پر از تیوپ‌های خمیردندان استفاده‌شده، دو پسر بچه‌ی سراسر سفیدپوش قرار داشتند که از ته دل می‌خندیدند.

پدر از ما خواست که کارهای دیگر را رها کنیم و با او در پلکان مقابل در خانه بنشینیم. او با لبخندی آرام به ما توضیح داد که معنی «جعل سکه» چیست.

تمام رؤیاهایمان بر باد رفته بود. مایک با صدای لرزان گفت: «یعنی این کار غیرقانونی است؟»

دوست پدرم گفت: «بگذار ادامه دهند. آن‌ها استعدادهای طبیعی خود را شکوفا می‌کنند.»

پدر به او خیره شد و به آرامی گفت: «بله، این کار غیرقانونی است، اما شما ابتکار بزرگی به خرج داده‌اید. ادامه دهید. واقعاً به شما افتخار می‌کنم.»

من و مایک نومیدانه حدود بیست دقیقه قبل از اینکه ریخت‌وپاش‌هایمان را جمع‌وجور کنیم، در سکوت به فکر فرو رفتیم. کار ما همان روز اول به پایان رسید. درحالی‌که گچ‌ها را جارو می‌کردم، به مایک نگاهی انداختم و گفتم: «جیمی و رفقایش راست می‌گویند. ما فقیر هستیم.»

وقتی این کلمات را می‌گفتم، پدرم در حال رفتن بود. او گفت: «شما در صورتی فقیر هستید که دست از کار و تلاش بردارید. مهم‌ترین مسئله این است که شما کاری انجام دادید و قدمی برداشتید. اکثر مردم فقط حرف می‌زنند و آرزوی ثروتمند شدن دارند؛ اما شما به جای حرف زدن، دست‌به‌کار شدید. من به هردوی شما افتخار می‌کنم. دوباره می‌گویم که ادامه دهید و از تلاش دست برندارید»

من و مایک در سکوت ایستادیم. سخنان زیبایی بود، اما هنوز نمی‌دانستیم چه باید بکنیم.

پرسیدم: «پدر، شما چرا ثروتمند نشدید؟»

«زیرا من انتخاب کرده‌ام که معلم مدرسه باشم و یک معلم درواقع به ثروتمند شدن نمی‌اندیشد. امیدوارم بتوانم کمکتان کنم؛ اما واقعاً نمی‌دانم چگونه باید پول درآورد!»

من و مایک برگشتیم و به تمیز کردن محوطه ادامه دادیم.

پدرم گفت: «البته اگر می‌خواهید یاد بگیرید که چگونه ثروتمند شوید، از من نپرسید، با پدر مایک صحبت کنید.»

مایک با چهره‌ای درهم‌ریخته گفت: «پدر من؟»

پدر با لبخند تکرار کرد: «بله، من و پدر شما یک بانکدار مشترک داریم. او در مورد پدر تو زیاد صحبت می‌کند و بارها به من گفته که پدر شما بخت خوبی برای ثروتمند شدن و پول درآوردن دارد.»

مایک دوباره ناباورانه پرسید: «پدر من! پس چرا ما اتومبیلی شیک و خانه‌ای مجلل مثل بچه پولدارهای مدرسه نداریم؟»

پدر پاسخ داد: «ماشین شیک با یک‌خانه‌ی مجلل، الزاماً نشان‌دهنده‌ی ثروتمند بودن نیست، یا اینکه الزاماً این را نشان نمی‌دهد که تو راه پول درآوردن را می‌دانی. پدر جیمی برای یک شرکت قند کار می‌کند. تفاوت زیادی با من ندارد. تنها تفاوت ما این است که او برای یک شرکت خصوصی و من برای دولت کار می‌کنم. شرکت آن ماشین را برایش خریده. در حال حاضر شرکت قند با مشکلات مالی مواجه است و ممکن است پدر جیمی به همین زودی بی‌پول شود؛ اما مایک، پدر تو با آن‌ها فرق دارد. گویی در حال ساختن امپراتوری است و معتقدم او ظرف چند سال آینده ازجمله مردان بسیار ثروتمند خواهد بود.»

با شنیدن این حرف‌ها، من و مایک دوباره شگفت‌زده شدیم و با نیرویی بازیافته به تمیز کردن بقیه‌ی ریخت‌وپاش‌های اولین کارمان پرداختیم که دیگر باطل‌شده بود. همان‌طور که تمیز می‌کردیم، نقشه می‌کشیدیم کی و چطور با پدر مایک صحبت کنیم. مشکل اینجا بود که پدر مایک ساعاتی طولانی کار می‌کرد و غالباً آخر وقت به منزل بازمی‌گشت. پدر او

صاحب تعدادی انبار، یک شرکت ساختمانی، چند مغازه و سه رستوران بود و رسیدگی به رستوران‌ها او را تا دیروقت بیرون از منزل نگه می‌داشت.

پس از پایان یافتن نظافت، مایک با اتوبوس به منزل رفت. قرار شد وقتی پدرش به خانه برمی‌گشت، از او بپرسد که آیا می‌تواند ما را برای ثروتمند شدن یاری کند. مایک قول داد به محض صحبت با پدرش، حتی اگر خیلی هم دیر باشد، مرا با خبر کند.

ساعت هشت و نیم شب روز بعد تلفن زنگ زد. گفتم: «بسیار خوب، شنبه‌ی بعد.» و گوشی را گذاشتم. پدر مایک پذیرفته بود که با ما ملاقاتی داشته باشد. سر ساعت هفت و نیم صبح شنبه سوار اتوبوسی شدم که به سمت منطقه‌ی فقیرنشین شهر می‌رفت.

درس‌ها شروع می‌شوند

«ساعتی ده سنت به شما پرداخت می‌کنم.»

حتی مطابق استانداردهای سال ۱۹۵۶، ده سنت برای یک ساعت کار مبلغی ناچیز بود.

من و مایک هشت صبح آن روز با پدر او ملاقات کردیم. سرش خیلی شلوغ بود و بیش از یک ساعت بود که در دفترش به سر می‌برد. ناظر ساختمان او با وانتش در حال ترک کردن آنجا بود که من به خانه‌ی ساده، کوچک اما تمیز آن‌ها رسیدم. مایک را جلوی در منتظر دیدم. مایک به محض باز کردن در گفت: «پدر پای تلفن است و گفته در ایوان پشتی منتظر بمانیم.»

کف کهنه و چوبی آن خانه غرغر می‌کرد. در آستانه‌ی در، پادری حصیری و ارزان‌قیمتی قرار داشت. با اینکه تمیز به نظر می‌رسید، باید تعویض می‌شد. شاید این پادری به این دلیل آنجا بود تا کهنگی کف‌پوشی را که سال‌ها پذیرای قدم‌های بی‌شمار ساکنان مختلف آنجا بود، پنهان کند.

با ورود به اتاق پذیرایی باریکی که پر از مبلمان‌هایی کهنه بود که به زحمت در اتاق جا شده بودند (و امروزه فقط به درد کلکسیونرها می‌خورند) احساس ترس بر من غلبه کرد. روی کاناپه‌ای، دو زن که کمی مسن‌تر از مادرم بودند، نشسته بودند. روبروی آن دو، مردی با لباس کار نشسته بود. مرد ۴۵ ساله به نظر می‌رسید و تقریباً ده سال از پدرم بزرگ‌تر نشان می‌داد. او بلوز و شلواری خاکی‌رنگ، اتو شده و بدون آهار به تن داشت. روی میز روبه‌رویشان هم کتاب کارهای تمیزی دیده می‌شد.

وقتی از کنارشان عبور می‌کردیم تا خود را به آشپزخانه‌ای برسانیم که به ایوان منتهی می‌شد، با لبخند به ما خیره شدند، ولی من از خجالت لبخندم را فروخوردم. پرسیدم: «آن‌ها کی هستند؟» مایک گفت: «آن‌ها برای پدرم کار می‌کنند. مرد مسن‌تر، مسئول انبار است و آن خانم‌ها، مدیران رستوران‌هایش هستند و ناظر ساختمانی را هم که دیدی در یک پروژه‌ی راه‌سازی در حدود پنجاه مایلی اینجا مشغول به کار است. ناظر دیگر او که مشغول ساختن مجتمع ساختمانی است قبل از رسیدن تو، اینجا را ترک کرد.»

پرسیدم: «آیا همیشه اوضاع این‌گونه است؟»

مایک درحالی‌که با لبخند صندلی‌ای را هل می‌داد تا کنارم بنشیند، گفت: «نه همیشه، اما غالباً این‌گونه است.» او ادامه داد: «از پدرم پرسیدم آیا می‌تواند راجع به پول درآوردن به ما کمک کند؟» با کنجکاوی گفتم: «خب، چه جوابی داد؟»

مایک گفت: «خب، اول نگاه معنی‌دار به من کرد، اما بعد گفت می‌تواند یک پیشنهاد به ما بدهد.»

درحالی‌که صندلی‌ام را به سمت دیوار می‌کشیدم و بر دوپایه‌ی عقب آن تکیه می‌دادم، آهی کشیدم. مایک هم همین کار را کرد.

پرسیدم: «می‌دانی پیشنهادش چیست؟»

مایک گفت: «نه، ولی به‌زودی می‌فهمیم.»

ناگهان پدر مایک از در لرزان و باریک ایوان بیرون آمد. من و مایک به‌سرعت از جا برخاستیم، نه برای ادای احترام بلکه غافلگیر شده بودیم.

پدر مایک هم‌زمان با اینکه صندلی را می‌کشید تا کنار ما بنشیند، گفت: «آماده‌اید بچه‌ها؟» ما درحالی‌که صندلی‌هایمان را از کنار دیوار برمی‌داشتیم تا نزدیک او قرار دهیم، سرهایمان را به نشانه‌ی تأیید تکان دادیم.

او مردی درشت‌اندام بود با قدی نزدیک ۱۸۵ سانت و وزن تقریبی ۹۰ کیلوگرم. با اینکه پدر من بلندتر از پدر مایک بود، تقریباً هم‌وزن بودند. آن‌ها از جنبه‌هایی شبیه هم بودند و نیروی بدنی یکسانی داشتند.

«مایک گفته که شما قصد دارید راه پولدار شدن را بیاموزید، درست است رابرت؟»

به‌سرعت و با کمی ترس سرم را تکان دادم. پشت جملات محبت‌آمیز و لبخندهای او نیرویی بسیار نهفته بود.

بسیار خوب، به شما یاد می‌دهم؛ اما آموزش من به شیوه‌ی کلاس‌های درس نخواهد بود. اگر شما عین کلاس درس فقط بنشینید و حرف‌هایم را بشنوید، هم وقت من تلف می‌شود و هم شما چیزی یاد نمی‌گیرید. پیشنهادم این است شما برای من کار می‌کنید و من به شما آموزش می‌دهم. اگر کار نکنید، چیزی یاد نمی‌گیرید؛ ولی اگر کار کنید، یادگیری سریع‌تر خواهد بود. پیشنهادم را شنیدید، حالا یا بپذیرید یا رد کنید.»

پرسیدم: «می‌توانم اول یک سؤال بپرسم؟»

پدر مایک با لبخندی آزاردهنده گفت: «نه، یا بپذیر یا رد کن. کلی کار دارم باید انجام بدهم. نمی‌توانم وقتی را تلف کنم. ولی باید بدانی اگر نتوانی تصمیمی قطعی بگیری، هیچ‌گاه نمی‌توانی روش ثروتمند شدن را بیاموزی. فرصت‌ها می‌آیند و می‌روند. اینکه بدانی چه وقت باید سریع تصمیم بگیری، مسئله‌ای مهم است. به شما فرصت می‌دهم ظرف ده ثانیه تصمیم بگیری یا به راحتی این فرصت را از دست بدهی!»

گفتم: «قبول می‌کنم.»

مایک هم گفت: «قبول می‌کنم.»

پدر مایک گفت: «بسیار خوب، خانم مارتین تا ده دقیقه دیگر اینجا خواهد بود. بعد از اینکه کار من با او تمام شد، شما می‌توانید با او به سوپرمارکت بروید و از همین امروز کارتان را آنجا آغاز کنید. من ساعتی ده سنت به شما پرداخت می‌کنم و شنبه‌ها هم سه ساعت برای من کار خواهید کرد.»

گفتم: «اما روزهای شنبه من مسابقه‌ی بیس‌بال دارم.»

پدر مایک با لحنی تحکم‌آمیز گفت: «یا قبول کن یا رد کن.»

گفتم: «قبول می‌کنم.» و تصمیم گرفتم که به جای بازی بیس‌بال کارکنم و آموزش ببینم.

سی سنت آخر

صبح زیبایی یکی از روزهای شنبه من و مایک از ساعت نه صبح برای خانم مارتین کار کردیم. او زنی مهربان و صبور بود و همیشه می‌گفت من و مایک او را به یاد دو پسرش می‌اندازیم که بزرگ شده و رفته‌اند. باوجود قلب مهربانش، به سخت کار کردن معتقد بود و مدام کارهایی گوناگون به ما محول می‌کرد. او برای ما استادکار محسوب می‌شد. سه ساعت تمام، کار ما این بود که قوطی‌های مواد را از قفسه‌ها پایین بیاوریم و با برس گردگیری کنیم و دوباره آن‌ها را در جایشان بگذاریم. این کار واقعاً کسل‌کننده بود.

پدر مایک که از او به‌عنوان پدر ثروتمند نام می‌برم، مالک نه سوپرمارکت بزرگ پارکینگ‌دار بود. آن‌ها نمونه‌ی اولیه‌ی فروشگاه‌های 7-11 بودند. درواقع، آن‌ها همان خواروبارفروشی‌های کوچک اطراف منزل ما هستند که مردم از آن‌ها کالاهایی مثل شیر، نان، کره و سیگار را تهیه می‌کنند. سختی کار در هوای گرم هاوایی بود چون آن موقع هنوز دستگاه‌های تهویه‌ی هوا وجود نداشت و مغازه‌ها به علت گرما نمی‌توانستند درهایشان را ببندند. ما هم مجبور بودیم درهای دو سوی مغازه را که به سمت جاده و پارکینگ بود، کاملاً باز بگذاریم. درنتیجه، هنگام ورود و خروج اتومبیل‌ها به پارکینگ گردوغبار زیادی به پا می‌شد و درون مغازه می‌آمد.

سه هفته‌ی تمام من و مایک کنار خانم مارتین سه ساعت کار می‌کردیم تا ظهر که کارمان تمام می‌شد. او هم سه سکه‌ی ده سنتی کف دستمان می‌گذاشت. این مبلغ حتی در آن زمان و برای ما که فقط نه سال داشتیم، پولی ناچیز بود. از آنجاکه من به کتاب‌های طنز علاقه‌ی فراوانی داشتم، همیشه پولم را صرف خرید این کتاب‌های ده سنتی می‌کردم.

در چهارشنبه‌ی هفته‌ی چهارم، تصمیم گرفتم کارم را رها کنم. من فقط به این خاطر مشغول به کار شده بودم که از پدر مایک یاد بگیرم چگونه پولدار شوم، درحالی‌که حالا برای ده سنت در ازای هر ساعت برده‌ی او شده بودم. در ضمن، من پدر مایک را از اولین شنبه دیگر ندیدم.

وقت ناهار به مایک گفتم: «من دیگر کار نمی‌کنم.» ناهار مدرسه رقت‌انگیز بود و خود مدرسه کسل‌کننده. حالا هم که دیگر شنبه‌هایم برای خودم نبود و در عوض تنها سی سنت به دست می‌آوردم!

مایک لبخندی زد. با خشم پرسیدم: «به چه می‌خندی؟»

پدر گفته بود این اتفاق می‌افتد. او گفت وقتی خواستی کارت را ترک کنی، او را ببینیم.»

با اوقات تلخی گفتم: «چی؟ او منتظر بود تا از کار خسته شوم؟»

مایک گفت: «به نوعی بله. پدرم فرق می‌کند. او به گونه‌ای متفاوت از پدر تو درس می‌دهد. پدر و مادر تو زیاد صحبت می‌کنند؛ اما پدر من آرام است و خیلی هم کم حرف. تو فقط تا همین شنبه صبر کن. به او خواهم گفت آماده هستی.»

«منظورت این است که من آماده شده‌ام؟»

«شاید آره، شاید هم نه. پدرم روز شنبه بیشتر توضیح خواهد داد.»

انتظار در روز شنبه

من آماده و مهیا برای رویارویی با او بودم. حتی پدر واقعی‌ام نیز از دست او عصبانی بود. پدر واقعی‌ام که او را «پدر فقیر» می‌نامم، فکر می‌کرد پدر ثروتمندم قانون کار بچه‌ها را نقض کرده و بایستی پیگرد قانونی شود. پدر تحصیل‌کرده‌ی فقیرم می‌گفت که حق و حقوق را بخواه. حداقل ساعتی ۲۵ سنت. او می‌گفت اگر حقوقت را زیاد نکرد، بی‌معطلی کارت را رها کن و با انزجار گفت: «به‌هرحال تو به آن شغل لعنتی نیازی نداری.»

هشت صبح شنبه از همان در زهوار دررفته و کهنه‌ی خانه‌ی مایک وارد شدم. به محض ورود، پدر مایک گفت: «روی صندلی بنشین و در صف منتظر بمان.» سپس او به دفتر کوچکش که پهلوی اتاق خواب بود، بازگشت. به دوروبر نگاهی انداختم، اما مایک را ندیدم. با خجالت و محتاطانه کنار دو زنی نشستم که چهار هفته پیش آنجا دیده بودمشان. آن‌ها لبخندی زدند و روی کاناپه جابه‌جا شدند تا برای من هم جا باز شود.

۴۵ دقیقه گذشت. دود داشت از کله‌ام بلند می‌شد. آن دو زن نیم ساعت با او ملاقات کردند و رفتند. مرد مسن‌تری هم که بیست دقیقه آنجا منتظر بود، نیز رفته بود.

خانه خالی بود و من در یک روز زیبای آفتابی در هاوایی در اتاق پذیرایی تاریک و کهنه، در انتظار صحبت با مردی خسیس بودم که از بچه‌ها بیگاری می‌کشید.

صدایش را می‌شنیدم که در دفترش قدم می‌زد و مشغول صحبت با تلفن بود. انگار اصلاً وجود نداشتم. می‌خواستم بیرون بروم، اما به دلایلی نشستم.

سرانجام، پانزده دقیقه بعد، سر ساعت نه پدر ثروتمند از دفترش بیرون آمد و بدون گفتن کلامی راهنمایی‌ام کرد تا وارد دفتر تاریکش شوم.

پدر ثروتمند همان‌طور که روی صندلی کارش جابه‌جا می‌شد، گفت: «من می‌دانستم شما بالاخره یا حقوق بیشتری طلب می‌کنید یا کارتان را ترک می‌کنید.» بی‌اختیار و باحالت گریان گفتم: «بله، شما سر حرفتان نماندید.» برای پسری به سن و سال من، بسیار سخت بود که با مردی بالغ روبه‌رو شود.

گفته بودید که در قبال کار برای شما به من آموزش خواهید داد. بسیار خب، من خیلی سخت برای شما کار کردم. حتی از مسابقه‌ی بیس‌بالم نیز گذشتم، درحالی‌که شما به حرفتان عمل نکردید و به من چیزی یاد ندادید. شما انسان متقلبی هستید. همان‌گونه که دیگران در شهر می‌گویند شما انسانی حریص هستید و فقط به پول فکر می‌کنید. به فکر کارمندان خود نیستید. شما ساعت‌ها مرا در انتظار گذاشتید و هیچ احترامی برایم قائل نشدید. من پسری کم سن و سال هستم و تنها انتظار دارم بهتر از این با من رفتار شود.»

پدر پول‌دار به صندلی چرخ‌دارش تکیه داد و دست‌هایش را زیر چانه‌اش گذاشت و طوری به من خیره شد انگار دارد مرا محک می‌زند.

او گفت: «خوبه، ظرف کمتر از یک ماه تو هم مثل بیشتر کارمندانم صحبت می‌کنی.»

پرسیدم: «چی؟» متوجه نشدم چه منظوری داشت. با نارضایتی ادامه دادم: «فکر می‌کردم تا آخر خط هستید و مرا آموزش خواهید داد، اما شما می‌خواهید شکنجه‌ام دهید. ظالمانه است. واقعاً ظالمانه است.»

پدر ثروتمند گفت: «دارم آموزش می‌دهم.»

با خشم گفتم: «چه یادم داده‌ای؟ هیچی! از زمان کار برای چندرغاز، شما حتی یک‌بار هم با من صحبت نکرده‌اید. ده سنت برای هر ساعت! واقعاً که! باید مأموران اداره‌ی کار را از این رفتارشان باخبر کنم. حتماً می‌دانید قوانین کار کودک وجود دارد و اطلاع دارید که پدرم نیز برای دولت کار می‌کند؟» پدر ثروتمند گفت: «اوه! حالا داری مثل اکثر مردمی صحبت می‌کنی که سابقاً برای من کار می‌کردند. مردمی که یا من اخراجشان کرده‌ام یا خودشان کار را ترک کرده‌اند.»

درحالی‌که احساس شجاعت زیادی می‌کردم، گفتم: «خب، چه حرفی دارید بزنید. شما به من دروغ گفتید. من برای شما کار کردم اما شما به قولتان عمل نکردید و چیزی به من یاد ندادید.»

پدر ثروتمندم با خونسردی پرسید: «از کجا می‌دانی هیچ‌چیزی به تو یاد نداده‌ام؟»

با اخم و تخم گفتم: «خب، شما هیچ‌وقت با من صحبت نکرده‌اید. من سه هفته کارکرده‌ام اما هیچی یاد نگرفته‌ام.»

پدر پول‌دار پرسید: «آیا آموزش به معنی صحبت کردن با سخنرانی است؟»

گفتم: «بله، درست است.»

با لبخند گفت: «این شیوه‌ای است که در مدارس از آن استفاده می‌شود، اما زندگی این‌گونه به شما آموزش نمی‌دهد. به جرئت می‌توانم بگویم زندگی بهترین آموزگار انسان است. در بیشتر مواقع، زندگی با شما سخن نمی‌گوید، فقط به‌نوعی شما را به اطراف می‌راند. هر فشاری که در زندگی متحمل می‌شوید، سخن زندگی است. بیدار شو. مسئله‌ای است که باید بیاموزی.»

از خودم پرسیدم: «این مرد از چه صحبت می‌کند؟ آیا این مسئله که زندگی مرا به این سو و آن سو می‌کشانند، سخن زندگی است؟» حالا می‌فهمم که باید کارم را رها کنم. من داشتم با کسی صحبت می‌کردم که می‌بایست در زندان می‌بود.

اگر شما درس‌های زندگی را بیاموزید، به‌درستی عمل خواهید کرد و گرنه زندگی همچنان شما را به جلو هل می‌دهد. مردم دو کار انجام می‌دهند: برخی اجازه می‌دهند تا زندگی آن‌ها را به هر سمتی که می‌خواهد بکشانند و برخی عصبانی می‌شوند و مقاومت می‌کنند؛ اما درواقع آن‌ها در مقابل رئیس، شغل یا همسرشان مقاومت می‌کنند؛ درحالی‌که نمی‌دانند که این زندگی است که آن‌ها را هل می‌دهد.

من نمی‌دانستم که درباره‌ی چه چیزی صحبت می‌کند.

زندگی همه‌ی ما را به جلو هل می‌دهد. برخی تسلیم می‌شوند و برخی می‌جنگند. تعداد کمی هم درس‌ها را یاد می‌گیرند و به جلو حرکت می‌کنند؛ در این صورت تحمل فشار

زندگی بر آن‌ها خوشایند است. آنان سختی‌های زندگی را، نیازشان به یادگیری تلقی می‌کنند. آن‌ها می‌آموزند و به‌پیش می‌روند، باوجوداین تنها تعداد اندکی تا پایان راه می‌ایستند و تا پای جان می‌جنگند

پدر پول‌دار بلند شد و پنجره‌ی چوبی کهنه‌ای را که غرغر می‌کرد و به تعمیر نیاز داشت، بست، سپس گفت: «اگر شما این درس‌ها را یاد بگیرید، مردی جوان، شاداب، عاقل و ثروتمند خواهید شد وگرنه تمام عمرتان به این می‌گذرد که شغل یا رئیس‌تان را مسئول مشکلات خود بدانید و آن‌ها را سرزنش کنید و همواره به این امید زندگی خواهید کرد که شاید روزی یک معجزه مشکلات مالی‌تان را از میان بردارد.»

پدر ثروتمند با دقت به من نگاه می‌کرد تا بفهمد هنوز به سخنانش گوش می‌کنم یا نه. نگاهش به نگاهم گره خورد. سرانجام، وقتی مجذوب آخرین پیام او شدم، عقب‌نشینی کردم. فهمیدم حق با او بود. من او را سرزنش می‌کردم و می‌خواستم مرا آموزش دهد، درحالی‌که داشتم می‌جنگیدم.

پدر ثروتمندم گفت:

اگر از آن دسته افرادی باشی که دل‌وجرئت ندارند، با فشار هرلحظه‌ی زندگی تسلیم آن خواهی شد. در این صورت هرلحظه به فکر امنیت زندگی هستی. کارهای درست انجام می‌دهی و خود را برای مواجهه با وقایعی که هرگز به وقوع نخواهند پیوست، آماده می‌کنی و سرانجام نیز درحالی‌که به پیرمردی کسل‌کننده تبدیل شده‌ای، از دنیا خواهی رفت. در این صورت شما دوستان فراوانی خواهید داشت که به خاطر حسن خلق و پرتلاش بودن به شما علاقه‌مند شده‌اند؛ اما واقعیت این است شما به زندگی اجازه داده‌ای بر شما مسلط شود و مهم‌تر اینکه از ریسک کردن در هراس بوده‌ای. باوجودی که همیشه خواهان برنده شدن بوده‌اید، اما ترس از شکست در تو بیشتر از هیجان برنده شدن بود.

در پایان، هم تنها خودت خواهی فهمید که دنبال برنده شدن نرفته‌ای، بلکه فقط به فکر امنیت زندگی بوده‌ای.

دوباره نگاهمان به هم گره خورد. ده ثانیه به هم نگرستیم و زمانی پیام همدیگر را دریافت کردیم، نگاهمان را برگرفتیم.

پرسیدم: «پس شما قصد داشتید مرا تحت فشار قرار دهید؟»

پدر ثروتمند با لبخند گفت: «ممکن است برخی این‌گونه بگویند، اما من می‌گویم که فقط ذره‌ای از مزه‌ی زندگی را به تو چشانده‌ام.»

باحالتی عصبانی اما کنجکاو و آماده فراگیری پرسیدم: «کدام مزه؟»

- «تو از نخستین کسانی هستی که تاکنون از من خواسته‌اند روش ثروتمند شدن را به آن‌ها یاد بدهم. من بیش از ۱۵۰ کارمند دارم، ولی هیچ‌کدام از آن‌ها از من نپرسیده‌اند درباره‌ی پول چه می‌دانم. آن‌ها از من تقاضای شغل و حقوق خوب می‌کنند، اما هرگز نخواستند که به آن‌ها درباره‌ی پول چیزی یاد بدهم؛ بنابراین بیشتر آن‌ها بهترین سال‌های زندگی‌شان را کار می‌کنند تا پول دریاورند، بدون اینکه بدانند برای چه کار می‌کنند؟»

من مشتاقانه گوش می‌کردم.

بنابراین وقتی مایک به من گفت که مصمم هستید راه‌های پول درآوردن را یاد بگیرید، تصمیم گرفتم روشی برای تدریس ابداع کنم که به زندگی واقعی نزدیک‌تر باشد. من می‌توانستم آن‌قدر صحبت کنم که خسته شوم و شما حتی یک کلمه از آن را نفهمید. به خاطر همین گذاشتم زندگی کمی به شما فشار وارد کند تا مجبور شوید به حرف‌هایم گوش کنید. به این دلیل فقط ۱۰ سنت به شما می‌پردازم.»

پرسیدم: «خب، چه درسی می‌توانستم از کار کردن برای ده سنت در یک ساعت بگیرم؟
جز اینکه شما مردی خسیس هستید و از کارمندانتان سوءاستفاده می‌کنید؟»

پدر ثروتمند عقب رفت و از ته دل خندید. سرانجام، پس از اینکه خنده‌اش به پایان رسید
گفت: بهتر است سمت نگاهت را عوض کنی. دیگر مرا سرزنش نکن. فکر نکن که من
مشکل تو هستم وگرنه باید مرا هم عوض کنی. اگر فهمیدی که مشکل خودت هستی،
آن وقت می‌توانی خودت را اصلاح کنی، چیزی بیاموزی و عاقل‌تر شوی.

اکثر مردم انتظار دارند دیگران تغییر کنند نه خودشان. بگذار بگویم اصلاح خودت از اصلاح
دیگران راحت‌تر است.

گفتم: «نمی‌فهمم چه می‌گویید؟»

پدر ثروتمند که کاسه‌ی صبرش داشت لبریز می‌شد، گفت: «به خاطر مشکل خودت مرا
سرزنش نکن.»

گفتم: «اما شما فقط ده سنت به من پرداختید؟»

پدر ثروتمند با لبخند گفت: «خب، تو چه آموختی؟»

با تبسمی شیطن‌آمیز گفتم: «اینکه شما مرد خسیسی هستید.»

او گفت: «ببین، تو فکر می‌کنی مشکل تو من هستم.»

«خب، شما هستید!»

- «بسیار خب، همین نظرت را حفظ کن و چیزی یاد نگیر. فکر کن مشکل من هستم. حالا
چاره‌ات چیست؟»

- «خب اگر شما حقوق بیشتری به من پرداخت نکنید یا احترام بیشتری برایم قائل نشوید و مرا آموزش ندهید کارم را رها خواهم کرد.»

پدر ثروتمند گفت: «بسیار خب. این دقیقاً همان کاری است که اکثر مردم انجام می‌دهند. آن‌ها کارشان را رها کرده، به دنبال شغل دیگری می‌گردند که موقعیتی بهتر و درآمدی بالاتر داشته باشد. به این امید که شغل جدید با درآمد بیشتر مشکلشان را حل کند که در بیشتر موارد این‌گونه نیست.»

پرسیدم: «پس چه چیزی مشکل را حل می‌کند؟ اینکه فقط ساعتی ده سنت ناقابل بگیرم و لبخند بزنم؟»

پدر ثروتمند با لبخند گفت: «همان کاری که دیگران انجام می‌دهند. یک چک حقوقی را قبول می‌کنند در صورتی که می‌دانند این کفاف زندگی خود و خانواده‌هایشان را نمی‌کند و با مشکلات مالی دست‌وپنجه نرم می‌کنند و تنها کاری که انجام می‌دهند این است که در انتظار افزایش حقوق باشند؛ چون فکر می‌کنند که افزایش پول مشکلشان را برطرف خواهد کرد. اکثر افراد این وضعیت را می‌پذیرند و برخی شغل دوم اختیار می‌کنند و بیشتر می‌کوشند، اما باز به یک چک حقوقی با مبلغ کم رضایت می‌دهند.»

درحالی که به زمین خیره شده بودم، نشستم و درسی که پدر ثروتمند آموخته بود، حلاجی کردم. می‌توانستم حس کنم این درس شکلی از زندگی است، بالاخره سرم را بالا آوردم و پرسش‌م را تکرار کردم: «پس چی مشکل را حل خواهد کرد؟»

او به آرامی ضربه‌ای به سرم زده و گفت: «این چیزی که میان گوش‌هایت قرار گرفته است!»

سپس پدر ثروتمند باور اساسی خود را که وجه تمایز او با دیگر کارمندان و پدر فقیرم بود، با من در میان گذاشت. دیدگاهی که وی را به یکی از ثروتمندترین مردان هاوایی تبدیل کرد. درحالی که پدر تحصیل کرده -اما فقیر من- با طرز فکر معمول خود در تمام عمر گرفتار مشکلات مالی بود. ولی دیدگاه پدر ثروتمند، دیدگاهی منحصر به فرد بود که زندگی مرا متحول ساخت.

پدر ثروتمند این دیدگاه را بارها و بارها برای من بازگو کرد که من آن را در شماره‌ی یک می‌نامم:

«مردم فقیر و طبقه‌ی متوسط برای پول کار می‌کنند؛ اما برای ثروتمندان این خود پول است که کار می‌کند.»

در آن صبح روشن شنبه، من با نگرشی کاملاً متفاوت با آنچه از پدر فقیرم درباره‌ی پول آموخته بودم، آشنا شدم. در همان ۹ سالگی متوجه شدم هر دو پدر خواستار آموزش دیدن من هستند و هر دو مرا به مطالعه تشویق می‌کنند، اما نه در زمینه‌ای خاص.

پدر تحصیل کرده‌ام سفارش می‌کرد مثل او عمل کنم: «پسرم، دوست دارم سخت درس بخوانی، نمره‌های خوب بگیری تا بتوانی شغلی مطمئن و امن در شرکتی بزرگ بیابی. این کار منافع بسیاری برایت خواهد داشت.»

اما پدر ثروتمندم می‌خواست که بیاموزم پول چگونه کار می‌کند تا بتوانم پول را به خدمت خود بگیرم. درس شماره‌ی یک می‌بایست در طول زندگی و با راهنمایی‌های او آموزش داده می‌شد، نه در کلاس درس.

پدر ثروتمند درس اول را این‌گونه ادامه داد: «خوشحالم که از گرفتن ده سنت در ازای یک ساعت کار عصبانی شدی. اگر ناراحت نمی‌شدی و با خوشحالی آن را می‌پذیرفتی، به تو می‌گفتم که دیگر قادر به آموزش نیستم.»

نمی‌بینی که یادگیری واقعی نیرو، اشتیاق و میل شدید می‌طلبد. ناراحتی قسمت بزرگی از این فرمول است؛ زیرا اشتیاق ترکیبی از خشم و عشق است. وقتی مسئله‌ی پول مطرح می‌شود، مردم دوست دارند به راحتی آن را به دست آورند و احساس امنیت کنند؛ بنابراین اشتیاق راهنمای آن‌ها نخواهد بود، بلکه این ترس است که آن‌ها را رهبری می‌کند.»

پرسیدم: «پس به این دلیل آن‌ها حاضر به پذیرش شغلی با حقوق پایین هستند؟»

پدر ثروتمند پاسخ داد: «بله، برخی می‌گویند که من از مردم سوءاستفاده می‌کنم. چون حقوق آن‌ها به اندازه‌ی حقوق کارمندان مزارع نیشکر یا دولت نیست، اما من می‌گویم مردم از خودشان سوءاستفاده می‌کنند. ترس برای آن‌هاست، نه برای من.»

پرسیدم: «آیا احساس نمی‌کنید باید بیش از این مبلغ به آن‌ها پرداخت کنید؟»

من نباید چنین کاری بکنم. به علاوه پول بیشتر مشکل آن‌ها را حل نخواهد کرد. به پدرت نگاه کن، پول زیادی به دست می‌آورد، اما باز نمی‌تواند صورت‌حساب‌هایش را پرداخت کند. برای اکثر مردم دریافت پول بیشتر، فقط بیشتر زیر قرض رفتن است.»

با لبخند گفتم: «پس به همین دلیل به من ساعتی ده سنت می‌پرداختید. این هم بخشی از درس است.»

پدر ثروتمند با لبخند گفت: «درسته، می‌بینی که پدرت به دانشگاه رفته است و تحصیلات عالی دارد؛ بنابراین می‌تواند شغلی پردرآمد داشته باشد که دارد، اما او بازهم با مشکلات مالی روبه‌روست؛ چون او هرگز در مدرسه چیزی درباره‌ی پول نیاموخته است. مهم‌تر از آن اینکه او به کار کردن برای پول معتقد است.» پرسیدم: «شما اعتقادی به آن ندارید؟»

پدر ثروتمند گفت: «نه، نه در حقیقت! اگر بخواهی کار کردن برای پول را بیاموزی، در مدرسه درس بخوان. آنجا بهترین مکان برای چنین آموزشی است؛ اما اگر می‌خواهی یاد بگیری که چگونه پول را به خدمت خود بگیری، من آن را به تو آموزش خواهم داد؛ اما به شرطی که واقعاً بخواهی.»

پرسیدم: «کسی تا به حال قصد فراگیری آن را نداشته است؟»

پدر ثروتمند گفت: «نه، چون راحت‌تر آن است که برای پول کار کنی. به خصوص اگر اولین احساس شما نسبت به پول ترس باشد.»

با اخم گفتم: «من که نفهمیدم!»

«فعلاً نگران آن نباش. فقط این را بدان که عامل ترس است که باعث می‌شود مردم سر یک کار باقی بمانند. ترس از نپرداختن صورت‌حساب‌ها، ترس از اخراج شدن، ترس از نداشتن پول کافی و ترس از «از نو شروع کردن». این است بهای یادگیری یک حرفه یا تجارت و سپس کار کردن برای پول. اکثر مردم برده پول می‌شوند و از دست رئیس‌هایشان عصبانی می‌گردند.»

پرسیدم: «آیا آموختن اینکه پول چگونه برای ما کار کند، با رشته‌های دیگر متفاوت است؟»
پدر ثروتمند گفت: «کاملاً»

در آن صبح زیبا در سواحل هاوایی و در لحظاتی که من با پدر ثروتمند به سر می‌بردم، دوستانم در آن‌سوی شهر مسابقه‌ی دوره‌ای کوچک بیس‌بال را آغاز کرده بودند. ولی من به چند دلیل خوشحال بودم که تصمیم گرفتم برای ساعتی ده سنت کارکنم. احساس کردم دارم چیزهایی یاد می‌گیرم که دوستانم هیچ‌گاه در مدرسه نخواهند آموخت. پدر ثروتمندم پرسید: «برای یادگرفتن آماده‌ای؟»

با لبخند گفتم: «کاملاً»

او گفت: «من به قولم عمل کردم و از راه دور به تو آموزش دادم. تو در نه‌سالگی مزه‌ی کار کردن برای پول را چشیدی. کافی است این ماه آخر را در پنجاه سال ضرب کنی تا بفهمی اکثر مردم در طول عمرشان چه کار می‌کنند.»

گفتم: «وحشتناک بود.»

پدر ثروتمند گفت: «اگر کار کردن برای پول را برگزینی، زندگی‌ات مثل زندگی اکثر مردم خواهد بود. چه احساسی داشتی وقتی خانم مارتین سه سکه‌ی ده سنتی را برای چند ساعت کار سخت در دست‌هایت گذاشت؟»

گفتم: «احساس کردم کافی نیستند. انگار که هیچی نگرفته‌ام. ناامید شدم.»

«این همان احساسی است که همواره اکثر کارمندان به هنگام دریافت چک حقوقی‌شان آن را تجربه می‌کنند. به‌خصوص بعد از اینکه همه‌ی مالیات‌ها و کسورات انجام می‌گیرد. لاقلاً شما صد درصد حقوقتان را گرفته‌اید.»

با تعجب پرسیدم: «منظورتان این است که به کارمندان، حقوق کامل پرداخت نمی‌شود؟»
پدر ثروتمند گفت: «نه، دولت همیشه سهم خود را کم می‌کند.»

پرسیدم: «چگونه این کار را می‌کند؟»

پدر ثروتمند گفت: «از طریق مالیات. وقتی درآمد داری، باید مالیات بپردازی. وقتی خرج می‌کنی، باید مالیات بپردازی. وقتی پس‌انداز می‌کنی، باید مالیات بدهی. وقتی هم که می‌میری، باید مالیات بپردازی.»

چرا مردم اجازه می‌دهند دولت این‌گونه رفتار کند؟»

پدر ثروتمند با لبخند گفت: «ثروتمندان نمی‌گذارند. تنها فقرا و قشر متوسط اجازه می‌دهند. من شرط می‌بندم که بیشتر از پدر تو درآمد دارم، اما او مالیات بیشتری نسبت به من می‌پردازد.»

پرسیدم: «چگونه این امر امکان‌پذیر است؟» با توجه به سن و سال من این حرف برایم نامفهوم بود: «چرا برخی به دولت اجازه‌ی این کار را می‌دهند؟»

پدر ثروتمند در سکوت نشسته بود. حدس زدم دوست دارد به‌جای اینکه تند تند سؤال کنم، به سخنانش گوش فرا دهم. سرانجام، آرام شدم. شنیده‌هایم خوشایند نبود. می‌دانستم پدرم همواره به خاطر پرداخت مالیات‌های بی‌شمار شکایت می‌کند، اما در این باره هیچ چاره‌ای نیندیشیده بود. آیا زندگی بر او فشار تحمیل می‌کرد؟ پدر ثروتمند به آرامی صندلی‌اش را حرکت داد و به من نگاهی انداخت. او پرسید: «برای آموختن آماده‌ای؟»

به آرامی سرم را تکان دادم.

همان طور که گفتم چیزهای زیادی هست که باید بیاموزی و یاد بگیری. اینکه چگونه پول را به خدمت خود بگیری، درسی است که آموختن آن یک عمر زمان می برد. اکثر مردم چهار سال به دانشگاه می روند و سپس آموزش آن ها پایان می پذیرد، اما من مطمئنم که مطالعاتم راجع به پول در طول زندگی ام ادامه خواهد داشت. با افزایش مطالعاتم بیشتر متوجه می شوم که به دانستن نیازمندم. بیشتر مردم این موضوع را نیاموخته اند. آن ها سر کار می روند، چک حقوقی شان را می گیرند و مخارجشان را تعدیل می کنند. همین. مهم تر از آن در حیرت اند که چرا بازهم مشکل مالی دارند. پس فکر می کنند که پول بیشتر مشکلشان را حل خواهد کرد. فقط تعداد کمی متوجه می شوند که فقدان آموزش مالی، مشکل اصلی شان است.»

با حیرت پرسیدم: «پس پدر من چون پول را نمی شناسد، با مشکلات مالیاتی مواجه است؟»

پدر ثروتمند گفت: «ببین، مالیات ها فقط بخش کوچکی از این آموزش که چگونه پول برای ما کار می کند، هستند. حالا می خواهم بدانم آیا تو هنوز علاقه مندی که درباره ی پول آموزش ببینی یا نه؟ اکثر مردم این گونه نیستند. آن ها دوست دارند به مدرسه بروند؛ حرفه ای فراگیرند؛ کار سبکی داشته باشند و پول فراوانی به دست آورند؛ اما یک روز با مشکلات مالی بی شمار از خواب بیدار می شوند و نمی توانند کارشان را رها سازند. این است بهای دانستن اینکه چگونه فقط برای پول کارکنیم، به جای اینکه یاد بگیریم چه کار کنیم تا پول برای ما کار کند. خب، آیا هنوز دوست داری آموزش ببینی؟»

سرم را تکان دادم.

پدر ثروتمند گفت: «خوب است. حالا سر کارت برگرد! این بار هیچ پولی به تو نمی پردازم.» با تعجب پرسیدم: «چی؟»

درست شنیدی هیچ پولی. تو همان سه ساعت را شنبه ها برایم کار می کنی، اما این بار ساعتی ده سنت را هم نمی پردازم. تو گفتی نمی خواهی برای پول کار کنی، پس من هم به تو دستمزدی نمی پردازم. آنچه را شنیدم، نمی توانستم باور کنم.

من قبلاً هم چنین بحثی را با مایک داشته‌ام. الآن او کار می‌کند و به‌رایگان قوطی‌ها را گردگیری می‌کند و سر جایشان می‌چیند. بهتر است تو هم عجله کنی و آنجا برگردی.»

فریاد زد: «این کار منصفانه نیست. شما باید در قبال کار من دستمزدی پرداخت کنید.»

خودت گفתי می‌خواهی آموزش ببینی. اگر همین حالا این موضوع را نیاموزی، مثل آن پیرزن و پیرمردی خواهی شد که در اتاق پذیرایی بودند. آن‌ها برای پول کار می‌کنند و آرزو دارند اخراجشان نکنم یا مثل پدرت که پول فراوانی به دست می‌آورد اما کلی بدهی دارد و فکر می‌کند درآمد بیشتر مشکلش را حل خواهد کرد. اگر همین را می‌خواهی، به همان معامله‌ی پیشین ده سنت در ساعت برمی‌گردم. یا اینکه می‌توانی همان کاری را بکنی که غالب مردم انجام می‌دهند؛ یعنی شکایت کنی که حقوق کافی نمی‌گیری، بعد کارت را ترک کنی و دنبال کار دیگری برگردی.»

پرسیدم: «اما من چه کار می‌توانم بکنم؟»

پدر با انگشت به سرم ضربه‌ای زد و گفت: «از این استفاده کن که در این صورت به‌زودی از من برای در اختیار گذاشتن چنین فرصتی سپاسگزار خواهی بود و به یکی از مردان ثروتمند تبدیل خواهی شد.»

من آنجا ایستاده بودم درحالی‌که نمی‌دانستم باید این وضع ناعادلانه را باور کنم یا نه. من آمده بودم تا درخواست افزایش حقوق کنم، درحالی‌که از من خواسته می‌شد کارم را به‌رایگان انجام دهم.

پدر ثروتمند چند بار با انگشت به سرم زد و گفت: «از این استفاده کن. حالا از اینجا برو و برگرد سرکار.»

درس اول: ثروتمند برای پول کار نمی‌کند

به پدر فقیرم نگفتم حقوقی دریافت نمی‌کنم. او نمی‌فهمید و من هم نمی‌خواستم به‌زور چیزی را به او بفهمانم که خود هنوز به‌خوبی درک نکرده بودم.

در طول سه هفته‌ی بعد من و مایک هر شنبه سه ساعت بدون دستمزد کار می‌کردیم. این کار آزارم نمی‌داد. کار روزانه‌ی ما هم آسان‌تر شده بود، ولی برای از دست دادن بازی بیس‌بال و اینکه دیگر نمی‌توانستم همان چند کتاب طنز محبوبم را هم بخرم، کمی ناراحت بودم. پدر ثروتمند ظهر هفته‌ی سوم خود را به سوپرمارکت رساند. ما صدای وانتش را هنگام ورود به پارکینگ شنیدیم. او داخل فروشگاه شد و با خوش‌رویی با خانم مارتین احوال‌پرسی کرد. بعد از اینکه فهمید اوضاع فروشگاه از چه قرار است، نزدیک یخچال بستنی رفت و دو تا بستنی از آن بیرون آورد. پولش را پرداخت کرد و به من و مایک اشاره کرد: «پسرها بیاید قدم بزنیم.»

از خیابان و از میان چند اتوبوس گذشتیم و همچنین از زمین چمن بزرگی که عده‌ای در آن بیس‌بال بازی می‌کردند، روی نیمکتی در دوردست نشستیم و او بستنی‌ها را به ما داد. «اوضاع چطور است پسرها؟»

مایک گفت: «خوب است.»

من هم به نشانه‌ی تأیید او سری تکان دادم.

پدر ثروتمند پرسید: «چیزی هم یاد گرفتید؟»

من و مایک به همدیگر نگاه کردیم و به‌طور هماهنگ شانه‌ها را بالا انداختیم و سرمان را تکان دادیم.

اجتناب از افتادن در یکی از دام‌های بزرگ زندگی

- «بسیار خوب، پسرها بهتر است مغزتان را به کار بیندازید. شما حالا دارید به یکی از درس‌های بزرگ زندگی‌تان می‌نگرید. اگر این درس را فرابگیرید، زندگی فردایتان را با آزادی و امنیت بالا قرین می‌کنید و گرنه شما هم مثل خانم مارتین و اکثر افرادی که در این پارک بیس‌بال بازی می‌کنند، کارتان بی‌فایده خواهد بود. آن‌ها به سختی در ازای حقوقی اندک کار می‌کنند. گول امنیت کاری را می‌خورند و همه‌ی زندگی را به امید سه هفته تعطیلات سالانه و یک حقوق بازنشستگی بعد از ۴۵ سال مشغول کار هستند. اگر این کار شما را هم خوشحال می‌کند، می‌توانم به شما تا ساعتی ۲۵ سنت هم بپردازم.»

من باحالتی تدافعی گفتم: «اما آن‌ها مردمان خوب و سخت‌کوشی هستند، شما دارید آن‌ها را مسخره می‌کنید؟»

لبخندی بر چهره‌ی پدر ثروتمند پدیدار شد.

خانم مارتین مثل مادر من است. من نمی‌بایست آن‌طور ظالمانه درباره‌اش صحبت می‌کردم. با رفتارم می‌خواستم موضوعی را به شما بفهمانم. من قصد دارم افق دید شما را گسترش بدهم تا بتوانید چیزهایی را ببینید که اکثر مردم هرگز از دیدن آن بهره‌مند نمی‌شوند؛ چون افق دیدشان بسیار محدود است. اکثر مردم دامی را که در آن گرفتارند، نمی‌بینند.»

من و مایک با شک و تردید به حرف‌های او گوش می‌کردیم. ظاهراً او ظالمانه صحبت می‌کرد؛ باوجوداین احساس می‌کردیم در تلاش است تا چیزی را به ما بفهماند.

پدر ثروتمند با لبخند گفت: «آیا ساعتی ۲۵ سنت مبلغ خوبی نیست؟ باعث نمی‌شود تپش قلبتان کمی تندتر شود؟»

من با حرکت سرم گفتم: «نه.»

اما واقعاً این‌طور بود. ۲۵ سنت در ساعت برای من مبلغ زیادی بود.

پدر ثروتمند با تبسم گفت: «باشه، ساعتی یک دلار می‌دهم.» قلبم داشت از تپش می‌ایستاد. مغزم فریاد می‌زد: «قبول کن! قبول کن!» نمی‌توانستم باور کنم؛ اما چیزی نگفتم.

«خب، ساعتی دو دلار.»

در آن سن و سال، قلب کوچکم با شنیدن این پیشنهاد نزدیک بود از سینه بیرون بزند. به هر حال سال ۱۹۵۶ بود و دو دلار در ازای هر ساعت مرا ثروتمندترین بچه‌ی دنیا می‌کرد. به دست آوردن این همه پول برایم تصور کردنی نبود. می‌خواستم بگویم «بله، این معامله را قبول دارم.» با این پول می‌توانستم دوچرخه‌ی جدید یا دستکش جدید بیس‌بال بخرم و تحسین دوستانم را به هنگام رو کردن پول‌هایم تصور کنم. بالاتر از همه اینکه جیمی و دوستان ثروتمندش دیگر نمی‌توانستند مرا «پسر فقیر» صدا کنند، اما به دلایلی نتوانستم صحبت کنم. شاید مغز من زیادی داغ کرده و فیوز پرانده بود. واقعیت این بود که به شدت با دو دلار در هر ساعت موافق بودم.

قیف بستنی‌ام خالی شده بود و جاری شدن مایع چسبناکش که مخلوطی از وانیل و شکلات بود، شادی مورچه‌ها را برانگیخته بود. پدر ثروتمندم به دو پسر بچه‌ای نگاه می‌کرد که در مقابل او ایستاده بودند و با چشمانی از حدقه بیرون زده و مغزهایی خالی به وی خیره شده بودند.

او در حال آزمایش ما بود و به‌خوبی می‌دانست بخشی از احساس ما شدیداً خواهان پذیرش پیشنهاد اوست. او معتقد بود بخشی از روح هر انسان، ضعیف و حریص است و می‌شود آن را خرید، اما بخش دیگر روح آن قدر قوی و نفوذناپذیر است که خریدنی نیست. مسئله اینجا بود که کدام یک قوی‌تر است. او روح هزاران نفر را در زندگی‌اش آزموده بود. پدر ثروتمند این کار را هنگام مصاحبه با متقاضیان کار انجام می‌داد.

«خب، ساعتی پنج دلار»

ناگهان سکوتی میان ما حکم‌فرما شد. این پیشنهاد وسوسه‌انگیز و اندکی تمسخرآمیز بود. تعداد بزرگ‌سالانی که در سال ۱۹۵۶ ساعتی بیش از پنج دلار کسب می‌کردند، چندان زیاد نبود. نگاهی به مایک انداختم. او هم به من نگاه کرد. بخش ارزشمند وجودم توانسته بود بر این وسوسه غلبه‌یابد و بخش ضعیف و حریص وجودم را کاملاً ساکت کند. آرامش و اطمینانی راجع به پول بر مغز و روحم راه پیدا کرد. می‌دانستم مایک هم به چنین نتیجه‌ای رسیده است.

پدر ثروتمند گفت: «بسیار خب، هرکسی قیمتی دارد. قیمت هر کس نیز به حرص و ترس او وابسته است. در ابتدا، ترس از بی‌پولی ما را به سخت کار کردن وامی‌دارد، اما زمانی که چک حقوقی‌مان را دریافت کردیم حرص یا آرزو باعث می‌شود ما به چیزهایی فراوان بیندیشیم که با پول می‌توان خرید. این چنین است که الگوی زندگی‌مان شکل می‌گیرد.»

پرسیدم: «چه الگویی؟»

الگوی بیدار شدن، سرکار رفتن، پرداخت مخارج و... زندگی آن‌ها برای همیشه با این دو احساس یعنی ترس و حرص پیش می‌رود. با افزایش حقوق، آن‌ها این رویه را با افزایش مخارجشان ادامه خواهند داد. این است آنچه من از آن با عنوان «رقابت شتاب آمیز» یاد می‌کنم.»

مایک پرسید: «راه دیگری هم هست؟»

پدر ثروتمند به آرامی گفت: «بله، اما فقط عده‌ی کمی از مردم آن را می‌یابند.»

مایک پرسید: «آن راه چیست؟»

چیزی است که امیدوارم شما پسرها طی کار و آموزش من به آن برسید. به همین دلیل بود که انواع حقوق را به شما پیشنهاد دادم.»

مایک پرسید: «نکته‌ی دیگری هم هست. ما از سخت کار کردن خسته شده‌ایم، به‌خصوص وقتی که این کار برای هیچ باشد.»

پدر ثروتمند گفت: «بسیار خب، اولین قدم گفتن واقعیت است.»

من گفتم: «ما تابه‌حال دروغی نگفته‌ایم.»

پدر ثروتمند عقب رفت: «من نگفتم شما دروغ گفته‌اید. گفتم واقعیت را بگویید.»

پرسیدم: «حقیقت درباره‌ی چه؟»

پدر ثروتمند گفت: «اینکه چه احساسی دارید؟ و حق هم ندارید به کس دیگری بگویید، فقط باید خودتان بدانید.»

پرسیدم: «منظورتان این است که مردم حاضر در پارک، کارمندانتان و خانم مارتین هیچ‌کدام این کار را نمی‌کنند؟»

پدر ثروتمند پرسید: «شک دارم» و درحالی که به سرمان ضربه می‌زد، ادامه داد: «آنها از نداشتن پول احساس ترس می‌کنند و به جای مقابله‌ی منطقی با آن، از روی احساس برخورد می‌کنند. درواقع، آنها با مسائل به‌طور منطقی مواجه نمی‌شوند و فقط با احساساتشان تصمیم می‌گیرند؛ بدین ترتیب با دیدن چند دلار، عواطفی چون لذت، آرزو و حرص بر آنان غلبه می‌کند و مبنای آن عمل می‌شود.»

مایک گفت: «بنابراین احساسات آنها به جای فکرشان عمل می‌کند.»

پدر ثروتمند گفت: «درست است. آنها به جای روراست بودن با احساساتشان، سعی می‌کنند بدون هیچ تفکری به احساسات گوناگون واکنش نشان دهند. از روی ترس سرکار می‌روند به این امید که پول ترسشان را از بین ببرد؛ اما این‌گونه نمی‌شود، بلکه آن ترس قدیمی دوباره آنها را به سرکار بازمی‌گرداند به این امید که دوباره پول ترسشان را زایل کند، دریغ از اینکه ذره‌ای از این ترس محو شود.»

«ترس آنها را به دام کار کردن و پول درآوردن می‌اندازد؛ به این امید که ترسشان از بین برود، اما هرروز که بیدار می‌شوند آن ترس کهنه نیز با آنها بیدار می‌شود. این ترس قدیمی هر شب خواب میلیون‌ها انسان را آشفته می‌سازد و شبی پر از نگرانی و اضطراب را برایشان به ارمغان می‌آورد. آنها از خواب بیدار می‌شوند تا سرکار بروند؛ به این امید که چک حقوقی‌شان این ترس را که در روحشان رخنه کرده از بین ببرد؛ اما پول اداره‌ی زندگی‌شان را به دست می‌گیرد و آن را هدایت می‌کند. آنها از گفتن این واقعیت که عواطف و بالطبع روحشان را پول اداره می‌کند، امتناع می‌ورزند.»

پدر ثروتمند به آرامی نشست و فرصتی داد به صحبت‌هایش فکر کنیم. من و مایک همه‌ی گفته‌های او را شنیدیم، اما هنوز کاملاً به مقصودش پی نبرده بودیم. من فقط می‌دانستم که همیشه برایم جای تعجب بود که چرا بزرگ‌ترها صبح‌ها باعجله بیدار می‌شوند و سرکار می‌روند. به نظرم این کار برای آنها جالب و لذت‌بخش نبود؛ ولی چیزی آنها را به این کار سوق می‌داد.

پدر ثروتمند وقتی تشخیص داد بیشتر حرف‌هایش را درک کرده‌ایم، ادامه داد:

«من از شما پسرها می‌خواهم که از این دام اجتناب کنید. در حقیقت، آنچه قصد دارم به شما آموزش دهم، این است. نه آنکه ثروتمند شوید، زیرا ثروتمند شدن این مشکل را برطرف نمی‌کند.»

شگفت‌زده پرسیدم: «برطرف نمی‌کند؟»

«نه. اجازه دهید به توضیح احساس آرزومندی بپردازم. برخی آن را حرص می‌نامند؛ اما من آرزومندی را ترجیح می‌دهم. کاملاً طبیعی است هر انسانی آرزوی داشتن چیزهای بهتر، زیباتر، جالب‌تر و مهیج‌تر را داشته باشد؛ بنابراین مردم برای دستیابی به چنین آرزوهایی کار می‌کنند تا پول به دست آورند.

آن‌ها همواره در آرزوی کسب پول هستند تا به لذتی دست یابند که فکر می‌کنند پول برایشان به ارمغان می‌آورد؛ اما لذتی که پول می‌آورد، غالباً گذرا است و به‌زودی این افراد به پول بیشتری برای لذت، تفریح، راحتی و امنیت بیشتر نیاز خواهند داشت؛ بنابراین به کار کردن ادامه می‌دهند. با این طرز تفکر که پول روح آن‌ها را که درگیر ترس و آرزوست، آرام می‌کند؛ اما پول این‌گونه نخواهد بود.»

مایک پرسید: «حتی ثروتمندان هم این‌گونه فکر می‌کنند؟»

پدر ثروتمند پاسخ داد: «ثروتمندان هم اینگونه‌اند. در حقیقت، دلیل اینکه اکثر ثروتمندان پول دارند، به خاطر آرزوهایشان نیست، بلکه از ترس نشئت می‌گیرد. قطعاً آن‌ها فکر می‌کنند پول، ترس از بی‌پولی و حقیر شدن را از بین می‌برد؛ بنابراین، پول زیادی پس‌انداز می‌کنند تا تصور کنند ترسشان برطرف شده است؛ اما بعد می‌ترسند آن‌ها را از دست بدهند. دوستانی متمول دارم که به کار کردن ادامه می‌دهند. افرادی را با دارایی‌های میلیون دلاری می‌شناسم که ترسشان از موقعی که بی‌پول بودند، بیشتر شده است. وحشت آن‌ها از این است مبدا پولشان را از دست بدهند، درواقع، همان ترسی که آن‌ها را به‌سوی پولدار شدن سوق می‌داد، اکنون به‌صورت دیگری خود را نشان می‌دهد. به‌عبارت‌دیگر، صدای بخش ضعیف و حریص روح آدمی بلندتر و رساتر است. آن‌ها دوست ندارند خانه‌های مجلل، ماشین و زندگی مرفهی را که پول برایشان به ارمغان آورده، از دست بدهند. آن‌ها نگران قضاوت مردم هستند، وقتی ثروتشان را از دست بدهند. اکثر آن‌ها با اینکه ثروتمند هستند، از لحاظ روانی ناامید و عصبی می‌شوند.»

پرسیدم: «پس به نظر شما مردم فقیر شادتر هستند؟»

پدر ثروتمند گفت: «نه، این طور فکر نمی‌کنم. اجتناب از پول نیز مثل چسبیدن به آن سبب روان‌پریشی است.»

در همین لحظه ولگردی از کنارمان رد شد و نزدیک سطل زباله‌ی بزرگی ایستاد تا درونش را بگردد. به‌دقت به او خیره شدیم؛ کسی که شاید تا قبل از این نگاهش هم نمی‌کردیم.

پدر ثروتمند یک دلار از کیفش بیرون آورد و به‌سوی او گرفت. آن مرد با دیدن پول فوراً به‌طرف ما آمد. اسکناس را گرفت. از پدر خیلی تشکر کرد و با خوشحالی از ما دور شد.

پدر ثروتمند گفت: «او تفاوت‌چندانی با کارمندان من نداشت. من افراد زیادی را دیده‌ام که می‌گویند من به پول علاقه‌ای ندارم؛ اما روزی هشت ساعت کار می‌کنند. این انکار حقیقتی است که درباره‌اش صحبت کردیم. اگر آن‌ها به پول علاقه‌ای ندارند، پس چرا کار می‌کنند؟ این طرز فکر شاید روان‌پریشانه‌تر از طرز فکر اشخاصی باشد که پیوسته در حال پس‌انداز پول هستند.»

همان‌طور که نشسته بودم و به حرف‌های پدر ثروتمند گوش می‌کردم، ذهنم لحظات بی‌شماری را تداعی می‌کرد که پدر واقعی‌ام می‌گفت: «من به پول علاقه‌ای ندارم.» او همواره این جمله را تکرار می‌کرد. درواقع او احساسات واقعی خود را پشت چنین جمله‌ای «من به خاطر عشق به شغلم کار می‌کنم» پنهان می‌کرد.

پرسیدم: «پس چکار باید بکنیم؟ آن‌قدر برای پول کار نکنیم تا آثار ترس و حرص از ما دور شود؟»

پدر ثروتمند گفت: «نه، وقت تلف کردن است. این احساسات هستند که ما انسان‌ها را می‌سازند و ما را واقعی جلوه می‌دهند. احساس به معنی انرژی حرکت است. درباره‌ی احساسات خود صادق باشید و از ذهن و احساس خود به سود خودتان استفاده کنید، نه برخلافش.»

مایک گفت: «وای!»

- «نگران نشوید. حرف‌های من در آینده برایتان ملموس‌تر می‌شود. فقط بدانید نسبت به احساساتتان هیچ واکنشی نشان ندهید و تنها یک بیننده باشید. اکثر افراد نمی‌دانند که

احساساتشان به جای آن‌ها فکر می‌کند. احساس شما، احساس شماست. باید یاد بگیرید مغز فکر کند، نه احساس!»

پرسیدم: «می‌توانید یک مثال برایم بیاورید؟»

پدر ثروتمند گفت: «حتماً. وقتی شخصی می‌گوید که به کاری نیاز دارم، درواقع این احساسش است که برایش تصمیم می‌گیرد. ترس از بی‌پولی است که چنین فکری را به وجود آورده است.»

گفتم: «اما مردم برای پرداخت هزینه‌هایشان به پول نیاز دارند؟»

پدر ثروتمند خندید: «قطعاً نیاز هست. لپ مطلبی که می‌خواهم بگویم این است که غالباً ترس ماست که فکر می‌کند.»

مایک گفت: «من که نمی‌فهمم.»

پدر ثروتمند ادامه داد: برای مثال، اگر ترس از بی‌پولی به وجود آمد، به جای اینکه سریعاً به دنبال شغلی باشند تا از طریق درآمد آن بر ترسشان غلبه کنند، می‌توانند از خود بپرسند که «آیا یافتن شغل بهترین چاره برای غلبه‌ی طولانی بر این ترس است؟»

به نظر من پاسخ آن «نه» است. به‌خصوص وقتی به عمر انسان می‌نگری. چون به دست آوردن یک شغل درواقع چاره‌ای موقت برای مسئله‌ای درازمدت است.»

گیج و مبهوت گفتم: «اما پدرم همیشه می‌گفت در مدرسه بمان، نمره‌های خوب بگیر تا بتوانی شغلی مطمئن و امن بیایی.» پدر ثروتمند با لبخند گفت: «بله، می‌دانم. او این‌گونه می‌گوید. اکثر مردم همین را می‌گویند و برای اکثر افراد طرز فکر مطلوبی است؛ اما عمدتاً از روی ترس چنین توصیه‌ای می‌کنند.»

منظور شما این است که پدرم از روی ترس آن را گفته؟»

پدر ثروتمند گفت: «بله، او می‌ترسد تو نتوانی پول درآوری و برای اجتماع خود مفید باشی. حرف‌های مرا اشتباه برداشت نکن. او به تو عشق می‌ورزد و بهترین‌ها را برایت می‌خواهد و فکر می‌کنم ترس او منطقی است. تحصیلات و شغل هر دو مهم‌اند، اما آن‌ها ترس را مهار نمی‌کنند. می‌بینی همان ترسی که او را مجبور می‌کند صبح برخیزد تا چند دلار به دست آورد، سبب می‌شود او متعصبانه درباره‌ی رفتن تو به مدرسه تصمیم بگیرد.»

پرسیدم: «خب، شما چه توصیه‌ای می‌کنید؟»

می‌خواهم یادت بدهم که درزمینه‌ی قدرت و کارآمدی پول استاد شوی و از پول نترسی که در غیر این صورت برده‌ی پول خواهی شد. این همان چیزی است که در مدرسه آموزش نمی‌دهند.»

حرف‌های او معنا و مفهوم فراوانی داشت. او از ما می‌خواست افق دیدمان را گسترش دهیم تا قادر به دیدن حقایقی شویم که امثال خانم مارتین، کارمندان پدر ثروتمند یا حتی پدرم نمی‌توانستند ببینند. او مثال‌هایی آورد که آن زمان به نظرم ظالمانه می‌آمد، اما هرگز نتوانستم آن‌ها را فراموش کنم. همان روز بود که قادر شدم دام پهن‌شده را برای مردم ببینم.

پدر ثروتمند گفت: «ملاحظه می‌کنید ما همگی درنهایت یک کارمندیم. تنها تفاوت ما این است که در سطوحی مختلف کار می‌کنیم. می‌خواهم شما پسرها این شانس را داشته باشید که از این دام اجتناب کنید؛ دامی که توسط دو احساس ترس و آرزومندی گسترده می‌شود. از آن‌ها به سود خودتان استفاده کنید؛ نه به ضرر خود. این همان چیزی است که می‌خواهم یاد بگیرید. من دوست ندارم تنها به شما یاد بدهم که چگونه پول فراوانی به دست آورید، چون این‌ها ترس و آرزومندی را مهار نمی‌کنند. اگر شما از اول بر ترس و آرزومندی خود مسلط نباشید و ثروتمند شوید، فقط برده‌ای پولدار خواهید بود.»

پرسیدم: «حالا چگونه باید از این دام دوری کنیم؟»

عامل اصلی فقر یا مشکلات مالی انسان‌ها، اقتصاد، دولت یا ثروتمندان نیستند، بلکه ترس و نادانی آن‌هاست. این ترس بر وجود انسان و نادانی مسلط اوست. پس شما پسرها باید به مدرسه بروید و دوره‌های دانشگاهی را بگذرانید. در این صورت به شما خواهم آموخت چگونه از این دام دور بمانید.»

تکه‌های پازل داشت جور می‌شد. پدر تحصیل‌کرده‌ی من تحصیلات عالی و شغلی مهم داشت، اما مدرسه هرگز به وی نیاموخته بود چگونه پول یا ترسش را مهار کند؛ اما من این فرصت را داشتم که درس‌هایی متفاوت و مهم را از دو پدرم بیاموزم.

مایک پرسید: «خب، شما تا حالا درباره‌ی ترس از بی‌پولی صحبت کردید. حال بگویید چگونه پول بر تفکرات ما تأثیر می‌گذارد؟»

«اول بگویید وقتی پیشنهاد دریافت حقوق بالای من را شنیدید، چه فکری به ذهنتان خطور کرد؟ آیا دقت کردید آرزوهایتان هم افزایش یافت؟»
سرمان را به علامت تأیید تکان دادیم.

شما به احساساتتان توجهی نکردید و توانستید واکنش خود را به تأخیر بیندازید و فکر کنید. این امر خیلی مهم است. احساس ترس و حرص همیشه همراه ماست. پس از این هم مهم است که از احساساتان در طولانی‌مدت به سود خود استفاده کنید و به سادگی اجازه ندهید که احساساتان شما را از طریق تسلط بر فکرتان هدایت کند.

اکثر مردم از ترس و حرصشان علیه خود استفاده می‌کنند. این آغاز نادانی است. آن‌ها عمرشان را در جست‌وجوی کسب درآمد، افزایش حقوق و امنیت کاری می‌گذرانند، غافل از اینکه همه‌ی این عوامل از ترس و حرص آن‌ها نشئت می‌گیرد.

آن‌ها هیچ‌گاه از خود نمی‌پرسند که این احساسات غالب افکارشان را به کجا خواهد کشاند. این امر درست شبیه تصویر الاغی است که یک گاری را می‌کشد، درحالی‌که صاحبش هویجی را درست در مقابل بینی او آویزان کرده است. صاحب الاغ با این ترفند، او را به هر جا بخواهد می‌کشد و الاغ به دنبال خیالی واهی، در پی هویج روان می‌شود. این امر در روزهای بعد نیز برای الاغ تکرار می‌شود، بدون اینکه خود او متوجه باشد.»

مایک پرسید: «منظور شما این است آن لحظه که من در خیالم دستکش جدید بیس‌بال، شکلات و اسباب‌بازی‌ها را تصور می‌کردم، مثل آن الاغ و هویجش بودم؟»

پدر ثروتمند با لبخند گفت: «بله و هرچه بزرگ‌تر شوی، اسباب‌بازی‌هایت گران‌تر می‌شوند؛ ماشین جدید، قایق یا یک‌خانه‌ی بزرگ تا از این طریق دیگران را تحت تأثیر قرار دهی. ترس تو را به بیرون رفتن سوق می‌دهد و آرزومندی با تو سخن می‌گوید و تو را به سوی صخره‌ها روانه می‌سازد. دام این است.»

مایک پرسید: «پس چاره چیست؟»

- «آنچه ترس و آرزو را شدت می‌بخشد، نادانی است. به همین دلیل است که ثروتمندان هرچه ثروتمندتر می‌شوند، ترسشان هم بیشتر می‌شود. پول برای انسان‌ها، مثل هویج برای الاغ، نوعی دام است. اگر الاغ قادر بود تمام تصویر را ببیند، در انتخاب خود برای تعقیب هویج تجدیدنظر می‌کرد!»

در ادامه، پدر ثروتمند به توضیح این مطلب پرداخت که زندگی بشر چیزی جز کشمکش بین جهل و دانایی نیست. او معتقد بود به محض اینکه انسان از جست‌وجوی اطلاعات و کسب علم دست بردارد، نادانی جایش را خواهد گرفت. به عبارت دیگر، این کشمکش توانایی تصمیم‌گیری لحظه‌به‌لحظه است؛ اینکه یاد بگیریم ذهن را بازکنیم یا ببندیم.

پدر ثروتمند گفت: «ببین، مدرسه بسیار بسیار مهم است. شما به مدرسه می‌روید تا مهارت یا حرفه‌ای را بیاموزید و بتوانید عضوی از اجتماع خود باشید. هر فرهنگی نیازمند معلم، دکتر، مکانیک، هنرمند، تاجر، افسر پلیس، مأمور آتش‌نشانی و سرباز است. مدرسه‌ها به آن‌ها آموزش می‌دهند تا جامعه‌ی ما پیشرفت کند و شکوفا شود. متأسفانه، مدرسه در نظر عده‌ای آخر راه است نه شروع آن.»

در پایان سکوتی طولانی حاکم شد. پدر ثروتمند لبخند می‌زد. آن روز همه‌ی حرف‌های او را درک نکردم؛ اما مثل بسیاری از معلمان بزرگ که سخنانشان سال‌ها در ذهن انسان نقش می‌بندد تا مدت‌ها گفته‌های او در ذهنم باقی ماند.

پدر ثروتمند گفت: «امروز کمی تند با شما صحبت کردم. البته دلیل داشت؛ می‌خواهم همیشه این سخنان را به یاد داشته باشید. می‌خواهم همیشه به یاد خانم مارتین باشید. می‌خواهم همیشه به فکر آن الاغ باشید و هرگز فراموش نکنید؛ زیرا اگر از دو احساس ترس و آرزومندی غافل بمانید، ممکن است شما را به بزرگ‌ترین دام زندگی گرفتار کند. خیلی ظالمانه است که زندگی‌تان را در ترس سپری کنید و به آرزویتان نرسید. همین‌طور خیلی ظالمانه است که به سختی برای پول کار کنید، به این امید که پول با برآورده کردن آرزوها، باعث شادی‌تان شود. در حقیقت، نیمه‌شب از خواب برخاستن و اندیشیدن به پرداخت بدهی، هولناک‌ترین روش زندگی است.

زندگی واقعی این نیست که فیش حقوقی به ما دیکته می‌کند. نباید خود را فریب داد و این‌طور فکر کرد که شغل امنیت می‌آورد. ظالمانه است و این همان دامی است که تا جای

ممکن باید از آن بر حذر بود. اغلب شاهد این بوده‌ام که چگونه پول زندگی مردم را هدایت می‌کند. اجازه ندهید برای شما همچنین اتفاقی بیفتد و پول زندگی‌تان را هدایت کند.» ناگهان یک توپ بیس‌بال زیر میز ما رفت. پدر ثروتمند آن را برداشت و به عقب پرتاب کرد.

پرسیدم: «خب، نادانی چه ربطی به حرص و ترس دارد؟»

پدر ثروتمند گفت: «بی‌اطلاعی از پول است که سبب آن‌همه حرص و ترس می‌شود. مثلاً دکتري را تصور کنید که حق ویزیتش را برای تهیه‌ی امکانات بهتر برای خانواده‌اش بالا می‌برد. با این کار نرخ بهداشت و درمان برای هر فرد افزایش می‌یابد که دودش در وهله‌ی اول به چشم فقرا و طبقات متوسط جامعه خواهد رفت. از آنجا که نرخ دکتريها بالا رفته است، وکلا نیز حق وکالتشان را بالا می‌برند و به دنبال آن معلمان مدارس نیز خواهان افزایش حقوق می‌شوند که این امر افزایش مالیات‌ها و پیامدهای دیگر را در پی خواهد داشت. به‌زودی چنان فاصله‌ی وحشتناکی بین ثروتمند و فقیر ایجاد می‌شود که نتیجه‌ی آن ایجاد هرج‌ومرج در جامعه و سقوط تمدنی دیگر است؛ و وقتی تمدن‌های بزرگ به نیستی و فنا محکوم می‌شوند، فاصله‌ی بین دارا و ندار در آن جامعه بسیار زیاد شود. کشور آمریکا از این دست است که ثابت کرد تاریخ به این خاطر که ما از آن عبرت نمی‌گیریم دوباره تکرار می‌شود. ما فقط اسامی افراد و ادوار تاریخی را به خاطر می‌سپاریم نه درس‌های آن را.»

پرسیدم: «آیا قیمت‌ها نباید بالا بروند؟»

در جامعه‌ای متمدن با دولتی کارآمد این‌گونه نباید باشد؛ بلکه قیمت‌ها باید کاهش یابند. البته این مسئله غالباً فقط در حد حرف است؛ زیرا قیمت‌ها افزایش می‌یابند، چون حرص و ترس ناشی از نادانی همواره وجود دارد. اگر در مدارس مهارت‌های مالی آموزش داده می‌شد، پول بیشتر می‌شد و قیمت‌ها پایین‌تر می‌آمد؛ اما آموزش مدارس به شیوه‌ای است که بچه‌ها کار کردن برای پول را یاد می‌گیرند؛ به‌جای آنکه بیاموزند چگونه قدرت پول را مدیریت و هدایت کنند.»

مایک گفت: «آیا ما دانشگاه اقتصاد نداریم؟ آیا شما مرا تشویق به رفتن به دانشگاه اقتصاد و گرفتن مدرک فوق‌لیسانس نمی‌کنی؟»

پدر ثروتمند گفت: «بله» و با عصبانیت ادامه داد: «اما اغلب دانشگاه‌های اقتصاد کارمندانی تربیت می‌کنند که به حسابدارانی متعصب تبدیل می‌شوند. خدا نکند که حسابداری کاری تجارتي را به عهده بگیرد. تمام کاری که آن‌ها می‌کنند توجه به ارقام و اعداد، اخراج افراد و نابود کردن تجارت است. این را از روی تجربه می‌گویم، چون خودم از این نوع حسابدارها داشته‌ام. آن‌ها به تنها چیزی که فکر می‌کنند این است که هزینه‌ها را کاهش داده و قیمت‌ها را بالا ببرند. این امر سبب به وجود آمدن مشکلات بیشتری می‌شود. حسابداری کار مهمی است. امیدوارم مردم این را بدانند اما بازهم کل تصویر نیست.»

مایک پرسید: «آیا شما چاره‌ای برای این مسئله دارید؟»

پدر ثروتمند گفت: «بله، یاد بگیرید که از احساساتان در تفکر کمک بگیرید، نه اینکه به احساساتان فکر کنید. وقتی شما پسرها اولین بار در قبول کردن پیشنهاد مجانی کار کردن، بر احساساتتان مسلط شدید، فهمیدم امیدی هست و وقتی شما را با پول بیشتری وسوسه کردم و شما دوباره در مقابل احساسات خود مقاومت کردید، درواقع داشتید یاد می‌گرفتید که به جای اینکه از روی احساسات عمل کنید، فکر کنید. این اولین گام بود.»

پرسیدم: «چرا گام اول این قدر مهم است؟»

این را دیگر باید خودتان بفهمید، اگر می‌خواهید یاد بگیرید، شما پسرها را به زمین بایر ببرم. مکانی که دیگران از آن اجتناب می‌کنند. شما را به مکانی می‌برم که اکثر مردم از رفتن به آنجا می‌ترسند. اگر با من بیایید یعنی شما ایده‌ی کار کردن به خاطر پول را نادیده گرفته‌اید و در عوض یاد می‌گیرید که پول را به خدمت خود بگیرید.»

پرسیدم: «اگر با شما بیاییم چه چیزی نصیب ما خواهد شد؟ اگر توافق کنیم که از شما بیاموزیم چه؟ چه چیز خواهیم آموخت؟»

پدر ثروتمند گفت: «همان چیزی که خرگوش برای به دست آورد؛ رهایی از تارینی.»

پرسیدم: «آیا آنجا زمین بایر است؟»

پدر ثروتمند گفت: «بله، زمین بایر همان ترس و حرص ماست. غلبه بر ترس و رویارویی با حرص و نیازهای خود، راه‌هایی است. آزادی و رهایی نیز از طریق ذهن و با انتخاب تفکراتمان میسر می‌شود.»

مایک با تعجب پرسید: «انتخاب تفکراتمان؟»

- «بله، انتخاب آنچه فکر می‌کنیم به‌جای واکنش در مقابل احساسات؛ یعنی به‌جای اینکه همواره از ترس اینکه مبادا بی‌پول شوید و نتوانید از پس هزینه‌های روزافزون زندگی برآیید، برخیزید و سرکار بروید، قدرت تفکر به شما این امکان را می‌دهد که یک سؤال از خود بپرسید. مثلاً بپرسید: آیا اکنون سخت کار کردن بهترین راه‌حل این مشکل است؟ بیشتر مردم از گفتن این واقعیت به خود در هراسند؛ زیرا ترس بر آن‌ها مسلط است و قادر به تفکر نیستند و از آن می‌گریزند. درواقع تاریینی بر آن‌ها مسلط است. این آن چیزی است که من آن را انتخاب تفکرات می‌نامم.»

مایک پرسید: «چگونه می‌توانیم آن را انجام دهیم؟»

- «این همان چیزی است که به شما آموزش خواهم داد. قصد دارم به شما یاد بدهم به‌جای اینکه از قدرت پاهایتان برای به‌سرعت سرکار حاضر شدن استفاده کنید، از انتخاب تفکرات بهره‌مند شوید.»

آنچه قبلاً گفتم را به یادآورید؛ یک شغل فقط راه‌حلی موقتی برای مشکلی همیشگی است. اکثر مردم تنها یک مشکل در ذهن دارند و آن‌هم موقتی است؛ یعنی پرداخت مخارج در آخر ماه که همان تاریینی معروف است. بدین ترتیب پول زندگی‌شان را هدایت می‌کند. به عبارت دیگر، افسار زندگی‌شان را ترس و جهل آن‌ها از پول به دست می‌گیرد؛ بنابراین، آن‌ها مثل والدینشان عمل می‌کنند؛ هرروز صبح از خواب برمی‌خیزند و به خاطر پول سرکار می‌روند. دیگر فرصت ندارند بگویند آیا راهی دیگر هم هست؟ در این صورت احساساتشان است که به تفکراتشان سمت‌وسو می‌دهد، نه مغزشان.»

مایک پرسید: «آیا ممکن است تفاوت بین تفکر احساساتی و تفکر عقلانی را توضیح دهی؟»

پدر ثروتمند گفت: بله. من همواره حرف‌هایی از این دست می‌شنوم: «خب همه باید سرکار بروند.» یا «ثروتمندان خلاف‌کارند.» یا «چون سزاوار افزایش حقوق هستم، کار دیگری پیدا خواهم کرد. شما نمی‌توانی به من فشار بیاوری.» یا «من کارم را دوست دارم، چون امنیت شغلی دارد.» به جای اینکه بگویند «آیا چیزی هست که فراموش کرده باشم؟» که باعث شکستن تفکر احساساتی شده و به آن‌ها فرصت می‌دهد که به روشنی فکر کنند.

باید اعتراف کنم دانستن این حقیقت که چه موقع انسان از روی احساسش و چه وقت از روی تفکرات روشنش سخن می‌گوید، درسی بزرگ است؛ درسی که به‌خوبی در زندگی به فریادم رسید. به‌خصوص زمانی که از روی احساس صحبت می‌کردم و نه از روی تفکرات منطقی‌ام.

در راه بازگشت به فروشگاه، پدر ثروتمند توضیح داد که ثروتمندان به خاطر پول کار نمی‌کنند، بلکه آن‌ها در حقیقت «پول می‌سازند».

او در ادامه توضیح داد که ایده‌ی من و مایک برای ساختن پول بسیار شبیه به طرز فکر پولدارها است؛ فقط غیرقانونی بودن مشکل این کار است. انجام دادن چنین کاری فقط برای دولت و بانک‌ها قانونی است نه برای ما. او توضیح داد راه‌های قانونی و غیرقانونی زیادی برای پول ساختن وجود دارد.

پدر ثروتمند در ادامه افزود: «ثروتمند می‌داند پول یک توهم است. درست مثل هویج برای الاغ یادشده. به خاطر ترس و حرص است که توهم پول باقی می‌ماند و سبب می‌شود میلیاردها انسان فکر کنند، پول واقعی است. در حقیقت، پول ساختگی است. به خاطر اطمینان واهی به پول و نادانی ما از آن است که خانه‌های کاغذی ساخته‌شده را سرپا و استوار می‌بینیم. باید بگویم از بسیاری جنبه‌ها هویج الاغ باارزش‌تر از پول است.»

سپس او در خصوص نظام پولی ایالات متحده که با طلا سنجیده می‌شود، صحبت کرد. پدر ثروتمند برایمان توضیح داد که پیش‌تر هر دلار آمریکا در حکم نقره‌ی خالص بوده است. آنچه او را نگران می‌کرد این شایعه بود که شاید روزی از نظام استاندارد طلا خارج شویم و دلارهای ما دیگر ارزش گذشته را نداشته باشد (منظور پدر وضعیت اقتصادی آمریکا و امکان افول آن است که می‌توانست ارزش دلار را کاهش دهد).

اگر این اتفاق بیفتد، دردسرها شروع می‌شوند. اول از همه زندگی فقرا و طبقه‌ی متوسط نابود خواهد شد، زیرا همچنان معتقدند که پول واقعی است و دولت یا شرکتی که برایش کار می‌کنند، از آن‌ها مراقبت خواهد کرد.»

آن روز من و مایک تمام گفته‌های پدر ثروتمند را درک نکردیم، اما با گذشت زمان، گفته‌های او بیشتر معنا می‌یافت.

دیدن آنچه دیگران از دست می‌دهند

پدر ثروتمند هنگامی که جلوی فروشگاه کوچک خود به داخل وانتش می‌پرید، گفت: «به کارتان ادامه دهید، اما هرچه زودتر بتوانید نیازتان را به حقوق فراموش کنید، زندگی در بزرگسالی برایتان راحت‌تر خواهد شد. از مغزتان استفاده کنید. به رایگان کار کنید. مطمئن باشید که به زودی ذهن شما راه‌های پول درآوردن را بسیار فراتر از آنچه من می‌توانستم به شما بیاموزم، نشانتان خواهد داد و شما چیزهایی را می‌بینید که برای دیگران رؤیت کردنی نیست. موقعیت‌هایی را که درست مقابل بینی‌شان بوده است. بیشتر مردم هرگز این فرصت‌ها را نمی‌بینند؛ چون به دنبال پول و امنیت هستند و این تمام سهمی است که از زندگی عایدشان می‌شود. وقتی اولین بار بتوانید فرصتی را برای پول درآوردن در زندگی بیابید، بقیه‌ی عمر نیز خواهید توانست. هرگاه این را آموختید و به کار بردید، درسی دیگر به شما یاد می‌دهم. این مسئله را بیاموزید تا از بزرگ‌ترین دام‌های زندگی دور بمانید؛ در این صورت هرگز تاربینی را نخواهید دید.»

من و مایک وسایلمان را از مغازه برداشتیم و از خانم مارتین خداحافظی کردیم. باهم به پارک برگشتیم، به همان نیمکت قبلی و ساعتی را به تفکر و صحبت درباره‌ی گفته‌های پدر ثروتمند گذراندیم. دو هفته‌ی بعدی نیز به همین ترتیب گذشت.

در پایان دومین شنبه، در حال خداحافظی با خانم مارتین بودم که چشمم به کتاب‌های طنزی افتاد که روی میز به من خیره شده بودند. با قبول کردن پیشنهاد پدر ثروتمند، من از خریدن کتاب‌های طنز محبوبم محروم شده بودم. در همین لحظه متوجه حرکتی از خانم مارتین شدم. این رفتار را قبلاً نیز دیده بودم، اما هرگز به آن توجه نکرده بودم. او داشت صفحه‌ی اول این کتاب‌ها را نصف می‌کرد. قسمت بالای صفحه را نگه می‌داشت و بقیه را داخل کارتنی بزرگ و قهوه‌ای‌رنگ می‌ریخت. وقتی از او پرسیدم با این کتاب‌ها چه می‌کند، او گفت: «کتاب‌ها را دور می‌ریزم؛ ولی قسمت بالای کتاب را به توزیع‌کننده‌ی کتب می‌دهم. آن‌ها به منزله‌ی حق اعتبار هستند تا او کتاب‌های جدید برایم بیاورد. یک ساعت دیگر پیدایش می‌شود.»

من و مایک یک ساعت منتظر ماندیم. توزیع‌کننده سروقت آمد. از او پرسیدم: «آیا می‌توانیم کتاب‌ها را برداریم.» پاسخ داد: «بله، اگر در این فروشگاه کار می‌کنید و به شرطی که آن‌ها را دوباره به کسی دیگر نفروشید.»

دوباره شراکت ما داشت جان تازه‌ای می‌گرفت. مادر مایک اتاقی خالی در زیرزمین داشت که بی‌استفاده بود. ما آنجا را تمیز و صدها کتاب طنز را در آن انبار کردیم. به‌زودی در این کتابخانه به روی عموم باز شد. ما خواهر کوچک‌تر مایک را که عاشق مطالعه بود، به‌عنوان رئیس کتابخانه استخدام کردیم. حق عضویت در کتابخانه‌ی ما ده سنت بود.

کتابخانه بعدازظهرها و بعد از مدرسه از ساعت 2:30 تا 4:30 باز بود. بچه‌های همسایه‌ها عضوهای آن بودند که می‌توانستند در این دو ساعت هرقدر دوست دارند کتاب بخوانند. این کار برایشان به‌صرفه بود؛ چون قیمت هر کتاب طنز ده سنت بود، اما آن‌ها می‌توانستند با پرداخت ده سنت برای عضویت، ظرف دو ساعت، پنج یا شش کتاب بخوانند.

خواهر مایک بچه‌ها را هنگام رفتن می‌گشت تا مطمئن شود هیچ کتابی را با خود نمی‌برند. او نگهبان کتاب‌ها بود و اسامی و نظرهای افرادی را که هرروز می‌آمدند، در دفتری جداگانه یادداشت می‌کرد.

من و مایک طی سه ماه، هفته‌ای به‌طور متوسط ۹ دلار و ۵۰ سنت درآمد داشتیم. به خواهر مایک هفته‌ای یک دلار می‌پرداختیم و اجازه داده بودیم که به‌رایگان کتب طنز را مطالعه کند، اما از آنجا که اغلب اوقات درس می‌خواند، کمتر موفق به این کار می‌شد.

من و مایک همچنان شنبه‌ها در فروشگاه مشغول به کار بودیم و کتاب‌های طنز را از فروشگاه‌های مختلف جمع‌آوری می‌کردیم. ما سر قولمان به توزیع‌کننده که کتاب‌ها را نفروشیم، مانده بودیم. وقتی کتاب‌ها زیادی کهنه و پاره می‌شدند، آن‌ها را می‌سوزانیدیم. به‌زودی تصمیم گرفتیم یک دفتر برای کتابخانه بازکنیم. برای این کار هم نتوانستیم فردی به فداکاری خواهر مایک که قابل‌اعتماد هم باشد، پیدا کنیم.

در آن سن پایین می‌فهمیدیم چقدر یافتن یک کارمند خوب مشکل است. سه ماه بعد از افتتاح کتابخانه، دعوایی در دفتر پیش آمد. چند قلدر از محله‌های دیگر وارد کتابخانه شدند و دعوا راه انداختند. پدر مایک پیشنهاد کرد این کار را تعطیل کنیم؛ بنابراین، کار

امانت دادن کتاب به پایان رسید. بدین ترتیب، کار شنبه‌ها در فروشگاه را نیز متوقف کردیم. به‌هرحال پدر ثروتمند هیجان‌زده بود، چون می‌خواست مسائلی جدید یادمان دهد؛ اما از اینکه ما درس اولمان را به این خوبی یاد گرفته بودیم، خوشحال بود.

ما یاد گرفته بودیم بگذاریم پول برای ما کار کند. کار کردن رایگان ما در فروشگاه باعث شده بود تا با به کار انداختن مغزمان، فرصتی را برای پول درآوردن شناسایی کنیم. با شروع کار جدیدمان یعنی برقرار کردن کتابخانه‌ی کتاب‌های طنز، امور مالی‌مان را خودمان اداره می‌کردیم، نه یک کارفرما. مهم‌تر از همه اینکه کارمان پول‌ساز شده بود، حتی وقتی خودمان در آنجا حضور نداشتیم. در حقیقت، پدر ثروتمند به‌جای پرداخت پول به ما، درس‌هایی به‌مراتب بیشتر و مهم‌تر به ما آموخته بود.

فصل سوم: درس دوم - چرا سواد مالی می‌آموزیم؟

در سال ۱۹۹۰ بهترین دوستم، مایک، امپراتوری پدرش را در دست گرفت و درواقع خیلی بهتر از پدرش به کارها رسیدگی می‌کرد. ما سالی یکی دو بار همدیگر را در زمین گلف می‌دیدیم. او و همسرش هم‌اینک ثروتمندتر از آنند که بتوان تصور کرد. امپراتوری پدر ثروتمندم اکنون در دستان او است. او نیز تلاش می‌کند همچون پدرش، فرزندش را برای جانشینی خود تربیت کند.

من در سال ۱۹۹۴ و در ۴۷ سالگی بازنشسته شدم. همسر، کیم، در آن زمان ۳۷ ساله بود. من و همسر بازنشستگی را مساوی با کار نکردن نمی‌دانستیم، بلکه آن را تغییری ناگهانی می‌انگاشتیم. ما مختار بودیم کارکنیم یا نکنیم؛ زیرا ثروتمان خودبه‌خود افزایش می‌یافت و ما جلوتر از تورم پیش می‌رفتیم که من آن را آزادی در زندگی می‌دانم. سرمایه‌ی ما آن‌قدر زیاد بود که به‌خودی‌خود رشد می‌کرد. درست مثل کاشتن یک نهال که چند سالی از آن مراقبت می‌کنی، سرانجام روزی فرامی‌رسد که دیگر به وجود تو نیازی نخواهد داشت. ریشه‌هایش به حد کافی در زمین فرورفته و دیگر این درخت است که برای آسایش تو سایه فراهم می‌کند. مایک اداره‌ی امپراتوری را انتخاب کرد و من بازنشستگی را. مردم می‌پرسند چه پیشنهادی برایشان دارم یا چه کاری می‌توانند بکنند؟ آن‌ها اغلب می‌پرسند: «چگونه باید شروع کنم؟»، «آیا کتاب خوبی هست به من معرفی کنید؟»، «برای آماده کردن فرزندانم چه کار باید بکنم؟»، «رمز موفقیت چیست؟» یا «چگونه شما میلیونر شدید؟». بعد از خواندن مقاله‌ای که قسمت‌هایی از آن را در ادامه آورده‌ام، برای یافتن پاسخ چنین پرسش‌هایی شما را به خواندن آن سفارش می‌نمایم.

ثروتمندترین تاجران

در سال ۱۹۲۳، گروهی از بزرگ‌ترین مدیران و تاجران ثروتمند جلسه‌ای در هتل ساحلی اکوادور در شیکاگو برگزار کردند. در میان آنان چارلز چواب، رئیس بزرگ‌ترین شرکت خصوصی فولاد، ساموئل اینسال مدیرعامل بزرگ‌ترین شرکت برق دنیا، هاوارد هاپسون رئیس بزرگ‌ترین شرکت گاز، ایوار کروگر رئیس شرکت بین‌المللی کبریت‌سازی که یکی از شرکت‌های بزرگ زمان خود بود، لنون فریزر رئیس بانک تسویه‌ی بین‌الملل، ریچارد ویتنی رئیس بازار بورس نیویورک، آرتور کاتان و جسی لیورمور دو تن از بزرگ‌ترین سوداگران سهام و آلبرت فال یکی از اعضای کابینه رئیس‌جمهوری هاردینگ حضور داشتند. ۲۵ سال بعد زندگی نه تن از آنان به‌گونه‌ای که در ادامه خواهیم گفت، پایان پذیرفت. چارلز چواب که پنج سال آخر عمر خود را با بدهی می‌گذراند، بدون داشتن حتی یک شاهی از دنیا رفت. اینسال ورشکسته شد و در غربت فوت کرد. کروگر و کاتان هم ورشکسته از دنیا رفتند. هاپسون دیوانه شد. ویتنی و آلبرت فال به‌تازگی از زندان آزاد شده‌اند. فریزر و لیورمور هم خودکشی کردند.

شک دارم کسی بتواند حقیقتاً بگوید چه بلایی بر سر این مردان آمده است. اگر نگاهی به سال ۱۹۲۳ بیندازید خواهید دید این اتفاق‌های ناگوار کمی پیش از سقوط ناگهانی بازار در سال ۱۹۲۹ و شیوع افسردگی عمومی به وقوع پیوسته است. اطمینان دارم این موضوع تأثیر فراوانی بر این مردان و زندگی آن‌ها گذاشته است. نکته این است امروزه ما در دنیایی با تغییراتی به‌مراتب وسیع‌تر از زمان آنان زندگی می‌کنیم.

گمان می‌کنم در ۲۵ سال بعدی، ورشکستگی‌ها و شکوفایی‌های اقتصادی وجود خواهند داشت که صعود و نزول‌ها را برای این مردان مساوی کرده است.

من نگران این مسئله هستم که چرا مردم به‌جای اینکه بر بزرگ‌ترین ثروت یا همان آموخته‌هایشان تمرکز کنند، به‌شدت بر پول تمرکز کرده‌اند. اگر مردم با انعطافی بیشتر و ذهنی بازتر با مسائل برخورد کنند و سعی کنند به آموختن ادامه دهند، در حین آن تغییرات، ثروتمند و غنی نیز خواهند شد، اما اگر پول را حلال مشکلات خود بدانند، راه سختی پیش رو دارند. سواد مالی و تحصیلات خیلی زودتر از روش‌های دیگر انسان را به پول می‌رساند.

بیشتر مردم این واقعیت را نمی‌دانند که حفظ پول مهم‌تر از مقدار آن است. ما همگی داستان‌هایی از برندگان بلیت‌های بخت‌آزمایی شنیده‌ایم. کسانی که یک‌شبه از فقر به ثروت رسیده‌اند، دوباره به دام فقر افتاده‌اند. آن‌ها میلیون‌ها دلار برنده می‌شوند، اما خیلی زود به همان جای اول خود بازمی‌گردند. یا داستان‌هایی درباره‌ی ورزشکاران حرفه‌ای که در ۲۴ سالگی توانسته‌اند میلیون‌ها دلار داشته باشند، ولی در ۳۴ سالگی کارتن‌خواب شده‌اند.

در روزنامه‌ی امروز صبح، داستان بسکتبالیستی ۲۹ ساله را خواندم که سال‌ها پیش میلیون‌ها دلار پول داشت؛ اما ادعا می‌کرد پول‌هایش را وکیل، حسابدار و دوستانش بالا کشیده‌اند و اکنون او مجبور است در یک کارواش و در مقابل دستمزدی ناچیز کار کند. این ورزش‌کار به خاطر اینکه از درآوردن حلقه‌ی قهرمانی‌اش به هنگام تمیز کردن اتومبیل‌ها امتناع ورزیده بود، از کارواش هم اخراج شده و شکایت او درباره‌ی سختی کار و تبعیض، ماجرای او را به رسانه‌ها کشانده بود. او حلقه‌ی قهرمانی‌اش را تمام چیزی می‌داند که برایش باقی‌مانده است و گفته بود گرفتن این حلقه از او به معنی نابودی‌اش است.

افراد بسیاری را در سال ۱۹۹۷ می‌شناختم که به‌طور موقت میلیونر شدند. به همین خاطر، تنها هشدار من به مردمی که روزبه‌روز ثروتمندتر می‌شوند این است که تنها کسب درآمد بالا در درازمدت مهم نیست؛ بلکه حفظ و نگهداری‌اش تا چند نسل بعد نیز از اهمیت بیشتری برخوردار است.

بنابراین وقتی مردم از من می‌پرسند: «از کجا شروع کنم؟» یا «چگونه می‌توانم به سرعت پول‌دار شوم؟» غالباً از شنیدن پاسخ من ناامید می‌شوند؛ اما من تنها همان چیزهایی را به آن‌ها می‌گویم که پدر ثروتمندم در کودکی به من آموخته است: «اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید سواد مالی داشته باشی».

این حرف هر وقت که باهم بودیم، تکرار می‌شد و در گوشم می‌پیچید. همان‌طور که گفتم پدر تحصیل‌کرده‌ی من بر اهمیت مطالعه‌ی کتاب تأکید داشت، درحالی‌که پدر ثروتمندم چیره‌دستی را در سواد مالی مهم‌تر می‌دانست.

اگر قصد دارید ساختمان امپایر استیت را بسازید، اولین قدمی که باید بردارید حفر گودالی عظیم و ریختن شالوده‌ای مستحکم است، اما اگر قصد بنا کردن خانه‌ای کوچک را در حومه‌ی شهر دارید، تنها کاری که باید بکنید این است که در زیرساخت آن از یک ورق شانزده سانتی‌متری بتن استفاده کنید. نکته اینجاست که اکثر مردم در مسیر ثروتمند شدن سعی می‌کنند که یک ساختمان امپایر استیت را روی ورقه‌ی بتن شانزده سانتی بنا کنند.

نظام مدرسه‌های ما در دوران تقسیم اراضی شکل گرفته است، یعنی وقتی زمین‌ها هنوز گلی بود و معتقد بودند که خانه‌ها باید بدون شالوده ساخته شوند. همین امر سبب شده است بچه‌هایی که از مدرسه فارغ‌التحصیل می‌شوند، هیچ‌گونه سواد مالی‌ای نداشته باشند؛ بنابراین، آن‌ها یک روز در حومه‌ی شهر، درحالی‌که از شدت بدهی آشفته و پریشان شده‌اند درمی‌یابند که برای رفع مشکلات مالی‌شان، پاسخی در یافتن راهی برای یک‌شبه ثروتمند شدن ندارند. بدین ترتیب ساختن آسمان‌خراش آغاز می‌شود و به سرعت بالا می‌رود، اما خیلی زود به‌جای ساختمان امپایر استیت، برجی ضعیف در حومه‌ی شهر ساخته می‌شود و شب‌های بی‌قراری باز برمی‌گردد.

برای من و مایک در بزرگسالی هردوی این انتخاب‌ها ممکن بودند؛ زیرا در زمان کودکی آموخته بودیم که چگونه شالوده‌های مالی نیرومندی پی‌ریزی کنیم. امروزه، حسابداری رشته‌ای کسل‌کننده و گیج‌کننده در دنیاست، اما اگر بخواهید ثروتمند شوید، آموختن این رشته در درازمدت، باید به مهم‌ترین موضوع برای شما تبدیل شود. پرسش این است که شما چگونه باید این درس خسته‌کننده و پیچیده را فراگیرید و آن را به فرزندان‌تان منتقل کنید؟ جواب این است که هیچ‌گاه موضوع را سخت نگیرید و این فراگیری را به کمک تصاویر آغاز کنید.

پدر ثروتمند شالوده‌ی مالی محکمی را در کودکی برای من و مایک پایه‌ریزی کرد. او روشی دوستانه را برای آموزش ما به کار می‌گرفت. برای مثال، او تا سال‌ها فقط برای ما تصویر می‌کشید و با کلمات توضیح می‌داد. من و مایک اول طرح‌های ساده، اصطلاحات خاص اقتصاد و جابه‌جایی پول را یاد گرفتیم و به‌مرور، اعداد را نیز به آن‌ها افزود. امروز مایک به دنبال خبرگی هرچه بیشتر در حسابداری تحلیلی است، زیرا به این کار نیاز دارد. بااینکه

هردوی ما یک شالوده ساده داشتیم، من مثل او مسلط نیستم چون امپراتوری من کوچک‌تر است و او می‌بایست امپراتوری یک میلیارد دلاری‌اش را اداره کند. در صفحات بعدی همان خطوط ساده‌ای را برایتان ترسیم می‌کنم که پدر مایک برای ما کشیده بود. به‌رغم سادگی، این خطوط به ما کمک کرد با شالوده‌ای محکم و استوار به ثروتی هنگفت برسیم.

قانون اول: شما باید تفاوت بین دارایی و بدهی را بدانید و فقط دارایی بخرید. اگر می‌خواهید ثروتمند شوید این موضوع، مهم‌ترین درسی است که باید بیاموزید.

این قانون شماره‌ی یک و تنها قانون موجود است. شاید ساده به نظر برسد اما باید بدانید اکثر مردم نمی‌دانند که چقدر این قانون مهم است. اکثر مردم درگیر مشکلات مالی هستند، چون تفاوت بین دارایی و بدهی را نمی‌دانند.

«ثروتمندان دارایی جمع می‌کنند درحالی‌که فقرا و طبقه‌ی متوسط بر بدهی‌هایشان می‌افزایند و فکر می‌کنند دارایی است.» وقتی پدرم این موضوع را به من و مایک توضیح می‌داد، فکر کردیم دارد سربه‌سرمان می‌گذارد، ولی این پاسخی بود که ما در کودکی در برابر سؤال «راز ثروتمند شدن» دریافت کردیم. مشخص بود که باید مدتی مدید را به آن فکر کنیم تا معنی آن را دریابیم.

مایک پرسید: «دارایی چیست؟»

پدر ثروتمند گفت: «فعلاً نگران نباش، فقط اجازه بده این فکر در ذهنت رسوخ کند. اگر توانستی سادگی آن را درک کنی، زندگی‌ات دارای برنامه‌ریزی می‌شود و از نظر مالی مشکلی نخواهی داشت. این امر ساده است و به این دلیل به راحتی فراموش می‌شود.»

پرسیدم: «منظور شما این است که ما فقط بفهمیم دارایی چیست و درصدد به دست آوردن آن باشیم؟ در این صورت ثروتمند خواهیم شد؟»

پدر سرش را به نشانه‌ی تأیید تکان داد: «به همین سادگی»

گفتم: «اگر تا این حد ساده است، پس چرا همه‌ی مردم ثروتمند نیستند؟»

پدر ثروتمند لبخندی زد و گفت: «زیرا مردم تفاوت بین دارایی و بدهی را نمی‌دانند.»

یادم آمد که بیرسم «چگونه بزرگ‌ترها این‌قدر احمق هستند؟ اگر مطلب این‌قدر ساده و مهم است، چرا هیچ‌کس مایل به درک آن نیست؟»

پدر ثروتمند نیز چند دقیقه‌ای را به توضیح دارایی و بدهی پرداخت به‌عنوان یک بزرگ‌تر برایم مشکل است که آن را به بزرگ‌سالان دیگر توضیح بدهم. چرا؟ چون بزرگ‌سالان تحصیلات و تجربه‌های بیشتری از بچه‌ها دارند. در بیشتر مواقع، سادگی مطلب موجب فرار بزرگ‌سالان از فراگیری آن می‌شود. چون متخصصان و تحصیل‌کرده‌ها آن‌ها را آموزش داده‌اند. از افرادی مثل بانکداران حرفه‌ای، حسابداران، نمایندگان خرید و فروش املاک، برنامه ریزان اقتصادی نمی‌شود خواست همه‌ی آموخته‌هایشان را فراموش کنند یا دوباره کودک شوند.

یک بزرگ‌سال باهوش غالباً تصور می‌کند که توجه به تعاریف ساده‌ی کاری بی‌معنی است. پدر ثروتمند به روش «آموزش ساده در حدی که احمق‌ها هم متوجه شوند» معتقد بود؛ و همین روش آموزش ساده‌ی اوست که امروز بنیاد مالی ما را تا این حد قوی کرده است. پس چه چیزی باعث این سردرگمی است؟ و چرا امری به این سادگی، این‌طور پیچیده می‌شود؟ چرا برخی دارایی می‌خرند، درحالی‌که درواقع بدهی است؟» پاسخ این پرسش به آموزش‌های اولیه‌ی انسان بازمی‌گردد. ما همواره بر کلمه‌ی «سواد» تمرکز می‌کنیم، نه بر «سواد مالی». آنچه امری را دارایی یا بدهی می‌کند، کلمه نیست. درواقع اگر مایلید واقعاً گیج شوید، معانی آن‌ها را در فرهنگ واژگان جست‌وجو کنید. می‌دانم این تعاریف در نظر حسابداری آموزش‌دیده ممکن است خوب باشد، اما برای افراد معمولی هیچ معنایی ندارد و ما بزرگ‌سالان غالباً افتخار می‌کنیم به اینکه بگوییم برخی چیزها بی‌معنا هستند.

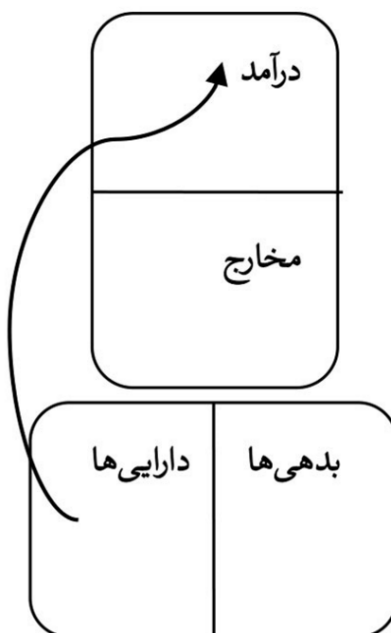
پدر ثروتمند به ما گفت: «آنچه یک دارایی را تعریف می‌کند کلمات نیستند، بلکه ارقام است. اگر شما قادر به خواندن اعداد نباشید، نمی‌توانید بگویید دارایی چیست.» او ادامه داد: «در حسابداری اعداد مهم نیستند بلکه چیزی که بیان می‌کنند، مهم است. درست مثل کلمات. خود کلمات مهم نیستند، اما داستانی که بیان می‌کنند مهم است.»

بسیاری از مردم مطالعه می‌کنند؛ اما چیز زیادی نمی‌فهمند. این را درک مطلب می‌گویند. راجع به درک مطلب، توانایی‌های افراد متفاوت است. برای مثال، همین اواخر یک دستگاه

ویدئویی جدید خریدم که کتابچه‌ای راهنما دارد که کارکردهای این دستگاه را آموزش می‌دهد. من فقط می‌خواستم برنامه‌ی تلویزیونی محبوبم را ضبط کنم که جمعه‌شب‌ها پخش می‌شود. از خواندن دستورالعمل آن نزدیک بود دیوانه شوم. در آن لحظه به نظرم هیچ چیز پیچیده‌تر و سخت‌تر از فراگیری کارکردهای یک دستگاه ویدئویی نبود. کلمات را به راحتی می‌خواندم، اما چیزی نمی‌فهمیدم. من حرف «الف» را برای تشخیص کلمات و «ف» را برای درک مطلب انتخاب کردم که این موضوع را می‌توان به درک مالی افراد نیز تعمیم داد.

این جمله‌ها را «اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، باید خواندن و درک اعداد را یاد بگیرید.» و «ثروتمندان دارایی جمع می‌کنند، درحالی‌که فقرا و طبقه‌ی متوسط برای به دست آوردن بدهی تلاش می‌کنند.» هزار بار از پدر ثروتمندم شنیدم. تفاوت بین دارایی و بدهی را در این جملات دیدید. بیشتر حسابداران و کارشناسان مالی با این تعاریف موافق نیستند، اما این طرح‌های ساده بنیاد مالی مستحکمی را برای دو پسر بچه‌ی نه‌ساله بنیان کردند. پدر ثروتمند برای آموزش دو پسر بچه‌ی زیر سیزده سال، از ساده‌ترین روش‌ها استفاده می‌کرد. مثل استفاده از تصاویر و تا جایی که ممکن بود کمتر از کلمات استفاده می‌کرد. او تا سال‌ها از اعداد استفاده نکرد.

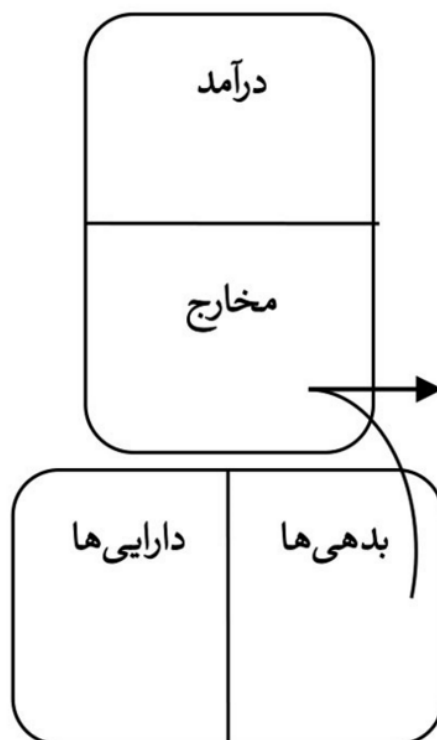
این نمودار گردش پول یک دارایی است



جدول بالایی بیانگر درآمد است که غالباً «صورت سود و زیان» نامیده می‌شود و درآمد و مخارج را حساب می‌کند؛ یعنی پولی که به دست می‌آید و پولی که از دست می‌رود. نمودار صفحه‌ی بعد «ترازنامه‌ای مالی» است و چون انتظار می‌رود دارایی‌ها را در قبال بدهی‌ها متعادل سازد، این‌گونه نامیده می‌شود. بسیاری از نوآموزان امور مالی، از رابطه‌ی بین درآمد و ترازنامه مالی بی‌خبرند، درحالی‌که دانستن این پیوند برایشان بسیار مهم و حیاتی است.

البته ممکن است این روش برای حسابداران آموزش‌دیده مفید باشد، اما برای افراد معمولی تا حدی بی‌معنی است که گویی به زبان چینی نوشته‌شده است. شما معنی لغت را به راحتی می‌خوانی، اما درک مفهوم آن کار مشکلی است؛ بنابراین همان‌طور که قبلاً گفتم پدر ثروتمندم درباره‌ی دارایی به زبانی بسیار راحت به ما گفت: «دارایی پول به جیب شما وارد می‌کند» که توضیحی زیبا، آسان و فهمیدنی بود.

این نمودار گردش پول یک بدهی است



اکنون دارایی و بدهی به کمک تصاویر تعریف شده‌اند. این کار برای درک مفهوم آن‌ها بسیار ساده‌تر از تعریف خود کلمه است:

دارایی پول به جیبم وارد می‌کند، بدهی پول را از جیبم خارج می‌سازد.

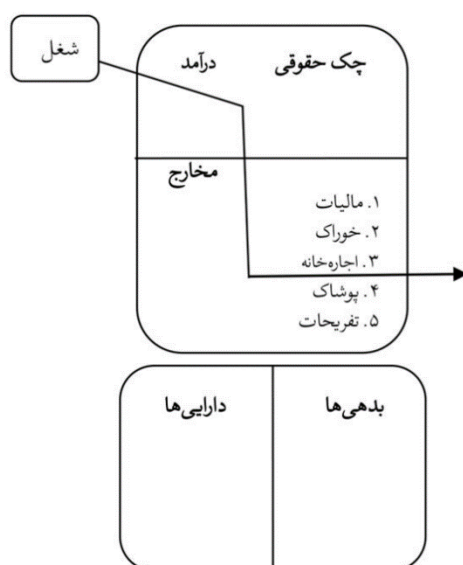
«این است کل آن چیزی که باید بدانی. اگر قصد ثروتمند شدن دارید، باید عمرتان را در خرید دارایی صرف کنید و اگر می‌خواهید فقیر شوید یا جزء طبقه‌ی متوسط قلمداد شوید، عمرتان را به خرید بدهی‌ها بگذرانید.»

ندانستن تفاوت بین دو کلمه‌ی دارایی و بدهی رفتاری‌های مالی فراوانی در دنیای واقعی به بار می‌آورد. درواقع، پایه و اساس رفتاری‌های مالی مردم دنیا ناآگاهی از کلمات و ارقام است. اگر مردم دچار مشکل مالی هستند، برای این است که نمی‌توانند کلمات یا اعداد را بخوانند و بفهمند و در مقابل، ثروتمندان ثروتمندند چون در زمینه‌های مختلف مالی بیشتر از مردمی که درگیر مشکلات مالی‌اند، آموزش دیده‌اند. پس اگر می‌خواهید

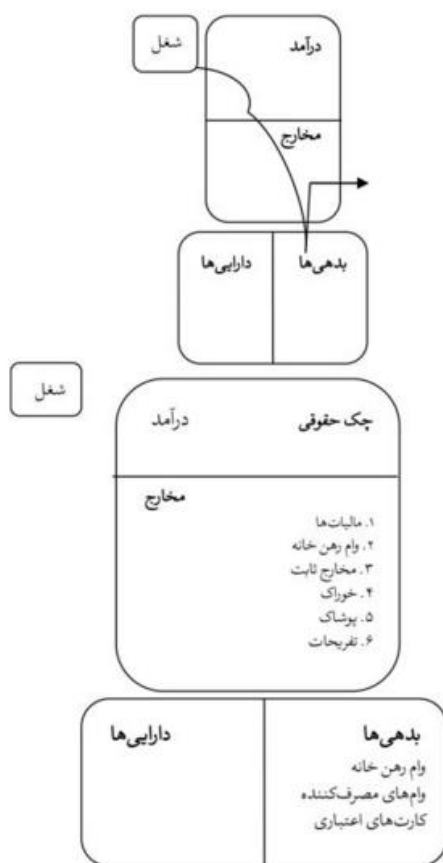
ثروتمند شوید و این ثروت را حفظ کنید، باید در زمینه‌های مختلف مالی آموزش ببینید؛ چه در لغات، چه در اعداد.

جهت کمان‌ها در این نمودار نشانگر حرکت نقدینگی یا گردش پول است. اعداد به‌تنهایی معنای زیادی ندارند؛ همان‌طور که لغات به‌تنهایی بی‌مفهوم‌اند. این ماجرای حساب و کتاب‌هاست. در گزارش‌های مالی، خواندن اعداد یعنی جست‌وجوی موضوع اصلی یعنی جست‌وجوی این داستان که پول در کجا گردش می‌یابد. داستان‌های مالی در هشتاد درصد خانواده‌ها، داستان سخت کار کردن برای پیشرفت است. دلیلش هم این نیست که آن‌ها پولی در نمی‌آورند بلکه به این علت است که عمرشان را به‌جای کسب دارایی به هزینه کردن مشغول‌اند، برای مثال:

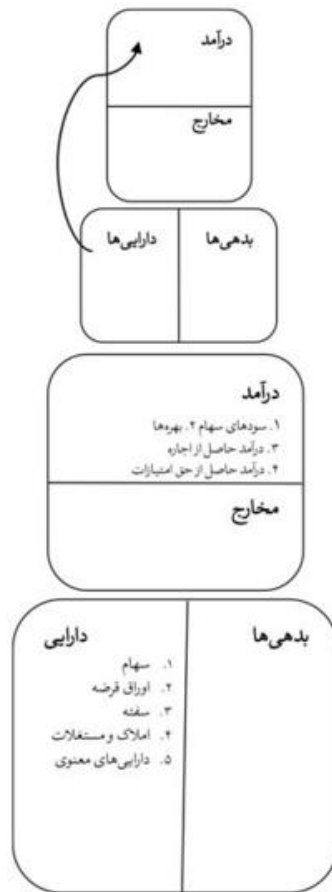
این نمودار گردش پول یک انسان فقیر یا جوانی است که در منزل پدرش زندگی می‌کند:



این نمودار گردش پولی فردی از طبقه متوسط جامعه است



این نمودار گردش پول فرد ثروتمندی است



کاملاً روشن است که تمامی این نمودارها بیش‌ازحد ساده شده‌اند. همه‌ی مردم هزینه‌هایی ابتدایی مثل نیاز به غذا، مسکن و پوشاک دارند.

این نمودارها گردش پول را در خانواده‌های فقیر، سطح متوسط و ثروتمند نشان می‌دهند. این گردش پول است که داستان‌های مالی مختلفی ایجاد می‌کند. داستان اینکه چگونه انسان بعد از به دست آوردن پول، آن را مدیریت می‌کند.

علت اینکه من صحبت‌هایم را با بیان ماجرای زندگی ثروتمندترین مردان ایالات متحده آغاز کردم این بود که می‌خواستم به اشتباه فکری بسیاری از مردم اشاره کنم؛ همان اشتباهی که بر مبنای آن اکثر مردم فکر می‌کنند «پول حلال مشکلات است.» به خاطر همین هر وقت کسی از من می‌پرسد «چگونه زودتر ثروتمند شوم؟» یا اینکه «باید از کجا شروع

کنم؟» خودم را جمع‌وجور می‌کنم. گاهی هم حرف‌هایی از این‌دست می‌شنوم: «من بدهکارم، پس باید پول بیشتری به دست آورم.» اما پول همیشه حلال مشکلات نیست، بلکه ممکن است مشکلات بیشتری هم ایجاد کند. تاریخچه‌ی پول، غالباً نشان‌دهنده‌ی اشتباهات غم‌انگیز بشر است؛ به همین دلیل است که غالباً افرادی که یک‌شبه به پول می‌رسند (مثلاً از طریق ارثیه یا افزایش حقوق یا برد در بخت‌آزمایی‌ها) پس از مدتی به همان آشفتگی مالی پیش از به دست آوردن پول بازمی‌گردند؛ البته اگر وضعیتشان بدتر نشود. تنها کار پول پررنگ کردن الگوی ذهنی گردش مالی در مغز شماست. اگر الگوی ذهنی شما خرج کردن تمام پولی است که درمی‌آورید، هنگام افزایش حقوقتان نیز باز افزایش هزینه خواهید داشت.

من بارها گفته‌ام که ما به مدرسه می‌رویم تا مهارت‌هایی تخصصی و حرفه‌ای بیاموزیم که هر دو مهم‌اند. بدین ترتیب ما یاد می‌گیریم که از طریق مهارت‌های حرفه‌ای پول کسب کنیم. در سال ۱۹۶۰ که در دبیرستان درس می‌خواندم اگر کسی مدرسه را با نمره‌های عالی به پایان می‌رساند، مردم فکر می‌کردند که در آینده پزشک خواهد شد. معمولاً هم کسی از او نمی‌پرسید که اصلاً این رشته را دوست دارد یا نه؟ این مسئله امری بدیهی به شمار می‌رفت، زیرا نویدبخش بهترین وضعیت مالی بود.

ولی امروزه پزشکان با چنان مشکلات مالی درگیرند که من برای بدترین دشمنم هم آرزوی چنین شغلی نمی‌کنم. شرکت‌های بیمه که مشاغل گوناگونی را تحت پوشش خود گرفته‌اند و خدمات درمانی به مردم عرضه می‌کنند، مداخله‌های دولت و دادرسی تخلفات پزشکی از عواملی است که سبب نابسامانی وضعیت حرفه‌ی پزشکان است.

امروزه، اکثر بچه‌ها مایل‌اند قهرمان بسکتبال با ستاره‌ی گلفی مثل تایگر وودز یا متخصص کامپیوتر یا هنرپیشه‌ی سینما با خواننده گروه موسیقی راک یا دختر شایسته یا یکی از تجار وال‌استریت شوند، چون واضح است که هر جا پول هست، شهرت و اعتبار هم همان‌جاست. به همین دلیل امروزه ترغیب بچه‌ها به ادامه‌ی تحصیل کاری دشوار است و آن‌ها می‌دانند که دیگر موفقیت، منحصرأ در موفقیت‌های تحصیلی خلاصه نمی‌شود.

از آنجا که دانش‌آموزان مدرسه را بدون آموختن مهارت‌های اقتصادی ترک می‌کنند، حتی باوجود موفقیت در حرفه‌ی خود، پس از مدتی دوباره خود را درگیر مشکلات مالی خواهند دید. این افراد تلاش می‌کنند با سخت کار کردن، این نقص را جبران کنند، اما پیشرفتی به دست نمی‌آورند.

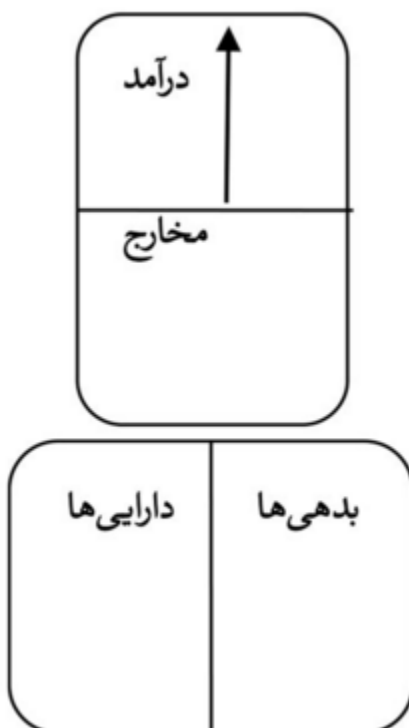
آنچه در برنامه‌ی آموزشی مدارس ما هرگز وجود نداشته طرز پول درآوردن نیست؛ بلکه چگونگی خرج کردن آن است. به عبارت دیگر، مهارت خرج کردن پول بعد از به دست آوردن آن که «نبوغ مالی» نامیده می‌شود و راه‌هایی برای اینکه پولت را صرف چه کار کنی؛ چگونه از دستبرد دیگران حفظش کنی؛ چه مدت نگهش داری و آن پول تا چه اندازه برایت کار کند هیچ‌گاه در نظام مدرسه‌ها و دانشگاه‌ها یاد داده نمی‌شود. بیشتر مردم دلیل گرفتاری‌های اقتصادی خود را نمی‌دانند، زیرا آن‌ها جریان گردش پول را درک نکرده‌اند. افراد بسیاری هستند که باوجود مدارک تحصیلی بالا از سواد مالی بی‌بهره‌اند. این‌گونه افراد معمولاً بیش از نیازشان کار می‌کنند؛ چون یاد گرفته‌اند سخت کار کنند، به جای آنکه پول را وادارند تا برایشان کار کند.

چگونه رؤیای مالی به کابوس مالی تبدیل می‌شود؟

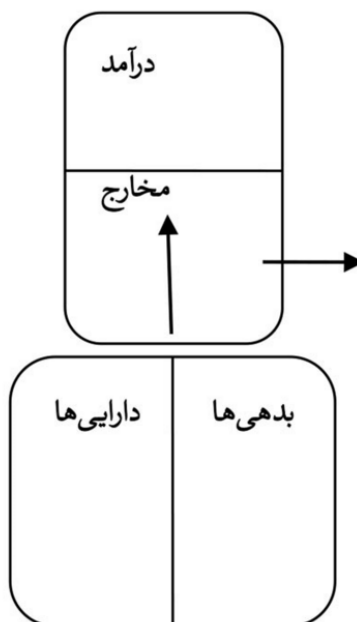
این تصویر نشان می‌دهد مردمان سخت‌کوش نمودار ثابتی دارند. برای مثال، یک زوج جوان تحصیل‌کرده را در نظر بگیرید. آن‌ها بعد از ازدواج به آپارتمان اجاره‌ای کوچکی می‌روند. سپس تصمیم می‌گیرند هزینه‌هایشان را به اندازه‌ی یک نفر کاهش دهند تا بتوانند پول بیشتری پس‌انداز کنند.

مشکل این است که آپارتمان مذکور کوچک است. آن‌ها تصمیم می‌گیرند که با پس‌انداز بیشتر به رویایشان که داشتن خانه‌ای از آن خویش است، جامه عمل بپوشانند و بچه‌دار شوند. هر دو به سختی کار می‌کنند و تصمیم می‌گیرند با تمرکز بر شغل‌هایشان، پول بیشتری به دست آورند. بدین ترتیب، درآمدهایشان بالا می‌رود.

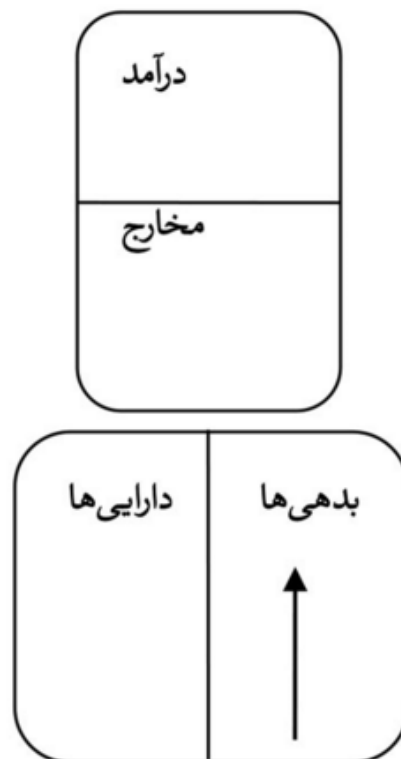
وقتی درآمدهایشان بالا می‌رود، بر هزینه‌هایشان نیز به همان میزان افزوده می‌شود.



وقتی مخارج شان به خوبی بالا میرود



اولین هزینه‌ی هر شخصی مالیات‌ها هستند. بسیاری فکر می‌کنند آن‌ها مالیات بر درآمد است؛ اما اکثر آمریکایی‌ها بالاترین رقم مالیات‌شان مربوط به مالیات‌های تأمین اجتماعی است. رقم مالیات برای یک کارمند با احتساب مالیات تأمین اجتماعی به‌علاوه‌ی مالیات خدمات درمانی ظاهراً چیزی حدود 7.5 درصد فرض می‌شود، درحالی‌که رقم واقعی آن پانزده درصد است؛ چون کارفرما مجبور است همراه مالیات تأمین اجتماعی را از حقوق خود کارمندان بپردازد و این همان پولی است که کارفرما نمی‌تواند به شما بدهد. مهم‌تر از آن به جز مبلغی که از حقوقتان برای مالیات تأمین اجتماعی کسر می‌شود، شما باید مالیات بر درآمد نیز بپردازید؛ درآمدی که هرگز دریافت نکرده‌اید؛ زیرا به‌طور مستقیم از حسابتان کسر شده و به‌حساب تأمین اجتماعی رفته است.



بهترین راه توضیح این مسئله این است که به مثال زوج جوان بازگردیم:

با افزایش حقوق، آن‌ها تصمیم به خرید خانه‌ی دلخواهشان می‌گیرند. به دنبال خرید منزل جدید، مالیات بر مستغلات نیز به هزینه‌های دیگر افزوده می‌شود و با خرید اتومبیل و اسباب و اثاثیه جدید آن‌ها متوجه می‌شوند خود را با انبوهی از بدهی‌ها گرفتار ساخته‌اند. این وضعیت همان گرفتار شدن در دام «رقابت شتاب آمیز» است. با خرید بیش از اندازه با کارت‌های اعتباری‌ای که به راحتی از طریق پست به دستشان می‌رسد، بدهی‌های آنان دوچندان می‌شود. سپس، با به دنیا آمدن اولین فرزند، آن‌ها تلاش می‌کنند با کار بیشتر هزینه‌های زندگی را جبران کنند. این دور همچنان ادامه می‌یابد و کار بیشتر سبب مالیات بیشتر می‌شود که آن را «خزنده پنهان» می‌نامند.

با تلفن مؤسسه‌ای اعتباری و با خبر شدن از افزایش قیمت خانه‌شان، بزرگ‌ترین دارایی‌شان، وامی درازمدت در اختیارشان قرار می‌گیرد. با این وام می‌توانند بدهی کارت‌های اعتباری‌شان را تسویه کنند که صرف خرید کالاهایی با بهره‌های بالا کرده‌اند.

این مزیت را هم دارد که بهره‌ی منزلشان شامل مالیات نشود. آن‌ها اکنون بدهی کالاهای مصرفی را با به رهن گذاشتن منزلشان پرداخت کرده‌اند. پس، مبلغ پرداختی شان کمتر می‌شود؛ زیرا مدت بازپرداخت بدهی‌شان به مدت سی سال تمدید شده است. انجام این کار عملی هوشیارانه است.

بعد از آن با تلفن همسایه و درخواست او برای رفتن به خرید از نمایشگاه یادبود جان باخت‌های جنگ، آن‌ها به فکر پس‌انداز پول می‌افتند. با خود می‌گویند که «چیزی نمی‌خرم، فقط تماشا می‌کنم»، اما به محض اینکه چیزی چشمشان را گرفت، به سرعت کارت اعتباری تمیز را از کیفشان بیرون می‌آورند. من همیشه با چنین زوج‌هایی مواجه می‌شوم. اسامی متفاوتی دارند اما مشکلات مالی‌شان یکی است. آن‌ها خود را به سخنرانی‌های من می‌رسانند تا آنچه را می‌گویم، بشنوند. اغلب هم از من می‌پرسند: «می‌توانی بگویی چگونه می‌توانیم پول بیشتری به دست آوریم؟» درواقع، عادت همیشگی ولخرجی باعث شده تا به دنبال درآمد بیشتری بگردند.

آن‌ها حتی نمی‌دانند که مشکلشان کمبود پول نیست، بلکه مشکلی اساسی پشت نحوه‌ی خرج کردن پولشان نهفته است. این امر نیز به نوبه‌ی خود علاوه بر ناآگاهی از تفاوت بین دارایی و بدهی، از بی‌سوادی مالی آنان نشئت می‌گیرد. پول به ندرت می‌تواند مشکلات مالی افراد را حل کند، بلکه این هوش و نبوغ انسان است که قادر به برطرف کردن مشکلات است. یکی از دوستانم این جمله را بارها و بارها به مردم بدهکار می‌گفت:

«به محض اینکه فهمیدید برای خود گودالی حفر می‌کنید، حفاری را متوقف کنید.»

در کودکی، پدر ثروتمندم به ما بارها گفته بود که «ژاپنی‌ها به سه قدرت معتقدند: شمشیر، جواهر و آیین.»

شمشیر نمادی از قدرت سلاح است. ایالات متحده تریلیون‌ها دلار صرف ساختن اسلحه می‌کند و برای همین عالی‌ترین فرماندهی نظامی دنیاست.

جواهر نماد قدرت پول است. این جمله تاحدی درست است که می‌گوید: «قانون طلایی این است: صاحب طلاست که قانون را وضع می‌کند.»

آیینی هم نماد قدرت خودآگاهی است. این خودآگاهی با توجه به افسانه‌های ژاپنی، ارزشمندترین گنج در میان سه گنج دیگر است.

مردم فقیر و متوسط تقریباً همیشه به قدرت پول اجازه می‌دهند که بر آن‌ها مسلط شود. آنان با سحرخیزی‌های مداوم و سخت‌کوشی، هیچ‌گاه فرصت نمی‌یابند از خود بپرسند آیا آنچه انجام می‌دهند، عاقلانه است یا خیر؟ آنان هرروز صبح که سرکار می‌روند، خودشان را دست کم می‌گیرند. درواقع، بی‌سواد مالی سبب می‌شود عده‌ی زیادی به قدرت پول اجازه دهند که بر آن‌ها تسلط یابد و علیه آن‌ها عمل کند.

اگر آن‌ها از قدرت آیینی استفاده کنند از خود خواهند پرسید که «آیا کار ما درست است؟» ولی اکثر مواقع به جای اعتماد به خود، یعنی بر نبوغ باطنی خود، با افراد ترسو همراه می‌شوند و کارهایشان تقلیدی از رفتارهای دیگران می‌شود. آن‌ها به جای پرسش از چرایی امور، فقط نقش تأیید کننده می‌یابند و بدون تفکر آنچه را که می‌شنوند، تکرار می‌کنند و اغلب تحت تأثیر نظرهای گوناگونی مثل «منزل شما یک دارایی است»، «منزل شما بزرگ‌ترین سرمایه‌ی شماست»، «شما با تعلل در پرداخت مالیات به دام بدهی بزرگتری خواهید افتاد»، «شغلی مطمئن پیدا کن»، «اشتباه نکن!» و «ریسک نکن!» به سوی اعمال نادرست ترغیب می‌شوند.

گفتنی است برای چنین افرادی ترس از حرف مردم، از ترس مرگ هم بدتر است. نظریه‌های روان‌شناسی ترس افراد از حرف مردم را به دلایلی چون وحشت از محروم شدن از حقوق اجتماعی، انگشت‌نما شدن در میان دیگران، مورد انتقاد و استهزا قرار گرفتن و طرد شدن از جامعه نسبت می‌دهند.

ترس از متفاوت بودن مانع از این می‌شود که غالب افراد به دنبال راه‌هایی جدید برای حل مشکلات خود باشند.

از این رو بود که پدر تحصیل‌کرده‌ام می‌گفت: «ژاپنی‌ها قدرت آیینی را ارزشمندترین قدرت‌ها می‌دانند؛ چه در ورزش، چه در ارتباطات و چه در کار و پول.»

ترس محروم شدن از حقوق اجتماعی سبب می‌شود مردم خود را هم رنگ جماعت کنند و درباره‌ی نظرهای رایج با گرایش های مشهور در جامعه، هیچ شک و تردیدی به خود راه ندهند؛ گرایش‌هایی مثل: «منزل شما یک دارایی است»، «یک وام بلندمدت بگیر و از بدهی راحت شو»، «سخت‌تر کارکن»، «این یک ترفیع است»، «بالاخره روزی معاون رئیس خواهیم شد»، «پول ذخیره کن»، «اگر حقوقم افزایش یابد، منزل بزرگتری می‌خرم»، «شرکت‌های تعاونی سرمایه‌گذاری مکان‌های امنی هستند»، «عروسک‌های قلقلکی المو تمام شده است، اما یکی از آن‌ها اتفاقی در انبار مانده که مشتری ای ندارد.»

بسیاری از مشکلات مالی نتیجه‌ی همراهی با مردم ترسو و نیز تلاش برای جلو افتادن در زندگی است. گاهی، همه‌ی ما نیاز داریم که به آیین بنگریم و بیش از ترس‌هایمان با خود درونمان صادق باشیم.

وقتی من و مایک به شانزده سالگی رسیدیم، مشکلاتمان در مدرسه شروع شد. ما بچه‌های بدی نبودیم، فقط با داشتن نظریاتی متفاوت از دیگران، کم کم از بقیه دور می‌شدیم. ما بعد از مدرسه و در روزهای تعطیل آخر هفته، برای پدر مایک کار می‌کردیم. من و مایک غالباً بعد از کار، ساعاتی را با پدرش کنار میز جلسه با بانکداران، وکلا، حسابداران، دلالان، سرمایه‌گذاران، مدیران و کارمندان می‌نشستیم و به‌دقت به صحبت‌ها گوش می‌دادیم. آن‌ها چنان تحت فرمان او بودند که با یک اشاره‌ی او حضور می‌یافتند و اگر سخنانشان را تصدیق نمی‌کرد، خود را جمع‌وجور می‌کردند.

پدر ثروتمند مردی بود که همگام با جمعیت پیش نرفته بود. مردی که طرز تفکر خود را داشت و از اینکه بگوید «باید این کار را انجام دهیم، چون همه همین کار را می‌کنند» متنفر بود. او همین‌طور از کلمه‌ی «نمی‌توانم» بیزار بود. اگر می‌خواستی که او کاری را انجام دهد، کافی بود بگویی: «فکر نمی‌کنم بتوانی انجامش دهی!».

شرکت در جلسات او برای من و مایک آموزنده‌تر از کلاس‌های درس مدرسه و دانشگاه بود. پدر مایک تحصیلات دانشگاهی نداشت، اما از لحاظ مالی باسواد و در نتیجه موفق بود. او بارها و بارها به ما می‌گفت: «انسان باهوش انسانی را استخدام می‌کند که از

خودش باهوش‌تر است». من و مایک این فرصت را داشتیم که ساعت‌ها وقتمان را به گوش کردن و یادگرفتن از تجربه‌های این افراد باهوش بگذرانیم و به همین علت بود که نتوانستیم با استانداردهایی که معلمان مطرح می‌کرد، همگام شویم و همین امر برای ما مشکل‌ساز شد. هر زمان معلمی می‌گفت اگر نمره‌های خوب نگیرید در دنیای واقعی موفق نخواهید بود، من و مایک فقط ابرویمان را بالا می‌انداختیم. وقتی گفته می‌شد «برنامه‌ی معینی را دنبال کن و از قوانین منحرف نشو» می‌دیدیم که چگونه این روش‌های آموزشی خلاقیت را از بین می‌برند و کم‌کم احساس پدر ثروتمند را در مورد اینکه مدرسه برای تربیت کارمندانی خوب طراحی شده است و نه کارفرمایان خوب درک می‌کردیم.

گاهی من و مایک از معلمانمان می‌پرسیدیم کاربرد آنچه در مدرسه می‌خوانیم چیست؟ یا می‌پرسیدیم چرا درباره‌ی پول و گردش آن چیزی نمی‌آموزید. در جواب پرسش دوم غالباً این‌طور جواب می‌شنیدیم که پول مهم نیست. اگر در درس خواندن موفق باشید پول نیز به دنبال آن خواهد آمد.

بدین ترتیب هرچه بیشتر از قدرت پول می‌فهمیدیم، فاصله‌ی ما از معلمان و هم‌کلاسی‌هایمان بیشتر می‌شد.

پدر تحصیل‌کرده‌ی من هیچ‌وقت مرا به خاطر نمره‌هایم تحت فشار نگذاشت. من از این کارش متعجب بودم؛ اما جروب‌بحث ما درباره‌ی پول کم‌کم داشت شروع می‌شد. وقتی به شانزده‌سالگی رسیدم، اطلاعاتم راجع به پول خیلی بیشتر از پدر و مادرم بود. می‌توانستم کتاب‌های مربوطه را بخوانم و به حرف‌های حسابداران مالیاتی، وکلای شرکت‌ها، بانکداران، دلالان املاک، سرمایه‌گذاران و... گوش فرا دهم و معانی آن‌ها را دریابم.

یک روز پدرم برایم توضیح داد که چرا منزل ما بزرگ‌ترین سرمایه‌ی ماست. وقتی به او ثابت کردم چرا فکر می‌کنم خانه سرمایه‌ی خوبی نیست، مشاجره‌ای ناخوشایند بین ما در گرفت.

نمودار پایین تفاوت دیدگاه پدر ثروتمند و پدر فقیرم را نسبت به خانه نشان می‌دهد. یکی از آن‌ها فکر می‌کرد که خانه‌ی او یک دارایی است و به نظر دیگری، خانه یک بدهی محسوب می‌شد.

پدر ثروتمند

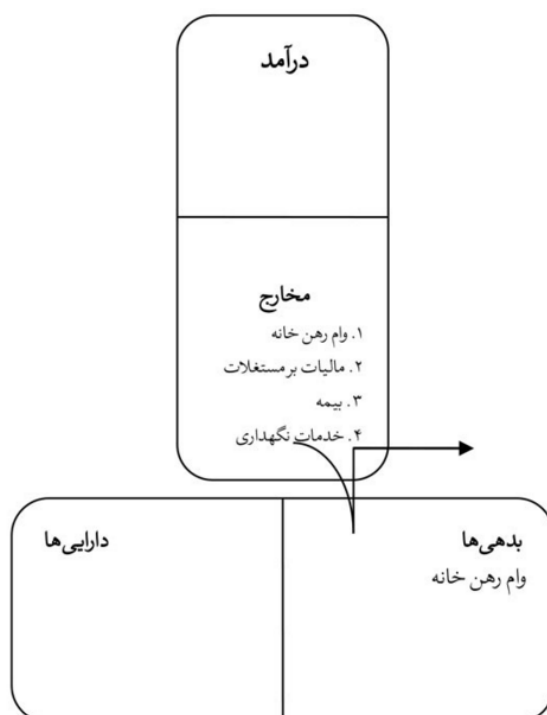
دارایی	بدهی خانه
--------	--------------

پدر فقیر

دارایی خانه	بدهی
----------------	------

به یاد می‌آورم نموداری نظیر آنچه در ادامه می‌آید برای پدرم رسم کردم و مسیر گردش پول را به او نشان دادم. همچنین خرده خرج‌هایی را که نتیجه‌ی طبیعی صاحب خانه بودن است، برایش توضیح دادم. خانه‌ی بزرگ‌تر به معنی هزینه‌های بیشتر است و بدین ترتیب، گردش پول از ستون مخارج همچنان بیرون می‌رود.

بدهی‌ها



در حال حاضر، نیز من برای اثبات این واقعیت که «خانه دارایی نیست» می‌جنگم. می‌دانم برای بسیاری از مردم داشتن خانه، رؤیا و بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری است. درواقع، داشتن خانه بهتر از نداشتن آن است.

من راهی بسیار ساده به شما پیشنهاد می‌کنم تا بتوانید از منظری دیگر به این باور رایج بین مردم بنگرید:

اگر من و همسرم بخواهیم خانه‌ای بزرگ‌تر و بهتر بخریم، می‌دانیم که آن خانه برایمان یک دارایی محسوب نمی‌شود، بلکه یک بدهی است، زیرا جییمان را از پول خالی می‌کند. من واقعاً انتظار ندارم بیشتر مردم با طرز فکر من موافق باشند، چراکه خانه‌ای زیبا و شیک، هیجان‌انگیز است. مردم سال‌ها زحمت می‌کشند تا برای خود خانه‌ای تهیه کنند. همین‌طور می‌دانم هرگاه پای پول به میان می‌آید، احساسات زیاد هوش مالی افراد کاهش می‌دهد و به تجربه دریافته‌ام که پول توانایی خاصی برای احساسی کردن هر تصمیم دارد.

1- وقتی مسئله‌ی خانه مطرح می‌شود، همان‌طور که گفته‌ام بیشتر مردم تمام عمرشان را کار می‌کنند تا بهای خانه‌ای که هرگز نداشته‌اند، بپردازند. به عبارت دیگر، بیشتر مردم سال‌های سال طول می‌کشند تا خانه‌ای جدید بخرند که البته هر بار هم وام جدید سی ساله‌ای می‌گیرند تا وام قبلی را تسویه کنند.

2- به خاطر سودی که بر اقساط وام رهنی کشیده می‌شود مالیاتی هم از آن کسر می‌شود، اما آن‌ها باید بابت همه‌ی مخارج دیگرشان پول پرداخت کنند؛ حتی پس‌ازاینکه وامشان را تسویه کردند.

3- مالیات بر دارایی: والدین همسرم وقتی متوجه شدند مالیات منزلشان به هزار دلار در ماه رسیده است، شوکه شدند. این واقعه که بعد از بازنشستگی آن‌ها رخ داد، آنان را مجبور به نقل مکان کرد.

4- قیمت خانه‌ها همیشه افزایش نمی‌یابد. در سال ۱۹۹۷، دوستانی داشتم که منزلشان یک میلیون دلار ارزش داشت، درحالی‌که امروز، فقط به قیمت هفتصد هزار دلار به فروش می‌رود.

5- بزرگ‌ترین ضرر ما، فرصت‌هایی است که از دست می‌دهیم. اگر همه‌ی پول شما به قیمت منزلتان وابسته باشد، باید سخت‌تر کار کنید؛ چون پولتان به‌جای اینکه به ستون دارایی‌هایتان اضافه شود، همچنان از ستون مخارج بیرون خواهد رفت؛ که همان الگوی گردش پول برای اقشار متوسط جامعه است. اگر زوج‌های جوان پول بیشتری را در همان اوایل در ستون دارایی‌ها بگذارند، وضعیتشان در سال‌های بعدی بهتر خواهد بود؛ به‌خصوص وقتی قصد دارند فرزندانشان را به دانشگاه بفرستند که در این صورت دارایی‌هایشان افزایش‌یافته و برای کمک به تأمین مخارج زندگی در اختیارشان خواهد بود؛ اما بیشتر مواقع خرید خانه بهانه‌ای است برای دریافت وام هم بهای خانه تا بدین‌وسیله مخارج روزافزون زندگی پرداخت شود.

به‌طور خلاصه، تصمیم‌نهایی برای خرید خانه‌ای گران قیمت، به‌جای سرمایه‌گذاری از طریق اوراق بهادار حداقل از سه طریق زیر بر شخص اثر می‌گذارد:

1- از دست دادن زمان: زمانی که در طول آن می‌توانست بهای دیگر دارایی‌ها افزایش یابد.

2- از دست دادن سرمایه‌ی اضافی: که می‌توانست به‌جای پرداخت هزینه‌های زیاد حفظ و نگهداری از خانه، سرمایه‌گذاری شود.

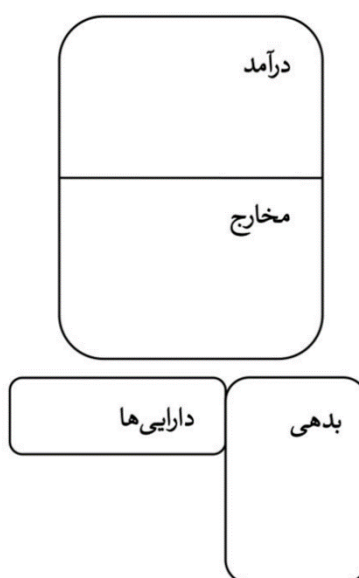
3- فقدان دانش: اکثر مواقع مردم، خانه، پس‌انداز و بیمه‌ی بازنشستگی را در ستون دارایی‌هایشان حساب می‌کنند. از آنجاکه آن‌ها هیچ پولی در بساط ندارند، سرمایه‌گذاری هم نمی‌کنند و این کار برایشان به بهای از دست دادن تجربه‌ی سرمایه‌گذاری تمام می‌شود. اکثر مردم هرگز فردی نمی‌شوند که دنیای سرمایه‌داری آن را «سرمایه‌گذار دقیق» می‌نامد. بهترین سرمایه‌گذاری معمولاً نخست در اختیار

«سرمایه‌گذاران دقیق» قرار می‌گیرد که آن‌ها نیز پس از دست به دست چرخیدن، آن را به افرادی که ریسک نمی‌کنند، می‌فروشند.

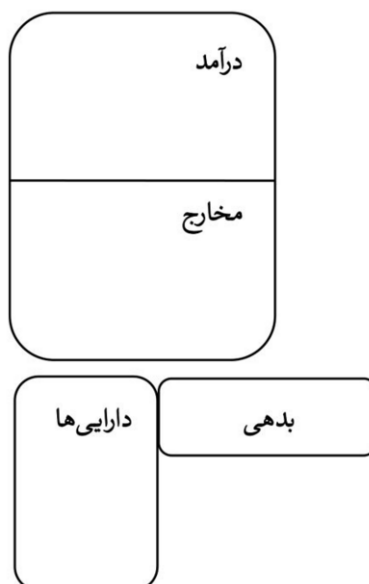
منظورم این نیست که هرگز خانه نخرید، بلکه می‌گویم که تفاوت بین دارایی و بدهی را بفهمید. اگر من در پی خانه‌ای بزرگ‌تر باشم، ابتدا دارایی‌هایی را می‌خرم که باعث رونق گردش پولم می‌شود و سپس قیمت خانه را پرداخت می‌کنم.

از لحاظ مالی، وضعیت پدر تحصیل‌کرده‌ام زندگی افراد گرفتار در «رقابت شتاب آمیز» را به خوبی نشان می‌دهد. مخارج زندگی او همواره با افزایش حقوقش بیشتر می‌شود و به او هرگز فرصت سرمایه‌گذاری بر روی دارایی‌هایش را نمی‌دهد؛ در نتیجه، بدهی‌هایش مثل وام و بدهی کارت اعتباری از دارایی‌هایش بیشتر می‌شوند. شکل زیر چنین معادله‌ای را روشن‌تر از کلمات ارائه می‌کند.

وضعیت پدر تحصیل‌کرده‌ی من



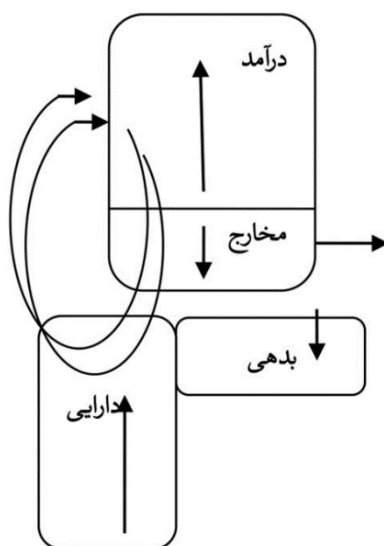
وضعیت مالی پدر ثروتمند



وضعیت مالی پدر ثروتمند من

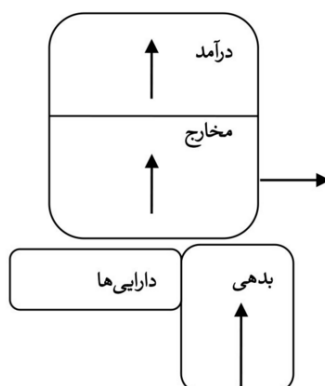
مروری بر وضعیت مالی پدر ثروتمند من نشان می‌دهد که چرا افراد ثروتمند روزبه‌روز ثروتمندتر می‌شوند. ستون دارایی پولی بیش از اندازه‌ی لازم را برای تأمین هزینه‌ها مهیا می‌سازد و شخص می‌تواند دوباره در ستون دارایی‌ها سرمایه‌گذاری کند. ستون دارایی همچنان رشد می‌کند و بنابراین درآمد نیز همراه آن افزایش می‌یابد. در نتیجه: ثروتمند ثروتمندتر می‌شود.

چرا ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند؟



مردم طبقه‌ی متوسط همواره خود را درگیر مسائل عاطفی می‌بینند. درآمد اولیه‌ی آن‌ها حقوقشان است و با افزایش حقوق مالیات‌هایشان نیز افزوده می‌شود. مخارج آن‌ها نیز با افزایش حقوق زیاد می‌شود و بدین ترتیب، ماجرای «رقابت شتاب آمیز» همچنان ادامه می‌یابد. آن‌ها منزلشان را دارایی اولیه‌ی خود می‌دانند، به‌جای اینکه بر دارایی‌های درآمدزا سرمایه‌گذاری کنند.

چرا اقشار متوسط گرفتار مشکلات مالی هستند؟



اینکه یک خانه را دارایی محسوب می‌کنید و افزایش حقوق را به معنی توانایی خرید منزلی بزرگ‌تر و نیز بیشتر خرج کردن می‌دانید، اساس فکری جامعه‌ی مقروض و وامدار امروزی است. این روند افزایش مخارج، باوجود موفقیت‌های شغلی افراد و افزایش حقوق، خانواده‌ها را به دام بدهی بیشتر و فقدان امنیت مالی فرو می‌برد. باید بگویم اینکه سعی کنیم همچنان با تعلیمات مالی اندک زندگی کنیم، ریسک بزرگی است.

بیکاری وسیعی که در سال ۱۹۹۰ رخ داد (تعدیل نیرو) مشخص کرد که تا چه حد وضعیت مالی اقشار متوسط سست است. ناگهان طرح بازنشستگی شرکت‌ها، به طرح 401K تغییر یافت. بیمه‌ی تأمین اجتماعی نیز واقعاً با مشکل مواجه بود و نمی‌شد به آن‌همچون منبع درآمدی برای دوران بازنشستگی نگاه کرد. بدین ترتیب، وحشت زیادی اقشار متوسط را فراگرفته بود. امروزه، تغییری مثبت و محسوس در افکار و عقاید مردم شاهد هستیم؛ از آن رو، آن‌ها به خرید سهام روی آورده‌اند. دلیل اصلی تجدید قوای عظیم بازار بورس هم همین افزایش سرمایه‌گذاری‌ها است. امروزه، بازارهای بورس بیشتری به‌منظور پاسخ‌گویی به نیازهای اقشار متوسط جامعه به وجود آمده‌اند.

شرکت‌های تعاونی و مشهور سرمایه‌گذاری از امنیت بالایی برخوردارند. همچنین، از آنجا که این شرکت‌ها زمینه‌های متفاوتی برای سرمایه‌گذاری دارند، مردم احساس می‌کنند امنیت مالی هم دارند. باوجوداین، اکثر خریداران سهام بسیار گرفتارند. آن‌ها کار می‌کنند تا مالیات‌ها و وام‌هایشان را بپردازند، برای دانشگاه فرزندان پس‌انداز کنند و بدهی

کارت‌های اعتباری را پرداخت کنند. به همین دلیل، فرصت فراگیری چگونگی سرمایه‌گذاری را ندارند؛ بنابراین، به کارشناسان و مدیران این شرکت‌های سرمایه‌گذاری اعتماد می‌کنند.

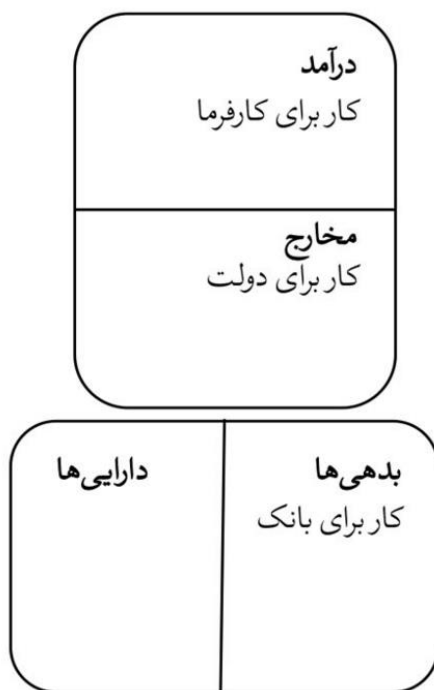
این گروه از تحصیل‌کرده‌های طبقه‌ی متوسط با اصول «سرمایه‌گذاری چندجانبه» که توسط کارگزاران سهام و برنامه ریزان مالی ارائه شده است، موافق هستند. در حقیقت، آن‌ها به دنبال کاری بی‌خطر هستند و هیچ ریسکی هم نمی‌پذیرند.

اما مصیبت واقعی اینجاست که آن‌ها نمی‌دانند فقدان تعلیمات مالی اولیه، عامل اصلی تمام خطرهایی است که اقشار متوسط جامعه در رابطه با سرمایه‌گذاری با آن مواجه‌اند و با پرهیز از ریسک، موقعیت مالی‌شان را حتی در بهترین حالت سست و آسیب‌پذیر می‌کنند. ترازنامه‌ی آن‌ها متعادل نیست. انبوهی بدهی دارند و بدون دارایی واقعی که برایشان درآمدزا باشد، به تنها منبع درآمدشان یعنی چک حقوقی؛ بنابراین، وقتی پای یک‌عمر معاملات واقعی به وسط می‌آید، نمی‌توانند از این فرصت استفاده کنند. آن‌ها علاقه‌ای به ریسک کردن ندارند؛ زیرا آموخته‌اند که به‌سختی کار کنند، بیشترین مالیات را بپردازند و درعین‌حال کلی هم بدهی داشته باشند.

همان‌طور که در ابتدای این فصل گفتم، مهم‌ترین قانون، دانستن تفاوت بین یک دارایی و بدهی است. وقتی متوجه این مسئله شدید، باید تمام تلاشتان را برای خرید دارایی‌های درآمدزا به کار گیرید. این بهترین روش برای ورود به مسیر ثروتمند شدن است. به این کار ادامه دهید و مطمئن باشید بر ستون دارایی‌تان افزوده خواهد شد. دقت کنید بدهی‌ها و مخارجتان پایین بماند. این امر کمک می‌کند تا پول بیشتری را برای افزودن به ستون دارایی در اختیار داشته باشید. به‌زودی، پایه‌ی دارایی‌هایتان آن‌قدر زیاد خواهد شد که بتوانید به سرمایه‌گذاری‌های بسیار عظیم دست بزنید، سرمایه‌گذاری‌هایی که صد درصد سود را به شما بازخواهد گرداند. سرمایه‌گذاری‌هایی که هر پنج دلارش، یک میلیون دلار یا بیشتر بازگشت خواهد داشت. سرمایه‌گذاری‌هایی که اقشار متوسط آن را بسیار خطرناک می‌دانند.

در حقیقت، سرمایه‌گذاری خطرناک نیست. دلیل اینکه معمولاً آن را بسیار خطرناک می‌دانند، فقدان نبوغ مالی اشخاص است که خود ناشی از نبود سواد مالی است.

اگر شما هم به آنچه اکثر مردم جامعه انجام می‌دهند عمل کنید، تصویر زیر را خواهید داشت:



تلاش‌های کاری شما به عنوان یک کارمند که صاحب خانه نیز هستید، عمدتاً به شرح زیر است:

1- **برای دولت کار می‌کنید:** دولت سهم خود را از حقوق شما کسر می‌کند، حتی پیش از آنکه خود آن را ببینید. هرچه سخت‌تر کار کنید، دولت میزان مالیات‌ها را هم بالاتر می‌برد. اکثر افراد از ژانویه تا ماه می را فقط برای دولت کار می‌کنند.

2- **برای شخص دیگری کار می‌کنید:** اکثر افرادی که به خاطر حقوق کار می‌کنند، در حقیقت، باعث ثروتمندتر شدن مالکان یا سهامداران دیگر می‌شوند. تلاش‌ها و موفقیت‌های شما به موفقیت و بازنشستگی کارفرما کمک بسیاری می‌کند.

3- **برای بانک کار می‌کنید:** پس از مالیات‌ها، بزرگ‌ترین هزینه‌ی بعدی شما معمولاً بدهی وام و کارت‌های اعتباری تان است. مشکل این است که با سخت کار کردن، سهم هر یک از این سه مورد بیشتر خواهد شد. لازم است که یاد بگیرید چگونه از تلاش‌های روزافزون به نفع خود و خانواده‌تان بهره ببرید.

وقتی تصمیم گرفتید بر کارتان تمرکز کنید، هدف‌تان را چگونه مشخص می‌کنید؟ اکثر مردم شغلشان را حفظ می‌کنند و با تکیه بر حقوقشان می‌خواهند به سرمایه‌گذاری بپردازند، اما وقتی دارایی‌شان افزایش یافت، چگونه میزان موفقیتشان را محاسبه می‌کنند؟ چه زمان شخصی می‌فهمد متمول شده است؟ همان‌طور که تعاریف خودم را برای دارایی و بدهی داشتم، برای تمول و مکنت هم تعریفی خاص دارم.

درواقع، این تعریف را از مردی به نام بوک منیستر فولر یاد گرفته‌ام. برخی به او «شارلاتان» و برخی «نابغه‌ی زنده» گفته‌اند. سال‌ها قبل او تمام معماران معروف را به استخدام خود درآورد؛ زیرا در سال ۱۹۶۱ به خاطر ورزشگاه ژئوفیزیک، تقاضای جواز ثبت اختراع کرده بود؛ اما فولر در پرسشنامه استخدامی‌اش سؤالاتی راجع به ثروت مطرح کرده بود. در نظر اول کمی گیج‌کننده به نظر می‌رسیدند، اما پس از کمی مطالعه، کم‌کم معنا می‌یافت: «ثروت توانایی انسان برای زنده ماندن در روزهای بی‌شماری است که پیش رو دارد...» یا «اگر شخصی همین امروز دست از کار بکشد تا چند وقت دیگر قادر به ادامه‌ی زندگی خواهد بود؟» این تعریف برخلاف دارایی خالص (تفاوت بین دارایی‌ها و بدهی‌ها که معمولاً شامل اشیای متفرقه‌ی گران قیمت و نظراتی در خصوص ارزش اشیا است) امکان ارزیابی کاملاً صحیح را فراهم می‌سازد. اکنون می‌توانم به ارزیابی خود بپردازم و دقیقاً بدانم که در کجای مسیر دستیابی به هدفم یعنی «استقلال مالی» قرار دارم.

دارایی خاص غالباً شامل دارایی‌هایی می‌شود که درآمدزا نیستند؛ مثل اجناسی که خریداری شده، اما در حال حاضر بلااستفاده‌اند؛ اما ثروت به این می‌پردازد که پول شما چه مقدار پول خلق می‌کند؟ که این امر همان ارزیابی توان مالی شماست.

درواقع، ثروت؛ میزان پول نقد شما در ستون دارایی‌ها، در مقایسه با ستون هزینه‌هاست.

بگذارید مثالی بزنم:

فرض کنیم پول در گردش ستون دارایی من هزار دلار در ماه و هزینه ماهانه‌ام دو هزار دلار است. پس ثروت من کجاست؟

اجازه دهید به تعریف بوک منیستر فولر برگردیم. از تعریف او یعنی «چند روز می‌توانم از لحاظ مالی طاقت بیاورم؟» استفاده می‌کنیم. یک ماه سی روزه را در نظر بگیرید. با توجه به این تعریف، پول من فقط برای نصف ماه کافی خواهد بود.

اگر گردش پول ماهانه‌ی من در ستون دارایی به دو هزار دلار برسد، آن موقع من فردی متمول محسوب می‌شوم، ولی هنوز ثروتمند نشده‌ام. اکنون درآمدی دارم که ناشی از دارایی‌هایم است و تمامی مخارج ماهانه‌ام را تأمین می‌کند. اگر بخواهم مخارجم را افزایش دهم، باید بر نقدینگی دارایی‌ام بیفزایم تا سطح ثروتم حفظ شود. توجه داشته باشید که این امر از آنجا ناشی می‌شود که من دیگر به حقوقم وابسته نیستم. به عبارت دیگر، من بر ساختن ستون دارایی‌ام تمرکز کرده و موفق شده‌ام. ستونی که مرا از لحاظ مالی مستقل ساخته است و اگر همین امروز کارم را رها کنم، درآمد ناشی از دارایی‌هایم قادر خواهد بود مخارج ماهانه‌ام را تأمین کند.

هدف بعدی من کسب اضافه پولی است که از سرمایه‌گذاری مجدد در ستون دارایی‌ها به دست می‌آید. هرچه پول بیشتری به ستون دارایی‌هایم برود، ستون دارایی‌هایم بیشتر رشد خواهد کرد و هرچه دارایی‌ام بیشتر شود، درآمد نیز بیشتر خواهد شد و مادامی که مخارجم را پایین‌تر از این درآمد نگه دارم، ثروتمندتر خواهم شد؛ آن‌هم با درآمدی بیشتر از میزانی که مربوط به کار یدی است.

هرچه این سرمایه‌گذاری‌های مجدد ادامه یابد، من هم در مسیر ثروتمند شدن خواهم بود. تعریف حقیقی «ثروتمند» بسته به نظر بیننده است. شما هرگز نمی‌توانید بیش‌ازحد ثروتمند باشید.

فقط این فرمول ساده را به یاد بسپارید:

ثروتمند، دارایی می‌خرد. فقیر فقط مخارج دارد.

اقشار متوسط به خرید بدهی‌هایی می‌پردازند که در نظرشان دارایی است. پس من چگونه به کار خود اهمیت دهم؟ پاسخ چیست؟ صحبت‌های مؤسس مک‌دونالد را در فصل بعد می‌شنویم.

فصل چهارم: درس سوم - به کار خود اهمیت دهید.

در سال ۱۹۷۴ از ری کروک، مؤسس رستوران‌های زنجیره‌ای مک‌دونالد خواسته شد تا برای دانشجویان دوره‌ی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دانشگاه تگزاس در شهر آستین سخنرانی کند. یکی از دوستان صمیمی من، کیت کانینگهام، دانشجوی آن کلاس بود. پس از یک سخنرانی مؤثر و الهام بخش، کلاس خاتمه یافت و دانشجویان از ری خواستند که دعوت آن‌ها را برای صرف چای بپذیرد. ری با خوشرویی پذیرفت. او از اعضای گروه که در حال نوشیدن چای بودند، پرسید: «به نظر شما من چه کار می‌کنم؟»

به گفته‌ی کیت در این لحظه همه‌ی بچه‌ها خندیدند؛ زیرا دانشجویان فکر می‌کردند ری دارد سربه سرشان می‌گذارد.

هیچ‌کس پاسخ نداد. ری دوباره سؤالش را تکرار کرد: «به نظر شما من به چه حرفه‌ای مشغول هستم؟»

دانشجویان دوباره خندیدند. سرانجام، فردی شجاع فریاد زد: «ری، مگر کسی هم در این دنیا هست که نداند حرفه‌ی شما همبرگرسازی است؟»

ری با دهان بسته خندید: «همان‌طور که حدس می‌زدم پاسخ دادید.» او مکثی کرد و سپس بلافاصله گفت: «خانم‌ها و آقایان، حرفه‌ی من همبرگرسازی نیست. کار اصلی من مستغلات است.»

کیت گفت ری زمانی مناسب را برای توضیح نقطه‌نظر خود انتخاب کرده بود. ری می‌دانست که تمرکز اصلی حرفه‌اش فروش مجوز تولید همبرگر است، اما آنچه هرگز از دیده‌ی او پنهان نمانده بود، موقعیت شعبه‌های همبرگر فروشی‌اش بود. او می‌دانست که مستغلات و موقعیت آن مهم‌ترین عامل موفقیت هر شعبه است. کسانی که مجوز تولید را می‌خریدند، در حقیقت، هزینه‌ی زمین واحد تولیدی را نیز به شرکت کروک می‌پرداختند.

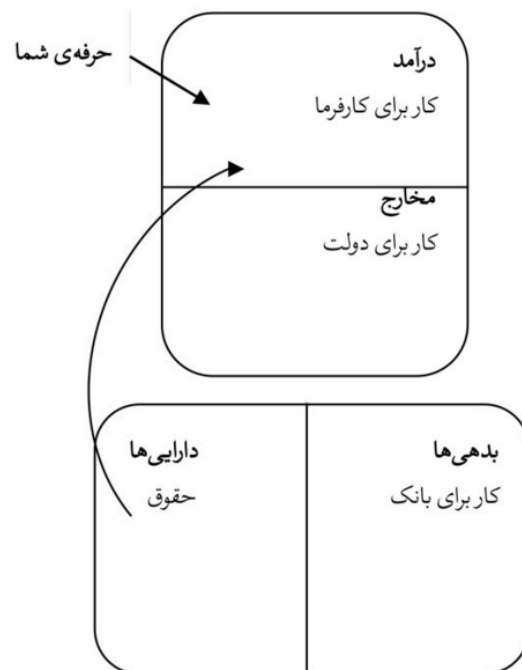
امروزه، مک‌دونالد بزرگ‌ترین مالک مستغلات در دنیاست و حتی بیشتر از کلیسای کاتولیک زمین دارد. به عبارت دیگر، مک‌دونالد در حال حاضر بهترین چهارراه‌ها و حاشیه‌های خیابان‌ها را در آمریکا همچون مناطق دیگر جهان به خود اختصاص داده است.

فصل پیش با نموداری پایان یافت که نشان می‌داد اکثر مردم برای دیگران کار می‌کنند، نه برای خودشان. آن‌ها در وهله‌ی اول برای صاحبان شرکت، سپس برای دولت (از طریق پرداخت مالیات) و سرانجام نیز برای بانک‌ها به منظور پرداخت اقساط وام‌هایشان کار می‌کنند.

به هنگام جوانی، مک‌دونالدی اطراف ما وجود نداشت، با وجود این پدر ثروتمندم وظیفه‌ی خود می‌دانست که همان درسی را به من و مایک آموزش دهد که سال‌ها بعد ری کروک در دانشگاه تگزاس برای دانشجویان بیان کرد. سومین قانون ثروتمند شدن این است: «به کار خود اهمیت بده.»

مشکلات مالی غالباً نتیجه‌ی مستقیم یک عمر کار مستمر برای دیگران است. بسیاری از افراد در پایان روزهای کاری‌شان هیچ چیز نخواهند داشت.

باز یک تصویر به هزاران حرف می‌ارزد. در این جا نموداری از وضعیت درآمد و ترازنامه‌ای آمده است که به بهترین وجه، نصیحت ری کروک را تأیید می‌کند.



نظام آموزشی متداول ما بر این اصل استوار است که جوانان را با افزایش مهارت‌های تحصیلی، آماده‌ی به دست آوردن شغلی مناسب سازد. بدین ترتیب، زندگی آن‌ها پیرامون حقوق یا همان طور که قبلاً گفتیم، ستون درآمدشان می‌چرخد.

آن‌ها پس از کسب مهارت‌های تحصیلی معمولی، سعی می‌کنند مدارج بالای تحصیلی را طی کنند تا بر توانایی‌های تخصصی‌شان افزوده شود. آن‌ها آموزش می‌بینند تا مهندس، دانشمند، آشپز، افسر پلیس، هنرمند، نویسنده و ... شوند. این مهارت‌های تخصصی به آن‌ها این امکان را می‌دهد که جذب نیروی کار شوند و برای پول کار کنند.

بین تخصص و کار شما تفاوت زیادی هست. گاهی از مردم می‌پرسم: «کار شما چیست؟» و آن‌ها پاسخ می‌دهند: «من یک بانکدار هستم.» بعد می‌پرسم آیا صاحب یک بانک هستید؟ و آن‌ها معمولاً می‌گویند: «نه، فقط آنجا کار می‌کنم.»

در این حالت آن‌ها تخصص خود را با کارشان اشتباه گرفته‌اند. تخصص آن‌ها ممکن است بانکداری باشد، اما بازهم به کار شخصی نیاز دارند. ری کروک تفاوت بین تخصص و کارش را می‌دانست. تخصص او همیشه ثابت بود؛ او یک فروشنده بود. زمانی فروشنده‌ی مخلوط کن بود که با آن میلک شیک درست می‌کردند و بعد به فروش همبرگر روی آورد؛ اما در همان زمان که همه فکر می‌کردند تخصص او فروش همبرگر است، کار او درواقع جمع‌آوری مستغلات درآمدزا بود.

یکی از مشکلات مدارس ما این است که افراد معمولاً همانی می‌شوند که درسش را خوانده‌اند؛ بنابراین، اگر مثلاً درس آشپزی خوانده باشی، سرآشپز خواهی شد؛ اگر حقوق خوانده باشی، وکیل؛ و اگر در رشته‌ی مکانیک تحصیل کرده باشی، مهندس مکانیک خواهی شد. اشتباه این نظام آموزشی این است که بسیاری از مردم از کار شخصی‌شان غافل می‌شوند. آن‌ها تمام عمرشان را صرف اهمیت دادن به کار دیگران و ثروتمند کردن آن‌ها می‌کنند.

برای اینکه از لحاظ مالی در امان باشید، باید به کار خود توجه کنید. کار شما حول ستون دارایی‌تان می‌چرخد که برخلاف ستون درآمدهاست. همان‌طور که گفته شد قانون اول دانستن تفاوت بین دارایی و بدهی و تلاش برای خرید دارایی است.

فرد ثروتمند بر ستون دارایی‌اش تمرکز می‌کند و دیگران بر ستون درآمدهایشان. به همین علت است که غالباً سخنانی از این دست می‌شنویم: «به اضافه حقوق نیاز دارم»، «قصد دارم اضافه کاری کنم»، «شاید کار دومی پیدا کنم»، «ظرف دو هفته این کار را رها خواهم کرد، چون شغلی با حقوق بیشتر یافته‌ام.» در برخی از محافل حرف‌هایی از این دست به راحتی شنیده می‌شود. شما سخنان ری کروک را می‌شنوید، اما بازهم به کار خود اهمیت نمی‌دهید؛ زیرا آن‌ها نیز بر ستون درآمد تمرکز کرده‌اند و فقط زمانی به انسان کمک می‌کنند که او از لحاظ مالی در امان باشد و بتواند پول اضافی‌اش را به خرید دارایی‌هایی اختصاص دهد که درآمدزا هستند.

علت مهمی که اکثر مردم فقیر و اقشار متوسط از نظر مالی محافظه کارانه عمل می‌کنند، یا می‌گویند که نمی‌توانند ریسک کنند، این است که فاقد سواد مالی هستند، به همین دلیل مجبورند به مشاغلشان بچسبند و ریسک نکنند.

وقتی تعدیل نیرو آغاز شد، میلیون‌ها کارگر دریافتند بزرگ‌ترین دارایی آن‌ها، منزلشان، از آن‌ها بهره‌کشی می‌کند. این دارایی همراه برایشان هزینه‌ای دربرداشت. دیگر دارایی آن‌ها یعنی اتومبیلشان نیز هزینه‌های فراوان دیگری را می‌تراشید. چوب‌های گلف هزار دلاری هم که در پارکینگ خانه خاک می‌خورد، دیگر ارزش قبل را نداشت. در حقیقت، بدون یک شغل مطمئن آن‌ها چیزی نداشتند که به آن اعتماد کنند و آنچه به نظرشان دارایی محسوب می‌شد، دیگر نمی‌توانست آن‌ها را از بحران مالی نجات دهد.

فرض کنید اکثر ما یک‌بار هم شده، تقاضانامه‌ی اعتباری بانک را برای خرید یک‌خانه با اتومبیل پرکرده باشیم. نگاه کردن به بخش دارایی خالص آن‌همیشه جالب‌توجه بوده است؛ زیرا عملیات بانکداری و حسابداری متداول این امکان را می‌دهد که آن‌ها را به منزله‌ی دارایی به حساب آورد.

روزی برای دریافت وام به بانک مراجعه کردم. از آنجا که موقعیت مالی‌ام چندان مناسب نبود، تصمیم گرفتم چوب‌های جدید گلف، کلکسیون‌های هنری، کتاب‌ها، استریو، تلویزیون، لباس‌های ارمنی، ساعت مچی، کفش و دیگر اموال شخصی‌ام را برای افزایش ستون دارایی‌هایم بدان اضافه کنم. باوجوداین تقاضای وامم رد شد؛ زیرا بیش از اندازه در سرمایه‌ام مستغلات داشتم. درواقع، برای کمیته‌ی اعطای وام، دیدن اینکه من پول زیادی بابت آپارتمان‌هایم به دست می‌آورم، خوشایند نبود. آن‌ها فقط می‌خواستند بدانند که چرا من هم مثل بقیه شغلی معمولی یا حقوقی ثابت ندارم؟ آن‌ها درباره‌ی لباس‌های ارمنی، چوب‌های گلف و کلکسیون هنری‌ام هیچ سوالی نپرسیدند. اگر شما خود را با خصوصیات استاندارد هماهنگ نکنید، زندگی گاهی اوقات خیلی سخت می‌شود.

هر وقت کسی به من می‌گوید که دارایی خالصش یک میلیون دلار یا صد هزار دلار یا از این قبیل است، ناخودآگاه عضلاتم جمع می‌شود، زیرا ارزش خالص دارایی را نمی‌توان به همین راحتی به دست آورد. یکی از دلایل عمده‌ای که سبب می‌شود رقم دقیق ارزش خالص دارایی مشخص نباشد، این است که وقتی دارایی‌هایتان را می‌فروشید، برای هر سودی که می‌کنید، ناچارید مالیات پرداخت کنید.

بسیاری از مردم وقتی با کمبود درآمد مواجه می‌شوند، خود را گرفتار مشکلات مالی عمیق‌تری می‌کنند. برای افزایش نقدینگی، آن‌ها دارایی‌هایشان را می‌فروشند. در ابتدا، آن را چند درصد پایین‌تر از قیمتی می‌فروشند که در ترازنامه‌ی شخصی‌شان آمده یا اگر هم سودی در فروش آن‌ها بود، برایش مالیات پرداخت می‌کنند؛ بنابراین، دولت دوباره سهم خود را از این سود دریافت می‌کند و باعث کاهش میزان پول باقی‌مانده برای پرداخت بدهی می‌شود. به این دلیل است که می‌گویم ارزش دارایی خالص هر شخص غالباً کمتر از آنی است که فکرش را می‌کند.

به کار شخصی‌تان اهمیت دهید و شغل روزانه‌تان را حفظ کنید؛ اما شروع کنید به خرید دارایی‌های واقعی نه بدهی یا خرت‌وپرت‌های شخصی که به محض بردن به خانه دیگر ارزش واقعی ندارند. یک اتومبیل جدید زمانی که از شرکت بیرون بیاید، بهایش حدود ۲۵ درصد از قیمت اولیه، پایین‌تر می‌آید، بنابراین یک دارایی حقیقی نیست، حتی اگر بانکدارتان اجازه دهد که نامش را در ستون دارایی‌هایتان بنویسید. چوب گلف ۴۰۰ دلاری

من که از تیتانیوم ساخته شده بود، بعد از اولین ضربه‌ی محکم، ۱۵۰ دلار از ارزشش کاسته شد.

بهترین راه حل برای بهبود وضعیت مالی بزرگسالان، پایین نگه داشتن مخارج، کاهش بدهی‌ها و ساختن زیربنایی از دارایی‌های ثابت است؛ اما برای جوانانی که هنوز خانه را ترک نکرده‌اند، ضروری است که والدینشان تفاوت بین دارایی و بدهی را برایشان توضیح دهند. اجازه دهید فرزندان شما ساختن ستون دارایی ثابت را قبل از ترک خانه، ازدواج، خرید خانه و بچه دار شدن شروع کنند؛ یعنی پیش از اینکه مجبور شوند به خاطر درگیر شدن در موقعیت های مالی پرمخاطره به یک شغل چنگ زنند و همه چیز را با کارت‌های اعتباری بخرند.

من زوج‌های جوان زیادی را دیده‌ام که بعد از ازدواج خود را به دام چنان مشکلاتی انداخته‌اند که حتی به آن‌ها اجازه نمی‌دهد در واپسین سال‌های کاری خود از شر بدهی‌هایش خلاص شوند.

اکثر مردم درست وقتی که آخرین فرزندشان خانه را ترک می‌کند، تازه متوجه می‌شوند که به حد کافی پس‌انداز برای بازنشستگی ندارند و تازه تلاش آن‌ها برای پس‌انداز مبلغی پول آغاز می‌شود؛ به همین علت است که چنین والدینی با شروع مسئولیت‌های جدید، از پا درمی‌آیند.

خب، حال کسب چه نوع از دارایی‌هایی را می‌توانم به شما و فرزندان‌تان پیشنهاد کنم؟ در دنیای من، دارایی‌های واقعی به چند طبقه‌ی مختلف دسته‌بندی می‌شوند:

1- کارهایی که به حضور من نیاز نداشته باشد. من مالک آن هستم، اما دیگران آن را اداره می‌کنند. اگر خودم مجبور به کار در آنجا باشم، دیگر نمی‌توانم از آن با عنوان «کار» یاد کرد، زیرا شغل من محسوب می‌شود.

2- سهام

3- اوراق قرضه

4- شرکت‌های تعاونی سرمایه‌گذاری

5- مستغلات درآمدزا

6- سفته

7- امتیازات ناشی از دارایی‌های معنوی مثل حق امتیاز موسیقی، کتاب‌ها و حق انحصاری

8- هر چیز دیگری که باارزش و درآمدزا باشد و بازار فروش پرونقی داشته باشد.

در جوانی، پدر تحصیل کرده‌ام مرا به یافتن کاری بی خطر تشویق می‌کرد. از سوی دیگر پدر ثروتمند مرا ترغیب می‌کرد که به کسب دارایی‌های دلخواهم بپردازم. او می‌گفت: «اگر به چیزی علاقه‌مند نباشی، از آن مراقبت نخواهی کرد.»

من به خرید مستغلات پرداختم؛ زیرا عاشق ساختمان و زمین بودم. عاشق خریدن آن‌ها می‌توانستم تمام روز را به تماشای آن‌ها بنشینم. حتی مشکلات هم با تمام سختی‌هایش نتوانستند علاقه‌ام به مستغلات را تغییر دهند؛ اما افرادی که از ملک و املاک متنفرند، نباید اقدام به خرید آن بکنند.

علاوه براین، من عاشق سهام شرکت‌های کوچک به‌ویژه از نوع تازه تأسیس هستم، چون یک کارآفرین هستم، نه کارمند یک شرکت. در سال‌های آغازین، در شرکت‌هایی مثل اداره‌ی استاندارد نفت کالیفرنیا، نیروی تفنگداران دریایی آمریکا و شرکت زیراکس مشغول به کار بودم. باید اعتراف کنم که از کار در این شرکت‌ها لذت برده‌ام و خاطرات زیادی هم دارم؛ اما مطمئنم که برای کارمندی ساخته نشده‌ام. من همیشه تأسیس شرکت و نه اداره‌ی آن را دوست داشته‌ام، بنابراین بیشتر سهام‌هایم را معمولاً از شرکت‌های کوچک خریداری می‌کنم و گاهی حتی خودم شرکتی تأسیس می‌کنم و بعد آن را عمومی می‌کنم.

از طرف دیگر، باید بگویم بخت و اقبال در اوراق بهادار نهفته است و من عاشق این بازی هستم. واقعیت این است که بیشتر افراد از شرکت‌های کم سرمایه در هراسند و آن‌ها را پرخطر می‌دانند، اما اگر شما به آن سرمایه‌گذاری علاقه‌مند باشی، آن را بفهمی و بازی را بشناسی، خطرش به حداقل خواهد رسید. با استراتژی سرمایه‌گذاری من در شرکت‌های کوچک، یک ساله موجودی‌اش تمام می‌شود، اما استراتژی من درباره‌ی مستغلات با خرید مستغلات کوچک‌تر شروع شده، سپس با فروش آن‌ها برای خرید مستغلات بزرگ‌تر ادامه

می‌یابد. بدین ترتیب، پرداخت مالیاتی که بر سود آن‌ها تعلق می‌گیرید، به تعویق می‌افتد. این امر اجازه می‌دهد که ارزش آن به‌طور شگرف بالا رود. من معمولاً مستغلات را کمتر از هفت سال نگاه می‌دارم.

سال‌ها حتی زمانی که با تفنگداران نیروی دریایی و شرکت زیراکس کار می‌کردم، به گفته‌های پدر ثروتمندم گوش می‌کردم؛ یعنی کار روزانه‌ام را حفظ کرده، به فکر کار شخصی‌ام هم بودم. در ستون دارایی‌ام فعال بودم و به معاملاتی مستغلات و سهام‌های کوچک می‌پرداختم. پدر ثروتمند هم همیشه بر اهمیت سواد مالی تأکید داشت. هرچه در فهم امور حسابداری و مدیریت مالی خبره‌تر می‌شدم، در تجزیه و تحلیل سرمایه‌ها و در نهایت، آغاز تأسیس شرکت خصوصی خود نیز بهتر عمل می‌کردم.

من هرگز کسی را تشویق نمی‌کنم که یک شرکت تأسیس کند، مگر اینکه واقعاً خودش نیز چنین تصمیمی داشته باشد؛ چون چیزهایی که راجع به اداره‌ی یک شرکت می‌دانم باعث می‌شود هرگز چنین کاری را برای کسی آرزو نکنم. گاهی مردم نمی‌توانند کاری برای خود دست‌وپا کنند و تأسیس یک شرکت را راه‌حل آن می‌یابند. این موارد نادر معمولاً موفق نمی‌شوند. از هر ده شرکت تازه تأسیس، نه شرکت در پنج سال اول ورشکست می‌شود و از میان آن‌هایی که پنج سال اول را پشت سر گذاشته‌اند، چهار شرکت دیگر نیز سرانجام ورشکست می‌شوند؛ بنابراین در صورتی که واقعاً در آرزوی مالکیت یک شرکت هستید، این کار را به شما پیشنهاد می‌کنم. در غیر این صورت کار روزانه‌تان را حفظ کنید و به فکر کار شخصی‌تان باشید.

وقتی می‌گویم به فکر کار شخصی خود باشید، منظورم این است که ستون دارایی خود را به شدت حفظ کنید. وقتی یک دلار به آن راه یافت، هرگز اجازه‌ی خروج از آن را ندهید. این‌گونه فکر کنید که هر زمان یک دلار به ستون دارایی وارد شد، آن یک دلار در حکم کارمند شماست. بهترین نکته درباره‌ی پول این است که می‌تواند ۲۴ ساعته کار می‌کند و تا نسل‌ها نیز این عمل ادامه یابد. کار روزانه‌تان را حفظ کنید. کارمندی سخت‌کوش و خوب باشید و به ساختن ستون دارایی خود بپردازید.

تنها وقتی نقدینگی شما رشد کرد، می‌توانید کالاهای تجملی محبوبتان را بخرید. تفاوت آشکار بین ثروتمند و بی‌پول با اقشار متوسط این‌گونه است: ثروتمند در انتها اشیای

تجملی می‌خرد، اما فقیر و اقشار متوسط از اول سعی در خرید آن‌ها دارند. آن‌ها غالباً به خرید اقلامی چون خانه‌ی بزرگ، الماس، خز، جواهرآلات یا کشتی می‌پردازند تا خود را ثروتمند جلوه دهند. آن‌ها از این طریق به ظاهر ثروتمند نشان می‌دهند، اما درواقع بیشتر غرق در بدهی کارت‌های اعتباری خود هستند؛ اما ثروتمندان کهنه کار ابتدا ستون دارایی‌شان را می‌سازند، سپس دارایی‌شان را می‌سازند و بعد با درآمد ناشی از این ستون، به خرید کالاهای تفریحی می‌پردازند و به عکس، فقرا و اقشار متوسط جامعه، کالاهای تجملی را با ریختن عرق و به بهای خون و ارثیه‌ی فرزندانشان می‌خرند.

لذت واقعی در دریافت پاداش بابت سرمایه‌گذاری بر یک دارایی واقعی و رشد آن است. برای مثال، وقتی من و همسرم از طریق خانه‌هایمان پول اضافی به دست آوردیم، همسرم یک مرسدس خرید. این کار فشاری تحمل‌ناپذیر بر ما وارد نکرد، زیرا این آپارتمان بود که بنز را برای همسرم خریده بود؛ اگرچه او مجبور شد به خاطر آن چهار سال منتظر بماند تا اوراق بهادار سرمایه‌گذاری شده بر این مستغلات رشد یابد و برای خرید این اتومبیل تولید پول مازاد بکند؛ اما این لذت یعنی داشتن مرسدس پاداشی حقیقی بود؛ زیرا او ثابت کرد که می‌داند چگونه ستون دارایی‌اش را افزایش دهد. آن اتومبیل اکنون برای او بسیار با معناتر از دیگر اتومبیل‌های گران‌بهاست؛ زیرا برای به دست آوردن آن از نبوغ مالی خود بهره گرفته است. آنچه غالب مردم انجام می‌دهند این است که بی‌اراده بیرون می‌روند و توسط کارت‌های اعتباری اتومبیل جدید یا دیگر وسایل تجملاتی می‌خرند. آن‌ها احساس خستگی و کسالت می‌کنند و فقط به دنبال یک اسباب بازی جدید هستند. خرید یک وسیله‌ی تجملی با کارت اعتباری سبب می‌شود که انسان زود یا دیر از آن متنفر شود، چون بدهی ناشی از آن مشکلات مالی فراوانی ایجاد می‌کند.

سرانجام، پس‌ازاینکه مدت‌زمانی را به سرمایه‌گذاری پرداختید و توانستید کسب‌وکار شخصی خود را بنا کنید، آنگاه برای افزودن رابطه‌ی جادویی، یعنی بزرگ‌ترین راز ثروتمندان، آماده خواهید بود. آن رابطه رازی است که ثروتمندان را جلوتر از دیگران قرار می‌دهد و پاداشی است که در انتهای راه به خاطر تلاش در صرف زمان و اهمیت دادن به کار شخصی خود، نصیبتان می‌شود.

فصل پنجم: درس چهارم - تاریخچه‌ی مالیاتها و قدرت شرکت‌های سهامی

به یاد دارم در مدرسه، داستان رابین هود و دوستانش را برای ما تعریف می‌کردند. معلم ما فکر می‌کرد این داستان، حکایتی فوق العاده از قهرمان افسانه‌ای کوین کاستنر است که تلاش می‌کرد با دزدی از ثروتمندان به فقرا کمک کند.

زمان رابین هود مدت‌هاست که گذشته، اما پیروانش همچنان زنده‌اند. گهگاه می‌شنوم که مردم می‌گویند: «چرا ثروتمندان برای فلان چیز مالیات نمی‌پردازند؟» یا «ثروتمندان باید مالیات بیشتری بپردازند و آن را به فقرا بدهند. درواقع، این‌ها همان ایده‌ی رابین هود یعنی «گرفتن از ثروتمندان و دادن به فقرا» است که خود بیشترین صدمات را به فقرا و اقشار متوسط وارد می‌سازد. دلیل اینکه طبقات متوسط همواره بیشترین مالیات را می‌پردازند، وجود همین طرز فکر رابین هودی است.

واقعیت این است که این ثروتمندان نیستند که مالیات می‌پردازند، بلکه اقشار متوسط جامعه هستند که برای فقرا مالیات می‌دهند، به‌ویژه افراد تحصیل‌کرده‌ای که درآمد بالاتری دارند.

بار دیگر برای فهم کامل چگونگی این قضیه لازم است نگاهی به دورنمای تاریخی آن بیندازیم. در ابتدا، لازم است نگاهی به تاریخ مالیات‌ها بیندازیم. پدر تحصیل‌کرده‌ی من کارشناس تاریخ آموزش و پرورش بود و پدر ثروتمندم خود را کارشناس تاریخچه‌ی مالیات می‌نامید.

پدر ثروتمند به من و مایک توضیح داد که در انگلیس و آمریکا اساسا مالیاتی وجود نداشت. گهگاه مالیات‌هایی موقتی وضع می‌شد تا هزینه‌ی جنگ‌ها پرداخته شود. بدین منظور شاه یا رئیس‌جمهور با انتشار اعلامیه‌ای از مردم می‌خواست تا در این امر مشارکت کنند. در انگلیس برای جنگ علیه ناپلئون در سال‌های ۱۷۹۹ الی ۱۸۱۶ مالیات‌هایی وضع شد و در آمریکا، نیز مالیات‌هایی بابت هزینه‌های جنگ جهانی در سال‌های ۱۸۶۱ الی ۱۸۶۵ از مردم گرفته شد.

در سال ۱۸۷۴، انگلیس مالیات بر درآمد را برای شهروندانش به‌صورت قانونی همیشگی درآورد و در سال ۱۹۱۳، در ایالات‌متحده‌ی آمریکا قانون مالیات بر درآمد به‌صورت شانزدهمین اصلاحیه‌ی قانون اساسی پذیرفته شد.

در آن زمان آمریکایی ها با مالیات به شدت مخالف بودند. این امر به دلیل مالیات هنگفت وضع شده بر چای بود که به تشکیل مجلس معروف چای در بوستون هاربور انجامید؛ واقعه‌ای که باعث جنگی انقلابی شد. حدود پنجاه سال طول کشید تا در انگلیس و آمریکا ایده‌ی مالیات بر درآمد به صورت دائمی در اذهان جامعه پذیرفته شد.

تاریخ قادر به آشکار ساختن این نیست که هردوی این مالیات‌ها در ابتدا فقط علیه ثروتمندان وضع می‌شد و همین نکته بود که پدر ثروتمندم می‌خواست من و مایک متوجهش شویم. او توضیح داد که ایده‌ی وضع مالیات فقط با شعار «کمک به فقرا و اقشار متوسط» توانست پذیرش اکثریت را به دست بیاورد و آن شعار این بود که: «مالیات فقط برای تنبیه ثروتمندان وضع شده است.» این‌گونه بود که توده‌های مردم به این قانون رأی دادند و مالیات قانونی شد. در ابتدا، قصد آن تنبیه ثروتمندان بود، اما درواقع به تنبیه بسیاری از آنانی که به ایجاد آن رأی داده بودند، یعنی فقرا و طبقه متوسط جامعه انجامید.

پدر ثروتمند می‌گفت: «از وقتی دولت مزه‌ی پول را چشید، اشتهايش قوت گرفت. من و پدر شما کاملاً برعکس هم هستیم. او بوروکرات است و من یک سرمایه‌دار. ما هر دو حقوق می‌گیریم، اما موفقیت‌هایمان با دو رفتار کاملاً متفاوت ارزیابی می‌شود. او حقوق می‌گیرد، آن را خرج می‌کند و انسان‌های بیشتری را استخدام می‌کند. هرچه بیشتر خرج کرده و عده‌ی بیشتری را استخدام کند، تشکیلاتش بزرگ‌تر می‌شود. در دولت هرچه تشکیلات بزرگ‌تر باشد، احترام آدمی بیشتر است. در صورتی‌که در تشکیلات ما هرچه افراد کمتری استخدام کنیم و کمتر پول خرج کنیم، بیشتر مورد احترام سرمایه‌گذاران دیگر هستیم؛ به این دلیل است که کارمندان دولت را دوست ندارم. آن‌ها اهدافی متفاوت با اکثر تجار دارند. بدین ترتیب، هرچه دولت بزرگ‌تر شود، برای حمایت از خود به مالیات‌های بیشتری نیاز خواهد داشت.»

پدر تحصیل‌کرده‌ی من صادقانه معتقد بود که دولت باید به مردم کمک کند. او عاشق جان. اف. کندی و به‌خصوص ایده‌ی «جمعیت صلح» او بود. او چنان به این ایده عشق می‌ورزید که هم او و هم مادرم برای تربیت داوطلبان این جمعیت که عازم مالزی، تایلند و فیلیپین بودند، بسیار کوشیدند. او همیشه درصدد ایجاد کمک‌های اضافی و افزایش

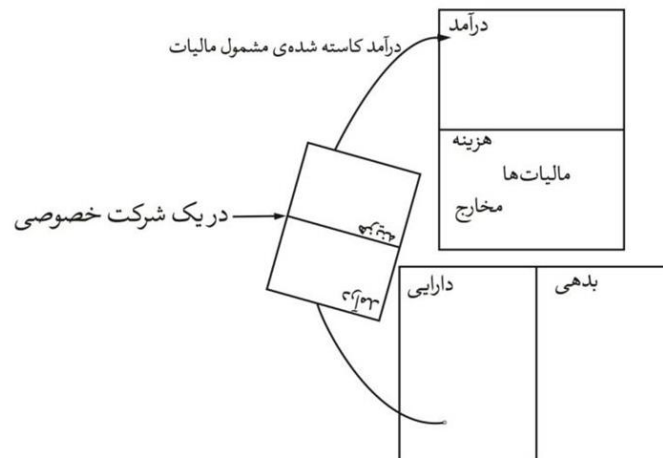
بودجه برای استخدام افراد بیشتر در دو شغل تخصصی خود، یعنی بخش آموزش و جمعیت صلح، بود.

از وقتی تقریباً ده سال داشتم، بارها از پدر ثروتمندم می‌شنیدم که کارمندان دولت دزدانی تنبل هستند، درحالی‌که پدر فقیرم ثروتمندان را حقه‌بازانی حریص می‌خواند که می‌بایست مالیات بیشتری بپردازند. هر دو نظر، نکات باارزشی داشتند. خیلی سخت بود که برای بزرگ‌ترین سرمایه‌دار شهر کارکنی و سپس به خانه‌ای برگردی که پدر خانه از رؤسای برجسته‌ی دولت است. کار آسانی نبود که بدانم حرف کدامیک را باید باور کنم.

باوجوداین، وقتی تاریخچه‌ی مالیات‌ها را مطالعه می‌کنی، دورنمایی جالب‌توجه می‌بینی. همان‌طور که گفتم راه مالیات‌ها فقط به این دلیل هموار شد که توده‌ی مردم به نظریه‌ی مالی رابین هود معتقد بودند؛ نظریه‌ای که در آن از ثروتمند گرفته و به فقیر داده می‌شد. مشکل این بود که اشتهای دولت در کسب پول به حدی زیاد بود که مجبور شد برای اقشار متوسط نیز مالیات وضع کنند و از آن پس مالیات‌ها به تدریج افزایش یافتند. از سوی دیگر، ثروتمندان فرصتی پیدا کردند؛ آن‌ها با این قوانین حرکت نمی‌کردند.

همان‌طور که گفتم ثروتمندان از قبل با شرکت‌های سهامی که در روزگار کشتی‌های بادبانی معروف بودند، آشنایی داشتند. آن‌ها شرکت‌هایی را به وجود آوردند که نابودی سرمایه در هر سفر دریایی را به حداقل می‌رساند. آنگاه فرد پول‌دار پولش را به شرکت می‌سپرد تا هزینه‌ی سفر دریایی‌اش تأمین شود. شرکت نیز دریانوردی را جانشین می‌کرد تا در جست‌وجوی گنج به ینگه‌ی دنیا برود. اگر کشتی گم می‌شد، دریانوردان جانشان را از دست می‌دادند اما ضرر سرمایه‌داران فقط به پولی محدود می‌شد که آن‌ها برای آن سفر خاص هزینه کرده بودند. نمودار بعدی نشان می‌دهد چطور ساختار شرکت خارج از وضعیت درآمد شخصی شما و ترازنامه قرار دارد.

چگونه ثروتمندان این بازی را انجام می‌دهند؟



این درواقع آگاهی از قدرت ساختار قانونی یک شرکت است که به ثروتمندان امتیازات بیشتری نسبت به فقرا و اقشار متوسط می‌دهد. با داشتن دو پدر، یکی سوسیالیست جامعه‌گرا و دیگری سرمایه‌دار، سریعاً دریافتم که فلسفه‌ی سرمایه‌داری برایم مفهوم‌تر است. به نظرم می‌رسید که سوسیالیست‌ها درنهایت، خود را به دلیل کمبود آموزش‌های مالی تنبیه می‌کنند. مهم نبود جمعیتی که خواهان «گرفتن از اغنیا» بودند به چه چیزی می‌رسیدند، ولی ثروتمندان همیشه راهی برای فریب‌دادن آن‌ها پیدا می‌کردند. این‌گونه بود که بالاخره مالیات برای اقشار متوسط نیز وضع شد. ثروتمندان می‌توانستند روشن‌فکرها را فریب دهند، فقط به این دلیل که قدرت پول را درک کرده بودند؛ یعنی همان موضوعی که هیچ‌گاه در مدارس آموزش داده نمی‌شد.

چگونه ثروتمندان روشن فکرها را فریب می‌دادند؟

زمانی که قانون مالیاتی «گرفتن از اغنیا» وضع شد، پول فراوانی روانه‌ی صندوق دولت می‌شد. در ابتدا، مردم خوشحال بودند، اما عاقبت این پول در اختیار کارمندان دولت و ثروتمندان قرار گرفت. در اختیار کارمندان به شکل حقوق و مستمری بازنشستگی و در اختیار ثروتمندان از طریق قراردادهایی که دولت با کارخانجات آن‌ها می‌بست. بدین ترتیب، دولت به استخر بزرگی از پول تبدیل شد؛ اما مشکل اصلی فقدان مدیریت این پول‌ها بود.

درواقع، هیچ گردش پولی مجددی وجود نداشت. به عبارت دیگر، سیاست دولت این بود که اگر شما یکی از اعضای آن بودید می‌بایست از داشتن پول اضافی اجتناب می‌کردید. در حقیقت، اگر شما در خرج کردن بودجه‌ی تخصیص یافته به خود موفق نمی‌شدید، در بودجه‌ی آینده خطر از دست دادن آن را داشتید و قطعاً دیگر فردی کارآمد محسوب نمی‌شدید؛ اما در مورد تجار، وضع فرق می‌کرد. آن‌ها در صورت کسب پول اضافی مورد تشویق و پاداش قرار می‌گرفتند و فردی کارآمد و توانا شناخته می‌شدند.

هر چه روند افزایشی مخارج دولت ادامه می‌یافت، تقاضا برای پول هم افزایش می‌یافت. در این وهله، ایده‌ی «گرفتن از اغنیا»، اکنون شامل طبقات کم درآمد جامعه نیز می‌شد؛ به طوری که این امر، بسیاری از افرادی که خود به این قانون رأی داده بودند، یعنی اقشار پایین و متوسط جامعه را نیز در بر می‌گرفت. سرمایه‌داران واقعی از اطلاعات مالی خود استفاده کردند تا خیلی ساده راهی برای فرار از مالیات بیابند. آن‌ها به حمایت از شرکت‌های سهامی برخاستند. یک شرکت سهامی، ثروتمندان را حمایت می‌کرد؛ اما حتی افرادی که هرگز شرکت سهامی تأسیس نکرده‌اند، نیز می‌دانند که یک شرکت واقعاً شیء نیست، بلکه صرفاً پرونده‌ای بایگانی شده از برخی اسناد قانونی است که در دفتر برخی وکلا نگهداری می‌شود و توسط نهادهای دولتی به ثبت می‌رسد. شرکت سهامی، ساختمانی بزرگ نیست که نام شرکت بر سر در آن نوشته شده باشد؛ یا یک کارخانه با گروهی از مردم نیست، بلکه صرفاً سندی قانونی است که خالق یک پیکره‌ی قانونی اما بی‌جان است. بدین ترتیب، ثروت ثروتمندان دوباره مورد حمایت قرار گرفت و بار دیگر استفاده از شرکت‌های سهامی رایج شد (از زمانی که قانون دائمی درآمدها وضع شد)؛ زیرا نرخ مالیات

بر درآمد شرکت‌ها کمتر از نرخ مالیات بر درآمد درآمدهای شخصی بود. به علاوه، همان‌طور که پیش از این شرح دادیم، در یک شرکت مخارج جاری می‌تواند پیش از پرداخت مالیات پرداخت شود.

این جنگ بین دارا و ندار صدها سال طول کشیده است. طرفداران نظریه‌ی «گرفتن از اغنیا» در مقابل ثروتمندان قرار گرفته‌اند و هر وقت و هرکجا قانونی وضع می‌شود، این نبرد شدت می‌گیرد؛ این نبرد تا ابد ادامه خواهد داشت. مشکل اینجاست که مردمی که خسارت می‌بینند خود بی‌خبرند؛ یعنی همان‌هایی که تمام عمر هرروز صبح بیدار شده و سرکار می‌روند و مالیات می‌پردازند. اگر آن‌ها نیز به راهی که ثروتمندان طی می‌کنند آگاهی داشتند، خود نیز می‌توانستند آن‌گونه عمل کنند و به راه خود ادامه دهند تا به استقلال مالی برسند. برای همین یک‌ه می‌خورم وقتی می‌شنوم والدین به فرزندانشان نصیحت می‌کنند به مدرسه بروند تا شغلی مطمئن و معتبر پیدا کنند؛ درحالی‌که کارمندی که شغلی مطمئن و امن دارد، بدون درایت مالی، هیچ راه فراری از این وضعیت نخواهد داشت.

امروزه، آمریکایی‌ها به‌طور متوسط پنج تا شش ماه را برای پرداخت مالیات‌های دولت کار می‌کنند؛ که واقعاً زمان زیادی است. هرچه سخت‌تر کارکنی، مالیات بیشتری به دولت خواهی پرداخت؛ به این دلیل معتقدم که ایده‌ی «گرفتن از اغنیا» به خود مردمی که به این قانون رأی داده‌اند، بازگشت داده‌شده است.

هر زمان که مردم درصدد تنبیه ثروتمندان برمی‌آیند، شخص ثروتمند تسلیم نمی‌شود و واکنش نشان می‌دهد. آن‌ها صاحب پول و قدرت هستند و مصمم به تغییر اوضاع. آن‌ها یکجا ننشسته‌اند که داوطلبانه مالیات پرداخت کنند، بلکه به دنبال راه‌هایی هستند که بار مالیاتی‌شان را کمتر کنند؛ وکلا و حسابدارانی خبره استخدام می‌کنند و سیاستمداران را به تغییر قوانین یا ایجاد راهی برای گریز تشویق می‌کنند. ثروتمندان همواره منابعی برای تأثیر بر تغییرات دارند.

همچنین، کد مالیاتی ایالات متحده، راه‌هایی دیگر را برای نجات از پرداخت مالیات ارائه می‌دهد. اکثر این وسایل در دسترس همه قرار دارند، اما این ثروتمندانند که همیشه به دنبال آن هستند؛ زیرا آن‌ها به کار شخصی خود اهمیت می‌دهند. برای مثال، ۱۰۳۱، یک اصطلاح فنی خاص برای بخش ۱۰۳۱ از قانون داخلی است که به فروشنده این امکان را

می‌دهد تا برای به تعویق انداختن مالیات یک ملک، آن را با ملکی گران‌بها تر مبادله کند و در نتیجه‌ی فروش آن، سرمایه‌ی خود را نیز افزایش دهد. املاک و مستغلات، نوعی سرمایه‌گذاری محسوب می‌شوند که سود مالیاتی فراوانی دربردارند. تا وقتی شما به خرید و فروش ادامه می‌دهید، سود کسب شده هیچ مالیاتی نخواهد داشت؛ مگر اینکه شما حساب‌هایتان را تسویه کنید. مردمی که از این منفعت مالیاتی قانونی استفاده نمی‌کنند، فرصتی بزرگ را در ساختن ستون دارایی خود از دست می‌دهند.

فقرا و طبقه‌ی متوسط این منابع را ندارند و دست روی دست می‌گذارند و اجازه می‌دهند سوزن دولت وارد بازویشان شده و خونشان را بریزد. واقعاً تعجب می‌کنم چرا کسانی که مالیات بیشتری می‌پردازند یا کسر مالیاتی کمتری دارند، خیلی ساده از دولت می‌هراسند. من می‌دانم که یک مأمور مالیاتی دولت چقدر وحشت‌آور است. دوستانی داشتم که فقط به خاطر اشتباهات دولت، کارشان تعطیل و نابود شد. من همه‌ی این چیزها را می‌فهمم، اما حقوق کاری ماه ژانویه تا اواسط ماه می هم، مبلغ زیادی برای این تهدید است.

پدر فقیر من هیچ‌گاه عقب‌نشینی نکرد. پدر ثروتمند هم همینطور. او فقط این بازی را زیرکانه‌تر و از طریق شرکت‌های سهامی (بزرگ‌ترین راز ثروتمندان) انجام داد.

شاید اولین درسی را که از پدر ثروتمندم آموختم به یاد داشته باشید. پسر بچه‌ای نه‌ساله بودم که مجبور شدم بنشینم و منتظر بمانم تا با من صحبت کند. معمولاً در دفترش می‌نشستم و منتظر می‌ماندم تا بیاید و مرا عصبانی کند. او از قصد، مرا نادیده می‌گرفت. می‌خواست قدرتش را نشانم دهد تا من آرزو کنم روزی مثل خودش صاحب چنین قدرتی شوم. در تمامی سال‌هایی که از او آموزش می‌دیدم و یاد می‌گرفتم، همیشه خاطرنشان می‌کرد که آگاهی قدرت است. باید بدانید که قدرتی عظیم همراه پول است که برای حفظ و چند برابر کردن آن نیازمند آگاهی و اطلاعات دقیق هستیم. بدون این آگاهی در دنیا سرگردان خواهیم شد. او مدام به من و مایک تذکر می‌داد که بزرگ‌ترین هیولا رؤسا، کارفرمایان یا ناظران نیستند، بلکه هیولای واقعی نماینده‌های مالیاتی هستند که اگر به آن‌ها اجازه دهی، همیشه از تو بیشتر می‌گیرند.

نخستین درس من یعنی «وادر کردن پول به کار کردن برای من، به جای اینکه من برای او کارکنم»، به طور کلی درباره‌ی قدرت بود: «اگر تو برای پول کار کنی، قدرت را به کارفرمای داده‌ای. ولی اگر پول برای تو کار کند، اراده و قدرت آن در دست توست.»

بعد از اینکه ما در خصوص «توانایی به خدمت گرفتن پول» توجیه شدیم، پدر ثروتمند از ما خواست که از لحاظ مالی هوشیار باشیم و اجازه ندهیم گردن کلفت‌ها، به اطراف منحرفمان کنند: «ضروری است که از قانون و چگونگی کار سیستم مطلع شوید. اگر از این چیزها بی‌خبر باشید، به راحتی تهدید می‌شوید. اگر بدانید که در مورد چه چیزی صحبت می‌کنید، شانس بزرگی برای جنگیدن دارید.»

به همین دلیل بود که خودش حقوق زیادی به وکلا و حسابداران مالیاتی باهوش می‌پرداخت. مبلغ پرداختی به آن‌ها کمتر از مبلغی بود که می‌بایست به دولت پرداخت کند. بهترین درس او به من - که در تمام عمرم از آن استفاده می‌کنم - این است: «هوشیار باش و نگذار که از راه منحرفت کنند». او قانون را می‌شناخت؛ زیرا خود شهروندی پیرو قانون بود و می‌دانست ندانستن قانون بهای سنگینی دارد. «اگر حقوقت را بشناسی، برای دفاع از خود ترسی نخواهی داشت.»

اما پدر تحصیل کرده‌ی من حتی اگر طرفدار رابین هود و دوستانش هم می‌بودی، باز هم تشویقت می‌کرد که در جست‌وجوی شغلی خوب در شرکتی معتبر باشی. او از امتیازات «صعود تا بالای نردبان یک شرکت به طریقه‌ی خودش» سخن می‌گفت و نمی‌دانست که فقط اتکای بر چک حقوقی‌ای که از کارفرمای شرکت دریافت می‌کنید، قادر است انسان را به گاو رامی تبدیل کند که آماده‌ی دوشیده شدن است.

وقتی نصیحت پدر فقیرم را به پدر ثروتمندم بازگو می‌کردم، لبخندی می‌زد و فقط یک جمله می‌گفت: «چرا خودت صاحب نردبان نباشی؟».

آن زمان به عنوان یک پسر بچه، منظور پدر ثروتمندم را از «مالک شرکت خود بودن» نمی‌فهمیدم. اینکه دیگران در شرکتی کار کنند که من مالک آن هستم، ایده‌ای بود که به نظرم غیر ممکن می‌رسید. نکته اینجا بود که اگر به خاطر پدر ثروتمندم نبود، شاید نصیحت پدر تحصیل کرده‌ام را دنبال می‌کرد؛ ولی تنها یادآوری‌های گهگاه پدر ثروتمندم بود که

ایده‌ی داشتن شرکتی از آن خودم را در ذهنم زنده نگه می‌داشت و مرا به مسیر دیگری هدایت می‌کرد.

وقتی به پانزده و شانزده سالگی رسیدم، فهمیدم راهی را که پدر تحصیل کرده‌ام سفارش می‌کرد، ادامه نخواهم داد. نمی‌دانستم چگونه این کار را خواهم کرد، اما مصمم بودم به مسیری که اکثر هم‌کلاسی‌هایم رفته‌اند، نروم و همین تصمیم بود که زندگی‌ام را تغییر داد.

اواسط بیست سالگی بود که نصیحت‌های پدر ثروتمندم کم‌کم برایم معنا می‌یافت. تازه از نیروی دریایی درآمده بودم و برای شرکت زیراکس کار می‌کردم. حقوق زیادی داشتم، اما هر وقت به چک حقوقی‌ام نگاه می‌کردم، ناامید می‌شدم. کسورات آن خیلی زیاد بودند و هر چه بیشتر کار می‌کردم این کسورات نیز بیشتر می‌شدند. هرچه بیشتر موفق می‌شدم، رئیس‌م بیشتر از ترفیع و پاداش با من صحبت می‌کرد. این صحبت‌ها وسوسه‌انگیز بودند. باوجوداین می‌توانستم صدای پدر ثروتمندم را در گوش‌هایم بشنوم که می‌گفت: «برای چه کسی کار می‌کنی؟ چه کسی را داری ثروتمند می‌کنی؟»

در سال ۱۹۷۴ که هنوز کارمند شرکت زیراکس بودم، اولین شرکت خود را تأسیس کردم و تصمیم گرفتم، طبق گفته‌ی پدر ثروتمند، به کارهای شخصی خودم اهمیت دهم. دارایی اندکی در ستون دارایی‌ام داشتم. تصمیم گرفتم بر افزایش آن تمرکز کنم. آن چک‌های حقوقی باهمه‌ی کسوراتش باعث شده بود، نصیحت‌هایی که سال‌ها پدر ثروتمندم در گوشم زمزمه می‌کرد، مفهوم دیگری یابد. می‌توانستم آینده‌ام را در صورت پیروی از نصیحت پدر تحصیل کرده‌ام ببینم.

بسیاری از کارفرماها احساس می‌کنند در صورتی که کارمندان‌شان را به انجام کارهای شخصی تشویق کنند، به کار خودشان لطمه وارد می‌شود. ممکن است این موضوع در مورد برخی صدق کند، اما تمرکز بر کار شخصی و افزایش دارایی‌هایم مرا کارمند بهتری کرد؛ زیرا هدفی داشتم. زودتر سرکار می‌رفتم و سرسختانه کار می‌کردم تا با جمع کردن پول فراوان تا آنجا که امکان دارد، سرمایه‌گذاری بر املاک را آغاز کنم. هاوایی محل مناسبی برای ترقی بود و موقعیت‌هایی عالی برای شکوفا شدن داشت. هرچه بیشتر متوجه می‌شدم که در ابتدای راه پیشرفت هستم، تعداد بیشتری از دستگاه‌های زیراکس را

می‌فروختم. هرچه بیشتر می‌فروختم، پول بیشتری به دست می‌آوردم و البته کسورات بیشتری هم از چک حقوقی‌ام کسر می‌شد. این کار الهام بخش بود. چنان خواهان بیرون آمدن از دام کارمندی بودم که به‌جای اینکه کارم را کم کنم، به‌سختی کار می‌کردم. در سال ۱۹۷۸، من یکی از پنج فروشنده‌ی برجسته و غالباً شماره یک آن‌ها بودم. به‌سختی تلاش می‌کردم تا از چرخه‌ی «رقابت شتاب آمیز» خارج شوم. بدین ترتیب، در کمتر از سه سال توانستم از شرکت کوچک خودم که یک شرکت سهامی املاک و مستغلات بود، درآمدی بیشتر از آنچه در این مدت از شرکت زیراکس به دست آورده بودم، کسب کنم. پولی که از طریق شرکت خودم به ستون دارایی‌هایم افزودم، پولی بود که خودش برایم کار می‌کرد؛ نه اینکه مجبور باشم مغازه به مغازه در بزنم تا دستگاه فتوکپی بفروشم.

اینک نصیحت‌های پدر ثروتمندم بیش از پیش برایم معنادار شده بود. به‌زودی نقدینگی ناشی از دارایی‌هایم به حدی زیاد شد که توانستم از طریق شرکت، اولین اتومبیل پورشه‌ام را بخرم. همکارانم در بخش فروش شرکت زیراکس فکر می‌کردند پورسانت‌های شرکت را خرج می‌کنم، درحالی‌که این‌گونه نبود. من پورسانت‌هایم را در ستون دارایی‌هایم سرمایه‌گذاری کرده بودم.

پول من به‌سختی کار می‌کرد تا پول بیشتری برایم بسازد و هر دلار در ستون دارایی‌ام مثل یک کارمند مهم بود که به‌سختی کار می‌کرد تا کارمندان بیشتری به کار بگیرد و برای رئیس خود با پول‌هایی که هنوز مالیات بر آن‌ها تعلق نگرفته، اتومبیل پورشه‌ی جدید خریداری کند. من هم در شرکت زیراکس سخت‌تر کار کردم. نقشه‌ام گرفته بود و اتومبیل پورشه‌ام دلیل اثبات آن بود.

با به کار بردن درس‌هایی که از پدر ثروتمندم آموختم، قادر بودم تا از چرخه‌ی «رقابت شتاب آمیز» و تبدیل شدن زود هنگام به کارمندی سخت‌کوش برای دیگران، خارج شوم. این کار به کمک اطلاعات مالی فوق‌العاده‌ای میسر شد که از طریق این درس‌ها به دست آورده بودم. بدون این اطلاعات مالی که من آن را نبوغ مالی می‌نامم، کارم برای رسیدن به استقلال مالی بسیار مشکل‌تر می‌شد. اکنون من این‌ها را در سمینار مالی به دیگران آموزش می‌دهم، به این امید که بتوانم تجربیاتم را با آنان در میان بگذارم. هر زمان که

سخنرانی می‌کنم، به مردم یادآوری می‌کنم که نبوغ مالی متشکل از اطلاعاتی است که از چهار منبع تخصصی عظیم نشئت می‌گیرد.

1- **حسابداری:** یعنی آنچه من آن را «سواد مالی» می‌نامم. اگر بخواهید یک امپراطوری بسازید، کسب این مهارت ضروری است. هرچه مسئولیت پول‌های بیشتری را بر عهده داشته باشید، به همان میزان هم دقت بیشتری لازم است وگرنه این امپراتوری واژگون خواهد شد. این کار با نیمکره‌ی چپ مغز مرتبط است. سواد مالی عبارت است از توانایی خواندن و فهمیدن گزارشات مالی. این توانایی به شما امکان می‌دهد که نقاط ضعف و قوت هر کاری را تشخیص دهید.

2- **سرمایه‌گذاری:** یعنی همان چیزی که من آن را علم «خلق پول به وسیله‌ی پول» می‌نامم. این علم درگیر استراتژی‌ها و فرمول‌هاست و به نیم کره‌ی راست یا قسمت خلاق مغز مربوط می‌شود.

3- **شناخت بازار:** علم عرضه و تقاضا. ضروری است که جنبه‌های فنی بازار را بشناسید؛ چون گاهی اوقات بر عواطف انسان‌ها استوار است. فروش عروسک قلقلکی المو، در کریسمس سال ۱۹۹۶، نمونه‌ای از بازار تکنیکی و احساس‌گرایی بود که شاهد آن بودیم. دیگر عامل مؤثر بر بازار، آشنایی با اصول یا مبانی اقتصادی سرمایه‌گذاری است. اینکه با توجه به شرایط جاری بازار، آیا این سرمایه‌گذاری معقولانه است یا نه؟

اکثر مردم فکر می‌کنند که مفاهیم سرمایه‌گذاری و شناخت بازار برای بچه‌ها امری بسیار پیچیده است؛ نمی‌دانند که بچه‌ها این امر را ذاتا درک می‌کنند. حتی کسانی که با عروسک المو آشنایی ندارند هم می‌دانند که شخصیت‌های خیابان سسامی درست قبل از کریسمس، در میان بچه‌ها طرفداران زیادی پیدا می‌کنند. اکثر بچه‌ها یکی از آن‌ها را می‌خواهند و آن را بالای فهرست خرید کریسمسشان یادداشت می‌کنند. بسیاری از والدین تعجب می‌کنند که چرا شرکت سازنده، به عمد محصول را دور از بازار نگه می‌دارد و فقط هنگام کریسمس به تبلیغ آن می‌پردازد. با توجه به عرضه‌ی کم و تقاضای فراوان، مردم دستپاچه می‌شوند. وقتی در مغازه‌ها این عروسک تمام می‌شود، دلالتان بازار سیاه فرصتی می‌یابند تا از والدین ناامید

بهره‌برداری کنند. والدین بدشانسی هم که این عروسک را پیدا نکرده‌اند، مجبور می‌شوند تا اسباب بازی دیگری را برای کریسمس بخرند. این محبوبیت باورنکردنی عروسک المو برای من بی‌مفهوم است؛ اما می‌تواند بهترین مثال عرضه و تقاضا در علم اقتصاد باشد. همین وضعیت در مورد سهام، اوراق بهادار، مستغلات و بازارهای فروش کارت بیس بال وجود دارد.

4- **قانون:** برای مثال، شرکتی که به مهارت‌های تکنیکی حسابداری، سرمایه‌گذاری و خرید و فروش مجهز باشد، می‌تواند رشدی سریع و انفجاری داشته باشد. شخصی که از مزایای مالیاتی و حمایتی یک شرکت آگاه است، خیلی سریع‌تر از یک کارمند یا مالک یک کار شخصی کوچک، ثروتمند خواهد شد. درست مثل این است که یکی راه برود و دیگری پرواز کند. این تفاوت، زمانی عمیق‌تر می‌شود که ثروتمند شدن در درازمدت مدنظر باشد.

مزیت‌های مالیاتی: یک شرکت می‌تواند کارهای زیادی انجام دهد که یک شخص به تنهایی قادر به انجام آن نیست؛ مثل پرداخت مالیات. این بخشی از توانایی‌های بسیار هیجان‌انگیز یک شرکت است. ورود شما به آن ضرورتی ندارد، مگر اینکه به اندازه‌ی کافی سرمایه‌ای برای این کار جور کرده باشید، یا حداقل یک کار شخصی داشته باشید.

کارمندان حقوق می‌گیرند، مالیات می‌دهند و سعی می‌کنند با باقیمانده حقوق، زندگی خود را بسازند؛ اما یک شرکت پول در می‌آورد. تا آنجا که بخواهد هزینه می‌کند و بر مابقی پولش مالیات تعلق می‌گیرد. این امر یکی از راه‌های بزرگ و قانونی گریز از پرداخت مالیات است که ثروتمندان از آن استفاده می‌کنند.

اگر مالک سرمایه‌هایی باشید که نقدینگی خوبی برایتان تولید کنند، تأسیس شرکت آسان است و چندان خرجی ندارد. برای مثال، با مالکیت شرکت خصوصی خود می‌توان تعطیلات را در هاوایی به جلسات هیئت‌مدیره اختصاص داد و پرداخت اقساط اتومبیل، بیمه و سایر هزینه‌ها را جزو مخارج شرکت دانست. همین‌طور می‌توان عضویت در باشگاه‌های ورزشی را به حساب هزینه‌های شرکت گذاشت. اکثر رستوران‌ها هم برای شرکت‌ها ارزان‌تر حساب می‌کنند و مثال‌هایی از این دست؛ اما از طریق قانونی می‌توان پرداخت این هزینه‌ها را قبل از تعلق مالیات به این پول انجام داد.

حمایت در برابر دادخواست‌ها: ما در اجتماعی مراغه جو زندگی می‌کنیم که هرکس می‌خواهد بخشی از فعالیت شما را صاحب شود. ثروتمندان بیشتر ثروت خود را با استفاده از امکاناتی چون شرکت‌های سهامی پنهان می‌کنند و بدین ترتیب خیالشان راحت است که دارایی‌شان از دید طلبکاران در امان است. وقتی فردی از یک ثروتمند شکایت می‌کند، با چندین حمایت قانونی مواجه می‌شود و غالباً درمی‌یابد که این فرد ثروتمند صاحب چیزی از خود نیست. ثروتمندان همه‌چیز را اداره می‌کنند، اما صاحب چیزی نیستند. فقرا و اقشار متوسط تلاش می‌کنند همه‌چیز داشته باشند و سپس آن را به دولت یا شخصی می‌دهند که دوست دارند از ثروتمندان شکایت کنند. آن‌ها این کار را از داستان رابین هود یاد گرفته‌اند؛ «از ثروتمندان بگیر و به فقرا بده».

هدف این کتاب این نیست که به مزایای داشتن یک شرکت بپردازد؛ اما اگر شما صاحب هر نوع دارایی قانونی شدید، این جانب درباره‌ی منافع و حمایت‌های یک شرکت برایتان توضیح بیشتری خواهم داد.

تاکنون کتاب‌های زیادی در این باره نوشته شده‌اند که دربرگیرنده‌ی نکات سودمندی است که شما را به تدریج برای تأسیس یک شرکت آماده می‌سازند؛ اما کتابی با عنوان «شرکت به ثبت برسانید و ثروتمند شوید» وجود دارد که نگاهی متفاوت و دقیق به شرکت‌های خصوصی دارد.

«نبوغ مالی» آمیزه‌ای از بسیاری از مهارت‌ها و استعدادهاست، اما من معتقدم آن ترکیبی از چهار مهارت تکنیکی است که در بالا ذکر شد. این عوامل نبوغ مالی ابتدایی را در انسان تشکیل می‌دهند. اگر شما در آرزوی رسیدن به ثروت فراوان هستید، باید بدانید که ترکیب این مهارت‌هاست که نبوغ مالی شخص را افزایش می‌دهد.

به‌طور خلاصه:

ثروتمند دارای شرکت

1- کسب پول

2- خرج کردن

3- پرداخت مالیات

مردمی که برای شرکت کار می‌کنند.

1- کسب پول

2- پرداخت مالیات

3- خرج کردن

برای بخشی از کل استراتژی مالی، بازهم به شما سفارش می‌کنیم که با استفاده از دارایی‌های خود، صاحب شرکتی خصوصی شوید.

فصل ششم: درس پنجم - ثروتمندان پول می‌سازند

شب گذشته، دقایقی دست از نوشتن کشیدم تا به برنامه‌ای تلویزیونی نگاه کنم که راجع به مردی جوان به نام الکساندر گراهام بل بود. بل اختراع تلفنش را به ثبت رسانده بود و درعین حال به خاطر ناتوانی از پاسخ‌گویی به تقاضاهای فراوان مردم، اندوهگین بود. سرانجام نیاز به یک شرکت بزرگ‌تر برای اداره‌ی کارها، او را برای فروش شرکت کوچک و حق امتیاز اختراعش مجبور به رفتن به «غول تجاری» آن زمان، یعنی کمپانی اتحادیه‌ی غرب کرد. کل مبلغ درخواستی بل برای این معامله یکصد هزار دلار بود؛ اما رئیس اتحادیه‌ی غرب با لبخندی به او جواب رد داد. به نظر او مبلغ پیشنهادی بل خنده‌دار بود. بقیه‌ی ماجرا را حتماً در تاریخ خوانده‌اید؛ به وجود آمدن صنعتی چند میلیارد دلاری و تأسیس شرکت AT&T.

اخبار شامگاهی درست بعد از پایان برنامه‌ی الکساندر گراهام بل شروع شد. در خبرها گزارشی از تعدیل نیرو در شرکتی محلی آمده بود. کارمندان معترض بودند و اظهار می‌داشتند که کار مدیرعامل شرکت عادلانه نیست. یکی از سرپرست‌های اخراجی که حدوداً ۴۵ ساله بود، همسر و دو کودکش را بیرون در گذاشته بود و به نگهبانان التماس می‌کرد اجازه دهند با رؤسای شرکت صحبت کند تا شاید از این طریق از اخراج او صرف‌نظر کنند. او خانه‌ای خریده بود و می‌ترسید آن را از دست بدهد. دوربین‌ها بر التماس‌های آن مرد تمرکز کرده بودند تا همه‌ی جهانیان شاهد وضعیت او باشند. نیاز به گفتن نیست که این موضوع چقدر توجه مرا جلب کرد.

من از سال ۱۹۸۴ تدریس را آغاز کردم. این سال‌ها برایم تجربه‌ای باارزش در برداشت. از سوی دیگر، این حرفه شغلی تامل برانگیز نیز هست؛ زیرا خود را با هزاران فردی که برایشان تدریس می‌کردم، در یک مورد دارای وجه اشتراک می‌دیدم و آن اینکه همه‌ی ما نیروی بالقوه و نعمات خدادادی فراوانی داریم. باوجوداین، تنها چیزی که ما را عقب نگه‌داشته است، تردید در خصوص توانایی‌هایمان است. به عبارت دیگر، کمبود اطلاعات تکنیکی، دلیل عقب ماندن ما نیست؛ بلکه عاملی اصلی در کمبود اعتمادبه‌نفس ما نهفته است. این مسئله درباره‌ی برخی از افراد بیشتر از دیگران نمود می‌یابد.

وقتی از مدرسه فارغ التحصیل شدیم، اکثر ما می‌دانستیم که مدارک دانشگاهی با نمره‌های خوب چیزهایی نیستند که بتوان رویشان حساب باز کرد. در حقیقت، در دنیای واقعی و خارج از دانشگاه، چیزی بیش از نمره‌های تحصیلی لازم است؛ همان چیزهایی که به «جسارت، قدرت، شهامت، هوشیاری، آگاهی، زیرکی، مبارزه طلبی، سرسختی و ذکاوت» مشهورند. این عامل به هر نامی که بخوانیمش، درنهایت، بیشتر از نمره‌های مدرسه بر آینده‌ی افراد تأثیر می‌گذارد. درون تک‌تک ما یکی از ویژگی‌های «شجاعت، ذکاوت و جسارت» وجود دارد که سبب به وجود آمدن شخصیت‌های مختلفی در وجودمان می‌شوند. عکس این مسئله نیز می‌تواند وجود داشته باشد. برای مثال، مردمی را در نظر بگیرید که در صورت لزوم می‌توانند بر زانوانشان بنشینند و التماس کنند. من پس از یک سال خدمت در ویتنام به‌عنوان خلبان نیروی دریایی به‌طور کاملاً شخصی و از طریق تجربه توانستم به وجود این نوع ویژگی‌ها در درونم پی ببرم. باید اعتراف کنم هیچ‌کدام بهتر از دیگری نیستند؛ و حالا به‌عنوان یک معلم، دریافته‌ام که ترس بیش‌ازحد و فقدان اعتمادبه‌نفس، بزرگ‌ترین موانع بروز نبوغ آدمی است. وقتی می‌دیدم دانش‌آموزان این موضوع را می‌دانند، اما جرئت عمل به آن را ندارند، قلبم می‌شکست. معمولاً در دنیای واقعی، این هوش و استعداد نیست که انسان را به‌پیش می‌برد؛ بلکه شجاعت است که به حرکت انسان و درنهایت موفقیت او منجر می‌شود.

همچنین، به تجربه دریافته‌ام که برای رسیدن به موفقیت، علاوه بر نبوغ مالی، وجود دو عامل «اطلاعات تکنیکی و جرئت» نیز ضروری است؛ زیرا اگر ترس انسان بیش‌ازحد باشد، نبوغ مالی سرکوب می‌شود. من در کلاس‌هایم، دانش‌آموزان را به ریسک کردن و شجاعت تشویق می‌کنم و اینکه اجازه دهند نبوغشان ترس را به‌قدرت و درایت بدل سازد. این امر برای بسیاری از آن‌ها مؤثر بوده و فقط تعداد اندکی را ترسانده است.

بیشتر مردم وقتی پای پول به میان می‌آید، ترجیح می‌دهند ریسک نکنند؛ به همین دلیل، همواره هنگام مواجهه با من چنین سؤالاتی می‌پرسند: «چرا باید ریسک کنیم؟... چرا باید به گسترش نبوغ مالی‌مان اهمیت دهیم؟... چرا باید از لحاظ مالی باسواد باشیم؟» تنها پاسخ من این است: «فقط به این دلیل که بتوانید امکانات بیشتری داشته باشید.»

ما در جهانی سراسر تغییر و تحول زندگی می‌کنیم و تغییرات بیشتری نیز پیش‌رو خواهیم داشت. همان‌گونه که داستان مخترع جوان، الکساندر گراهام بل را شنیده‌اید، باید بدانید که در سال‌های بعدی نیز مردانی مثل او خواهند بود. درواقع، سالانه صدها انسان مانند بیل گیتس و شرکت‌های بزرگ و موفقی مثل مایکروسافت در سراسر جهان پا به عرصه‌ی وجود می‌گذارند. درعین‌حال، ورشکستگی، بیکاری و تعدیل نیروی انسانی نیز به همان میزان بیشتر شده است.

پس چرا به فکر گسترش نبوغ مالی خود نباشیم؟ هیچ‌کس جز خود شما نمی‌تواند پاسخگوی این سؤال باشد. برای مثال، من درباره‌ی خودم می‌توانم بگویم که چرا این کار را انجام می‌دهم؛ زیرا لحظاتی که به این کار مشغولم، زیباترین و هیجان‌انگیزترین لحظات زندگی‌ام به شمار می‌روند. من از رویارویی با تغییرات استقبال می‌کنم. از آن‌ها نمی‌ترسم. ترجیح می‌دهم فکر به دست آوردن میلیون‌ها دلار مرا به هیجان و جنب و جوش درآورد تا اینکه نگران ترفیع نیافتن باشم. دورانی که در آن هستیم، هیجان‌انگیزترین دوران‌هاست و در تاریخ جهان بی‌سابقه است. نسل‌های آینده به عصر ما می‌نگرند و آن را پرهیجان‌ترین عصر تاریخ خواهند نامید؛ عصر مرگ چیزهای قدیمی و تولد چیزهای جدید. عصری که پر از اضطراب و هیجان است.

پس چرا به فکر گسترش نبوغ مالی خود نباشیم؟ که در صورت پرداختن به آن سعادت‌ی بزرگ نصیبتان خواهد شد وگرنه این برهه از زمان برایتان وحشتناک خواهد بود. اکنون، دوران کسانی است که شجاعانه به‌پیش می‌روند، نه آن‌ها که به ویرانی زندگی‌شان چسبیده‌اند.

سیصد سال پیش، زمین و ملک ثروت به شمار می‌رفت؛ بنابراین کسانی که زمین داشتند، ثروتمند بودند. سپس کارخانجات و تولید جایگزین آن شد و آمریکا به سلطه‌گری برخاست. بدین ترتیب، صاحبان صنعت ثروتمند شدند و امروزه نوبت به اطلاعات رسیده است؛ کسانی که بیشترین اطلاعات روز را دارند، ثروتمندترین افراد هستند. مشکل اینجاست که اطلاعات با سرعت نور در سراسر جهان پخش می‌شود و باید لحظه‌به‌لحظه در پی دستیابی به آن‌ها بود.

نکته‌ی دیگر اینکه این ثروت جدید، اطلاعات، مانند زمین و کارخانه با هیچ مرزی محدود نمی‌شود. تغییرات سریع‌تر و چشمگیرتر شده‌اند. تعداد مولتی میلیونها افزایش چشمگیری داشته است. در مقابل افراد بسیاری نیز هستند که عقب مانده‌اند.

امروزه بسیاری را می‌بینم که در تلاش‌اند و غالباً هم سخت‌تر از بقیه کار می‌کنند؛ فقط به این دلیل ساده که به افکار قدیمی چسبیده‌اند. آن‌ها می‌خواهند همه‌چیز طبق قرار خود باشد. این افراد در مقابل تغییرات مقاومت می‌کنند.

همینطور، افراد بسیاری را می‌شناسم که خانه یا شغل خود را از دست داده‌اند و تکنولوژی را در وضعیت مالی با رئیسشان را مقصر می‌دانند. متأسفانه، آن‌ها نمی‌دانند مشکل اصلی خودشان هستند. در حقیقت، افکار قدیمی بزرگ‌ترین بدهی آن‌هاست و به خاطر همین بدهی است که قادر به درک این مسئله نیستند که این افکار قدیمی با روش انجام دادن کار که در گذشته دارایی محسوب می‌شد، امروزه نیست و گذشته‌ها، گذشته است.

یک روز عصر، از طریق ابزار آموزشی ابداعی خودم به نام «وجوه در گردش» که نوعی بازی است، در حال آموزش طریقه‌ی سرمایه‌گذاری بودم که یکی از دوستانم، شخصی را همراه خودش سر کلاس آورد. دوست وی به‌تازگی طلاق گرفته بود و از حل مشکلات مالی طلاق به‌سختی درمانده شده بود. او در پی یافتن راهی برای حل مشکالش بود و فکر می‌کرد این کلاس می‌تواند کمکی سازنده برایش باشد.

این بازی به‌منظور کمک به مردم در یادگیری کارکرد پول طراحی شده بود. در این بازی، آن‌ها در خصوص تأثیر روابط متقابل میان وضعیت درآمدها و ترازنامه‌ی مالی چیزهایی می‌آموختند. آن‌ها بدین‌وسیله پی می‌بردند که چگونه گردش پول بین دو مورد بالا و مسیر ثروتمند شدن که فقط از طریق تلاش برای افزایش نقدینگی ماهانه در ستون دارایی‌ها صورت می‌گیرد، هموار می‌شود؛ به شرطی که از مخارج ماهانه بیشتر شود.

وقتی به این نتیجه رسید، خواهید توانست خود را از «رقابت شتاب آمیز» بیرون آورده و به «مسیر سریع» برسانید. همان‌طور که قبلاً هم اشاره کردم، برخی از این بازی بدشان می‌آمد، برخی عاشق آن می‌شدند و مابقی هم کسانی بودند که هیچ‌چیز از بازی نفهمیده بودند.

این خانم موقعیتی باارزش را برای یادگیری مطلب از دست داد. در دور اول بازی، کارتی با تصویر یک قایق نصیص شد. او ابتدا خوشحال شد: «اوه، من صاحب یک قایق شده‌ام!»؛ اما بعد از اینکه دوستش کوشید توضیح دهد چقدر این اعداد بر وضعیت درآمد و ترازنامه مالی او تأثیر دارند، عصبانی شد؛ چون هرگز از ریاضی خوشش نیامده بود. ولی بقیه‌ی اعضای گروه تا زمانی که دوستشان در حال توضیح رابطه‌ی بین صورت درآمد و ترازنامه‌ی مالی و گردش پول ماهانه بود، منتظر ماندند و به توضیحاتش گوش دادند. لحظاتی بعد وقتی آن خانم پی برد که این اعداد تا چه حد نقشی کلیدی دارند، به این نتیجه رسید که قایق او باعث نابودی‌اش خواهد شد. او کمی بعد، از بازی اخراج شد. در حقیقت، این بازی برایش بسیار وحشتناک بود.

پس از پایان کلاس، دوستش نزد من آمد و گفت که او بسیار ناراحت شده است؛ زیرا برای یادگیری سرمایه‌گذاری به این کلاس آمده بود و انجام دادن این بازی مسخره‌ی طولانی را اصلاً دوست نداشته است.

دوستش سعی کرده بود به او بگوید که به قلبش رجوع کند و ببیند که آیا انعکاس این بازی را در درون خود نمی‌بیند؟

می‌خواست شهریه‌ی کلاس را به هر نحو ممکن به او برگردانند. به نظرش اینکه یک بازی بتواند انعکاسی از درون انسان‌ها باشد، فکری مسخره بود. با تمام این حرف‌ها پولش را به‌طور کامل پس دادیم.

از سال ۱۹۸۴ به بعد، من با روشی که هیچگاه در مدارس آموزش داده نمی‌شود، توانستم صاحب میلیون‌ها دلار شوم. اکثر معلمان فقط سخنرانی می‌کنند. من می‌دانم که در آن زمان هم در کسوت یک دانش‌آموز از سخنرانی بیزار بودم. خیلی زود خسته می‌شدم و ذهنم قفل می‌کرد.

از همان سال هم شروع کردم به آموزش مردم از طریق بازی و شبیه‌سازی. من همیشه دانش‌آموزان سنین بالاتر را تشویق می‌کردم که این بازی را انجام دهند و درعین‌حال به آن‌ها گوشزد می‌کردم که به این بازی به‌عنوان وسیله‌ای بنگرند که انعکاس دهنده‌ی دانسته‌های گذشته و آموخته‌های آینده‌ی آنان است. مهم‌تر از همه، اینکه این بازی انعکاسی از رفتار فرد است. به عبارت دیگر، نظامی است که بازخوردی سریع دارد و به‌جای

اینکه معلم ساعت‌ها برای شما سخنرانی کند، این بازی می‌تواند انعکاسی از یک سخنرانی شخصی مطابق فرهنگ شما باشد.

دوست همان خانمی که کلاس را با نارضایتی ترک کرده بود، مدتی بعد به من زنگ زد تا اطلاعات جدیدی در مورد او به من بدهد. می‌گفت که حال دوستش خوب است و آرام شده است و در زمان آرامش توانسته ارتباط کمرنگی بین این بازی و زندگی‌اش بیابد.

باوجودی که او و همسرش قایقی نداشتند، صاحب هر چیزی که فکرش را بکنی، بودند. آن خانم به دو علت از طلاقش ناراحت بود: یکی اینکه همسرش به خاطر زنی جوان‌تر او را ترک کرده بود و دیگر اینکه پس از بیست سال زندگی مشترک، تنها توانسته بودند سرمایه‌ای بسیار کم را بیندوزند؛ درواقع، دارایی‌ای نداشتند که باهم نصف کنند. اوضاع آن‌ها در بیست سال زندگی زناشویی به طرزی باورنکردنی خوب بود، اما آنچه اندوخته بودند، در حقیقت، خروارها خرت‌وپرت بود.

او متوجه شده بود که عصبانیتش از بازی اعداد (وضعیت درآمد و ترازنامه مالی) در نتیجه‌ی آشفتگی ناشی از نفهمیدن آن‌ها بوده است و با نگاهی گذرا به زندگی خود دریافته بود که اشتباهش در این بود که در طول سال‌ها، با اعتقاد به اینکه امور مالی کار مردان است، تنها خود را با امور خانه مشغول می‌کرده و دخل و خرج زندگی را به‌طور کلی به همسرش واگذار کرده بود و حالا فهمیده است همسرش در پنج سال آخر زندگی‌شان، پول‌هایش را از او پنهان می‌کرده است؛ به همین دلیل از خودش عصبانی بود که چرا نفهمیده آن پول‌ها کجا می‌روند؛ همان‌طور که هیچ‌گاه نتوانسته بود زنان دیگر را بشناسد. زندگی درست مثل یک بازی، ما را مدام با بازتاب‌های مختلفی مواجه می‌سازد که هرچه بیشتر با آن سازگار شویم، بیشتر خواهیم آموخت.

چند روز پیش، به همسرم اعتراض می‌کردم که شلوارهایم در ماشین لباسشویی آب رفته است. او به آرامی لبخند زد و بعد با ضربه‌ای آرام به شکم به من فهماند این شلوارها نیستند که آب رفته‌اند، بلکه چیز دیگری بزرگ‌شده است؛ شکم.

بازی «وجوه در گردش»، نیز برای نمایش بازتاب شخصیت بازیکنان در شرایط گوناگون زندگی طراحی شده است و هدف آن ارائه‌ی حق انتخاب به شماست. اگر شما کارتی با تصویر قایق را بردارید و شما را غرق در بدهی کند، این سؤال مطرح می‌شود که حالا چه کار

می‌توانید بکنید؟ چند گزینه‌ی مالی مختلف می‌توانید داشته باشید؟ در حقیقت، هدف اصلی این بازی این است که به بازیکنان آموزش تفکر بدهد و امکانات مالی مختلف و جدیدی را خلق کنند.

من شاهد بیش از صد بازیکن بوده‌ام و به این نتیجه رسیده‌ام که آن‌هایی که توانسته‌اند به سرعت خود را از چرخه‌ی «رقابت شتاب آمیز» خارج کنند، کسانی بودند که در عین شناخت اعداد، از ذهن مالی خلاق‌ی نیز بهره‌مند بودند. آن‌ها توانایی تشخیص امکانات مالی مختلف را داشتند؛ اما افرادی که بازی آن‌ها خیلی طول می‌کشید کسانی بودند که هیچ آشنایی با اعداد نداشتند و غالباً قدرت سرمایه‌گذاری را نمی‌فهمیدند. افراد ثروتمند، غالباً خلاق‌اند و ریسک‌هایی حساب شده می‌کنند.

افراد بسیاری هم توانستند طی بازی، پول زیادی به دست آورند، اما نمی‌دانستند با آن چه کنند. اکثر آن‌ها در زندگی واقعی‌شان نیز از لحاظ مالی موفق نبودند. آن‌ها پول داشتند؛ اما ظاهراً دیگران جلوتر از ایشان بودند. این مسئله را به راحتی می‌توان در زندگی واقعی افراد مشاهده کرد. به عبارت دیگر، چه بسیارند افرادی که پول فراوان دارند ولی از لحاظ مالی عقب مانده هستند.

محدود کردن امکانات، درست مثل چسبیدن به افکار قدیمی است. در دبیرستان، دوستی داشتم که در حال حاضر سه جا هم‌زمان کار می‌کند. بیست سال پیش او ثروتمندترین همکلاسی‌ام بود. قضیه از این قرار است که وقتی کارخانه‌های محلی شکر تعطیل شدند، شرکتی که او برایش کار می‌کرد نیز در پی آن سقوط کرد. در ذهن دوستم فقط یک راه حل مانده بود؛ همان گزینه‌ی قدیمی «سخت کار کردن». مشکل اینجا بود که او دیگر نمی‌توانست شغلی در سطح حرفه‌ی قبلی خود بیابد تا بتواند تفوقش را همچنان حفظ کند؛ در نتیجه، کاری که انجام می‌داد پایین‌تر از سطح وی بود و بالطبع حقوقش هم کاهش می‌یافت. به همین دلیل، به منظور کسب درآمد کافی برای ادامه‌ی زندگی، مجبور شد سه جا کار کند.

بارها دیده‌ام افرادی که «وجوه در گردش» را بازی می‌کنند، اعتراض دارند که هیچ‌گاه «کارت‌های خوش موقعیت» سر راهشان قرار نمی‌گیرد؛ بنابراین بدون هیچ تلاشی همان

جا می‌نشینند. چنین انسان‌هایی در زندگی واقعی زیادند. آن‌ها همیشه منتظر موقعیت‌های مناسب هستند.

همچنین افراد زیادی را دیده‌ام که توانسته‌اند کارت‌های خوش موقعیت را به دست آورند، اما پول کافی ندارند. آن‌ها اعتراض می‌کنند که اگر پول بیشتری داشتند، می‌توانستند خود را از این «رقابت شتاب آمیز» بیرون بکشند. چنین افرادی در زندگی واقعی هم وجود دارند. آن‌ها به موقعیت‌های خوبی بر می‌خورند، اما هیچ پولی ندارند تا بتوانند از این موقعیت استفاده کنند.

افرادی دیگری هم هستند که کارت‌های خوش موقعیت را برداشته، آن را با صدای بلند می‌خوانند و نمی‌دانند که موقعیتی بزرگ به دستشان آمده است، باوجوداینکه پول هم دارند. برای آن‌ها فرصت به دست آمده مناسب است، کارت خوبی هم دارند، اما قادر به مشاهده‌ی موقعیت پیش رویشان نیستند. به عبارت دیگر، آن‌ها در مشاهده‌ی اینکه چقدر این موقعیت با برنامه‌ی مالی‌شان برای فرار از «رقابت شتاب آمیز» همسو است، ناتوان‌اند. تعداد چنین افرادی بیش از دیگران است.

فرصت‌های بسیاری هم ممکن است در زندگی تک‌تک افراد رخ دهد که قادر به مشاهده‌ی آن نیستند و تنها زمانی به آن پی می‌برند که یک سال بعد، دیگران با مغتنم شمردن آن به ثروتی عظیم دست یافته‌اند.

تعریف ساده‌ی نبوغ مالی، داشتن امکانات بیشتر است. اگر چنین فرصت‌هایی سر راه شما قرار بگیرند، چه کار دیگری می‌توانید بکنید تا وضعیت مالی‌تان بهبود یابد؟ اگر با موقعیتی مناسب مواجه شدید و درعین حال پولی هم نداشتید و بانک هم به شما قوی نداد، چه کار خواهید کرد تا از این فرصت به نفع خود بهره ببرید؟ اگر طرز فکر شما اشتباه باشد و آنچه رویش حساب کرده بودید به وقوع نپیوندد، چگونه یک لیمو فرصت را به چند میلیون لیمو بدل خواهید کرد؟

پاسخ تمام این سؤالات در داشتن نبوغ مالی نهفته است. مهم نیست چه می‌شود؛ مهم این است که چقدر راه‌حل‌های مختلف مالی برای تبدیل یک لیمو به هزاران لیمو به فکرتان می‌رسد؛ یعنی چقدر ذهن شما در حل مشکلات مالی خلاق است. اکثر مردم تنها یک راه‌حل می‌یابند: سخت کار کردن، پس‌انداز کردن و قرض گرفتن.

خب، پس چرا می‌خواهید دانش مالی‌تان را افزایش دهید؟

زیرا می‌خواهید از آن دسته افرادی باشید که بخت خود را رقم می‌زنند. هر اتفاقی که افتاد، بگیرید و آن را بهتر کنید. عده‌ی کمی می‌دانند که بخت، آفریدنی است؛ درست مثل پول؛ و اگر می‌خواهید خوشبخت‌تر باشید و به‌جای سخت کار کردن، پول خلق کنید، کسب دانش مالی بهترین روش است. اگر از آن دسته افرادی هستید که در انتظار فرصت‌های مناسب می‌نشینند، باید بدانید که ممکن است مدت زمان زیادی را در انتظار بمانید. درست مثل اینکه منتظر باشید قبل از آغاز سفر تا پنج مایلی شما تمامی چراغ‌های راهنما سبز شوند. پدر ثروتمندم در دوران کودکی همیشه به من و مایک می‌گفت که «پول واقعی نیست». گاهی مواقع هم برایمان توضیح می‌داد که همان روزی که جمع شدیم و شروع به ساختن پول از آن قالب‌های گچی کردیم، به راز پول نزدیک شده بودیم. او می‌گفت: «فقر و اقشار متوسط برای پول کار می‌کنند، اما ثروتمندان پول خلق می‌کنند. هر چه بیشتر فکر کنی پول واقعی است، به خاطر آن سخت‌تر کار خواهی کرد؛ اما اگر این فکر را بکنی که پول واقعی نیست، خیلی زودتر ثروتمند خواهی شد.»

سؤالی که من و مایک غالباً با آن مواجه می‌شدیم، این بود که «پس پول چیست؟»، «اگر پول واقعی نیست، پس چیست؟»

پاسخ پدر ثروتمندم این‌گونه بود: «چیزی که ما پذیرفته ایم، واقعی است.»

قدرتمندترین دارایی ما ذهن ماست؛ که اگر به‌خوبی آموزش ببیند، می‌تواند در یک لحظه ثروتی فراوان را خلق کند. ثروتی که خیلی فراتر از ثروت پادشاهان و ملکه‌های سیصد سال پیش است. عکس این قضیه هم صادق است؛ یعنی یک مغز آموزش ندیده هم می‌تواند چنان بیچارگی و فقری ایجاد کند که با آموزش آن به خانواده‌اش، در کوتاه‌مدت، نسل خود را به تباهی بکشد.

در عصر اطلاعات، پول به‌طور تصاعدی رشد می‌کند. عده‌ی کمی هستند که به نحو مضحکی، از هیچ و فقط با قدرت فکر و از طریق توافق‌نامه‌ها، ثروتمند شده‌اند. اگر از افرادی که برای امرار معاش به خرید و فروش سهام یا مبادله‌ی دیگر سرمایه‌ها مشغول‌اند بپرسید، آن‌ها می‌گویند که تمام مدت شاهد چنین اتفاقاتی بوده‌اند؛ اغلب پیش می‌آید که در یک لحظه میلیون‌ها دلار از هیچ خلق می‌شود. منظورم از «هیچ» این است که

هیچ پولی ردوبدل نمی‌شود. این کار فقط از طریق توافق صورت می‌گیرد: مثلاً یک علامت دست در بازار بورس، ظهور علامتی سریع بر صفحه‌ی کامپیوتر یک بازرگان ساکن لیسبون از سوی مانیتور بازرگانی در تورنتو و بازگشت آن به لیسبون، تلفن زدن به کارگزار بورس برای خرید سهام و لحظه‌ای بعد فروش آن. همان‌طور که ملاحظه می‌کنید، پولی از طریق دست‌ها مبادله نمی‌شود؛ به عبارت دیگر فقط توافقی صورت می‌گیرد.

پس چرا نیاز است نبوغ مالی خود را افزایش دهیم؟ فقط شما می‌توانید به این سؤال پاسخ دهید. من درباره‌ی خودم می‌توانم بگویم این بخش از هوشم را تقویت کرده‌ام؛ چون می‌خواستم به سرعت ثروتمند شوم؛ نه به این دلیل که به آن نیازمندم، بلکه به این خاطر که به ثروت علاقه‌ی زیادی دارم. این کار برایم نوعی آموزش و یادگیری جادویی بود. من نبوغ مالی خود را رشد می‌دادم؛ زیرا می‌خواستم در سریع‌ترین و بزرگ‌ترین بازی دنیا شرکت کنم و در مسیر کوتاه زندگی‌ام، دوست داشتم بخشی از این پیشرفت تدریجی بشر باشم؛ جایی که انسان‌ها کاملاً با افکارشان کار می‌کنند و نه با بدنشان، درعین حال فعالیت نیز در آن هست. در آنجا، امکانات فراوان است، اطلاعات وجود دارند، ترس هست و تفریح هم هست.

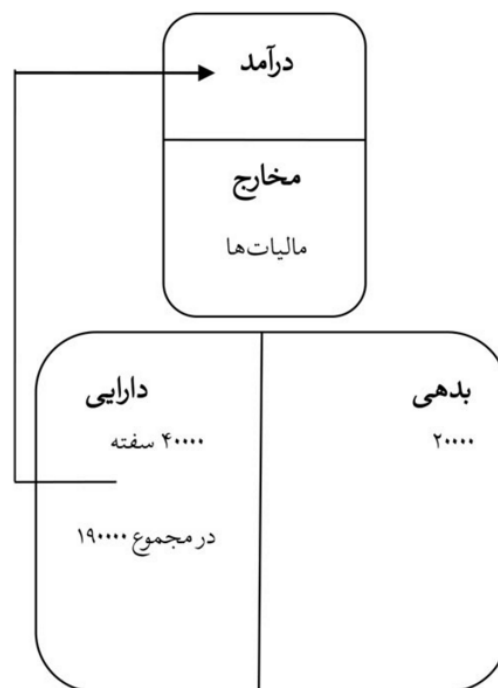
به همین دلیل، روی نبوغ مالی خود سرمایه‌گذاری می‌کنم و قدرتمندترین دارایی‌ام را افزایش می‌دهم. می‌خواهم با افرادی باشم که شجاعانه جلو می‌روند؛ نه با آن‌هایی که عقب می‌مانند. حالا برایتان مثالی از خلق پول می‌آورم. در اوایل سال ۱۹۹۰، اقتصاد فونیکس در وضعیت وحشتناک به سر می‌برد. من مشغول تماشای برنامه‌ی تلویزیونی صبح بخیر آمریکا بودم که یک برنامه‌ریز اقتصادی روی صحنه آمد و شروع کرد به پیش‌بینی وضعیت نابسامان و ناامیدکننده‌ی کشور. نصیحت او این بود که پول پس‌انداز کنید. ماهانه ۱۰۰ دلار کنار بگذارید تا در عرض چهار سال مولتی میلیونر شوید.» بسیار خوب، ماهانه کنار گذاشتن مقداری پول ایده‌ی خوبی است؛ اما این یک روی سکه است؛ یعنی کاری که اکثر مردم با آن موافق‌اند. مشکل اینجاست که این کار چشم مردم را بر روی ماجراهای واقعی می‌بندد. آن‌ها موقعیت‌هایی مهم را که به رشد خیلی سریع‌تر پولشان می‌انجامد از دست می‌دهند؛ و بدین ترتیب دنیا آن‌ها را پشت سر می‌گذارد.

همان‌طور که گفتم، وضعیت اقتصادی در آن دوران وحشتناک بود، اما برای سرمایه‌داران، بازار در بهترین وضعیت ممکن قرار داشت. بیشتر پول من در سهام، بازار و خانه‌های آپارتمانی سرمایه‌گذاری شده بود. کسری پول داشتم؛ چون مردم کالاهایشان را می‌فروختند و من می‌خریدم. درواقع، پول پس‌انداز نمی‌کردم؛ بلکه سرمایه‌گذاری می‌کردم. من و همسرم، بیش از یک میلیون دلار پول داشتیم که در بازاری به سرعت در حال رشد، برایمان کار می‌کرد. وضعیت اقتصادی وحشتناک بود و این بهترین موقعیت برای سرمایه‌گذاری بود. من فقط نتوانستم رقم‌های کوچک را نادیده بگیرم.

خانه‌ای که برای خودم ۲۰۰۰۰ دلار آب خورده بود، ۶۰۰۰۰ دلار فروختم. ۴۰۰۰۰ دلار مابقی که به صورت یک سفته از خریدار در دستم بود، از ستون دارایی‌هایم به دست آمده بود. کل این کار ظرف پنج ساعت انجام شد.

حالا که شما سواد مالی دارید و ارقام را می‌خوانید، به شما نشان می‌دهم که چرا کار من، مثالی از خلق پول است.

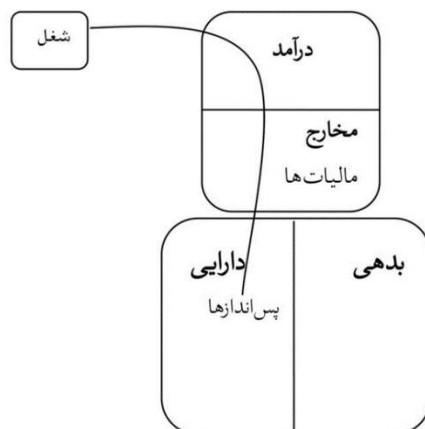
۴۰۰۰۰ دلار در ستون دارایی‌ها خلق می‌شود. (پولی که بدون پرداخت مالیات به دست آمده است؛ با ده درصد سود). درواقع، شما سالی ۴۰۰۰۰ دلار پول در گردش به دست آورده اید.



در این بازار آشفته، من و همسر من توانستیم شش معامله‌ی ساده را در ایام فراغتمان انجام دهیم؛ یعنی درحالی‌که بخش اعظم پول ما در دارایی‌های بزرگ‌تر و بازار بورس سرمایه‌گذاری شده بود، ما توانستیم بیش از ۱۹۰۰۰۰ دلار از این شش معامله به‌صورت دارایی به دست آوریم (هر سفته با ده درصد سود همراه بود). این مبلغ تقریباً معادل ۱۹۰۰۰ دلار در سال است که بیشتر آن صرف پرداخت هزینه‌های اتومبیل، گاز، سفر، بیمه، شام و دیگر چیزها می‌شد. بعد از چنین هزینه‌هایی بود که دولت می‌توانست مالیات بر درآمد را محاسبه کند؛ یعنی وقتی درآمد به‌طور قانونی قبل از مالیات‌بندی شدن، هزینه‌های شرکت را تسویه می‌کرد.

پس اندازها

چه مدت طول می کشد تا بتوان ۴۰۰۰۰ دلار پس انداز کرد و سؤال بعدی اینکه بعد از به دست آوردن آن، پس از کسر مالیات ۵۰ درصدی ارزش آن چقدر است؟



این مثالی ساده بود از چگونگی اختراع، خلق و حفظ پول با استفاده از دانش و نبوغ مالی.

از خود بپرسید که چقدر طول می کشد تا ۱۹۰۰۰۰ دلار پس انداز کنید؟ آیا بانک ده درصد سود پول های شما را می دهد؟ درست است که این سفته ها سی ساله هستند، اما باید بگویم از این مسئله بسیار خوشحالم و امیدوارم که آن ها هرگز ۱۹۰۰۰۰ دلار را به من ندهند، زیرا اگر این پول را یک جا به من بدهند، باید بابت آن مالیات بپردازم و به علاوه ۱۹۰۰۰ دلاری که طی سی سال پرداخت می شود، کمی بیشتر از ۵۰۰۰۰۰ دلار درآمد می شود.

با افرادی سروکار داشتم که می پرسیدند: «در صورتی که شخصی پولش را نپردازد، چه اتفاقی می افتد؟»

اگر چنین چیزی اتفاق بیفتد، بازهم خبر بسیار خوبی بود؛ زیرا بازار معاملات املاک فونیکس، از سال ۱۹۹۴ تا ۱۹۹۷ یکی از بازارهای داغ آن زمان بود. در آن صورت آن خانه ی ۶۰۰۰۰ دلاری پس گرفته می شد و دوباره ۷۰۰۰۰ دلار به فروش می رفت و ۲۵۰۰ دلار دیگر بابت هزینه ی مراحل وام و امور محضری دریافت می شد؛ و در عین حال هنوز هم

می‌توانست به صورت یک معامله‌ی ابتدا به ساکن در ذهن خریدار جدید قرار گیرد و این مراحل همین‌طور ادامه پیدا کند.

بنابراین، اگر شما اهل عمل باشید، در می‌یافتید که وقتی اولین خانه‌ام را فروختم و ۲۰۰۰ دلارم را پرداختم، از نظر فنی هیچ پولی از معامله نصیبم نشد؛ اما بازده آن در سرمایه‌گذاری بی‌نهایت بود. این مورد نمونه‌ای است از اینکه چگونه می‌توانیم از هیچ، مقدار زیادی پول به دست آوریم.

در معامله‌ی دوم، وقتی خانه دوباره فروخته شد، ۲۰۰۰ دلار در جیبم گذاشتم و وام را دوباره تا سی سال تمدید کردم؛ اما اگر پول پرداختی را برای پول درآوردن به کار می‌انداختم، آن وقت بازدهی سرمایه‌گذاری من چه می‌شد؟ نمی‌دانم، اما به طور حتم از ۱۰۰ دلار پس‌انداز ماهانه بیشتر بود و در حقیقت، معادل ۱۵۰ دلار می‌شد؛ زیرا نتیجه‌ی درآمد چهل ساله این است که علاوه بر کسر مالیات پنج درصد مبلغ باقی‌مانده نیز بار دیگر مشمول مالیات می‌شد. این روش ممکن بود مطمئن و امن باشد، اما چندان خردمندانه به نظر نمی‌رسید.

حالا، سال ۱۹۹۷، اکنون که من این کتاب را می‌نویسم؛ اوضاع بازار دقیقاً برعکس پنج سال پیش است؛ بازار معاملات املاک و مستغلات در فونیکس، رقیب ایالات متحده شده است. خانه‌هایی که ما به قیمت شصت هزار دلار می‌فروختیم، اکنون ۱۱۰ هزار دلار ارزش دارند. هم‌اکنون نیز هنوز موقعیت‌های گِروی بانک وجود دارد، اما قیمت آن‌ها هنگفت است؛ یعنی، درواقع به بهای گِران تلف کردن وقت، برای جست‌وجوی چنین معاملاتی تمام می‌شود. از سوی دیگر، چنین معاملاتی نادرند و درحالی‌که هزاران خریدار در پی آن‌ها هستند، فقط تعداد کمی از این معاملات از لحاظ مالی امکان پذیرند.

بازار تغییر کرده است. دیگر زمان آن رسیده است که حرکت کنیم و به دنبال موقعیت‌های دیگری برای افزایش ستون دارایی‌هایمان باشیم.

«شما نمی‌توانید آن کار را اینجا انجام دهید.»...

«این کار برخلاف قانون است.»...

«شما دروغ می‌گویید.»...

مردم همواره از این جملات استفاده می‌کنند؛ به جای آنکه بگویند: «می‌توانید بگویید چگونه این کار را انجام دهم؟»

پاسخ من این است: ریاضیات ساده و آسان است. نیازی به آموختن جبر و حساب نیست. من چیز زیادی نمی‌نویسم، زیرا شرکتی که سند تضمینی دارد، خودش معاملات قانونی و خدمات مربوط به پرداخت‌ها را انجام می‌دهد. همچنین من نه پشت بامی دارم که تعمیر کنم، نه توالتی که چاهش را بازکنم، چون این‌ها کار خود مالک است. آنجا خانه‌ی آن‌هاست. گاهی افرادی هم پیدا می‌شوند که هزینه‌ی این کارها را نمی‌پردازند. باید بگویم که این کار برای من خیلی خوب است؛ چون آن‌ها می‌بایست هزینه‌ی دیگرکرد نیز پرداخت کنند؛ یا اینکه از آنجا نقل مکان کنند و خانه دوباره به فروش رود. این هم به عهده‌ی دادگاه است.

این کار شاید در منطقه‌ی شما عملی نباشد، چون بازار در مناطق مختلف جایگاهی متفاوت دارد؛ اما این مثال به راحتی بیان می‌کند که چگونه یک مرحله‌ی ساده‌ی مالی می‌تواند صدها هزار دلار را از پول کم و ریسک پایین خلق کند؛ و مثالی است که بیان می‌کند پول فقط یک توافق‌نامه است و هر کس با تحصیلات عالی می‌تواند آن را انجام دهد.

با وجود این، اکثر مردم آن را انجام نمی‌دهند. غالب آن‌ها به این نصیحت استاندارد گوش می‌کنند که می‌گوید: «سخت کارکن و پول پس‌انداز کن».

ملاحظه کردید که با حدود سی دقیقه کار و بدون پرداخت هیچ مالیاتی تقریباً ۱۹۰ هزار دلار در ستون دارایی‌ها خلق شد. به نظر شما کدام یک سخت‌تر است:

- 1- سخت کار کردن، پنجاه درصد درآمد را مالیات پرداختن و سپس پس‌انداز کردن مابقی، درحالی‌که بهره‌ی ۵ درصد همان پس‌انداز هم دوباره مشمول مالیات شود.
- 2- وقت گذاشتن برای افزایش نبوغ مالی با آموزش مهارت‌های مالی و استفاده از قدرت مغز و ستون دارایی.

علاوه بر این، باید بدانید که با انتخاب گزینه‌ی اول، باید چه مدتی صرف شود تا بتوانید مالک یکی از دارایی‌های بزرگتان شوید و ۱۹۰ هزار دلار پس‌انداز کنید؟

فکر می‌کنم اکنون متوجه شده‌اید که چرا وقتی می‌شنوم والدین می‌گویند: «فرزندم در مدرسه خوب درس می‌خواند و خوب آموزش می‌بیند.» در سکوت سرم را تکان می‌دهم. شاید این امر خوب باشد، اما آیا کافی است؟

می‌دانم که استراتژی سرمایه‌گذاری یادشده، نمونه‌ای کوچک از انواع سرمایه‌گذاری است؛ با این حال، توسط آن می‌خواستم نشان دهم که چگونه یک مورد کوچک، می‌تواند به موردی بزرگ تبدیل می‌شود.

موفقیت مالی من اهمیت یک بنیان مالی قوی را بیان می‌کند؛ بنیانی مالی که با آموزش مالی مستحکم شکل می‌گیرد، تکرار مکررات است، اما باز ارزش گفتن را دارد که نبوغ مالی از چهار مهارت تکنیکی اصلی تشکیل شده است:

1- سواد مالی: توانایی خواندن اعداد.

2- استراتژی‌های سرمایه‌گذاری: علم خلق پول توسط پول.

3- بازار عرضه و تقاضا. الکساندر گراهام بل چیزی را به بازار داد که بازار نیاز داشت. همین‌طور بیل گیتس. یک‌خانه‌ی ۷۵ هزار دلاری که به قیمت شصت هزار دلار پیشنهاد شد و درواقع، بیست هزار دلار هزینه داشت، نیز، نتیجه‌ی کشف درست موقعیت‌های موجود در بازار است. یکی می‌خرد و دیگری می‌فروشد.

4- قانون: آگاهی از حسابداری، شراکت، قوانین ایالتی و ملی و مقررات. پیشنهاد می‌کنم قوانین را در نظر داشته باشید.

ترکیبی از این مهارت‌ها اصلی‌ترین زیربنایی است که برای موفقیت در راه ثروتمند شدن به آن نیازمندیم. حال چه از طریق خرید خانه‌های کوچک باشد، چه خانه‌های بزرگ یا شرکت‌ها، سهام‌ها، اوراق بهادار، شرکت‌های تعاونی سرمایه‌گذاری، فلزات گرانبها، کارت‌های بیس بال یا مواردی مشابه.

در سال ۱۹۹۶، بازار املاک و مستغلات دوباره رونق یافت و مردم جذب آن شدند. بازار بورس هم یک‌باره شکوفا شد و جمعیت را به‌سوی خود جلب کرد و اقتصاد ایالات‌متحده دوباره بر پاهای خود ایستاد. در سال ۱۹۹۶، من فروش دارایی‌ام را شروع کردم و اکنون به کشورهای چون پرو، نروژ، مالزی و فیلیپین می‌روم.

روش سرمایه‌گذاری تغییر کرده بود. مادامی که جریان خرید ادامه داشت، خود را خارج از بازار املاک نگه می‌داشتم و می‌دیدم که بدین ترتیب ارزش ستون دارایی‌هایم بالا می‌رود. امکان داشت اواخر همان سال فروشم را آغاز کنم. این کار به تغییر برخی قوانین بستگی داشت که احتمالاً در مجلس به تصویب می‌رسیدند. در اینکه تعدادی از آن شش خانه‌ی کوچک معامله شده را به فروش برسانم و اینکه چهل هزار دلار سفته را به پول نقد تبدیل کنم، شک داشتم. برای همین لازم بود با حسابدارم در این مورد صحبت کنم تا راه‌هایی برای حمایت از پولم بیابم.

نکته‌ای که دوست دارم به شما بگویم، این است که سرمایه‌گذاری‌ها می‌آیند و می‌روند. بازار بالا و پایین دارد، اقتصاد گاه شکوفا می‌شود و گاه رو به بهبود می‌نهد؛ ولی دنیا همیشه فرصت‌هایی را به شما می‌دهد، حتی در تکتک روزهای زندگی‌تان؛ و جالب اینکه اکثر اوقات ما از دیدن آن‌ها ناتوانیم. به بیان دیگر، هر چه دنیا و فناوری‌هایش بیشتر تغییر کنند، فرصت‌های بیشتری هم وجود خواهند داشت که به شما و خانواده‌تان اجازه می‌دهد تا نسل‌های آتی را از لحاظ مالی نیز تأمین کنید.

خب، پس چرا دانش مالی خود را افزایش نمی‌دهید؟ بازهم خود شما باید که می‌توانید پاسخگوی آن باشید. من به آموختن و افزایش دانش مالی خود ادامه می‌دهم؛ زیرا می‌دانم تغییرات در راه‌اند. ترجیح می‌دهم که به تغییرات خوشامد بگویم تا اینکه به گذشته چنگ بیندازم. می‌دانم که شکوفایی و سقوط بازار بازهم وجود خواهد داشت. می‌خواهم همواره دانش مالی خود را افزایش دهم، چون با هر تغییری در بازار، افرادی وجود خواهند داشت که زانو می‌زنند و به خاطر از دست ندادن کارشان التماس خواهند کرد. من هیچ‌گاه نمی‌خواهم از این دسته باشم. در همین حال مردمان دیگری هم هستند که می‌توانند لیموهای فرصت‌هایی را که زندگی به آن‌ها تقدیم کرده و همه‌ی ما گهگاه با آن مواجه می‌شویم، به میلیون‌ها لیمو تبدیل کنند. این است نبوغ اقتصادی.

غالباً از من درباره‌ی فرصت‌هایی که توانسته‌ام آن را به میلیون‌ها دلار پول تبدیل کنم، سؤال می‌شود. به‌عنوان یک نکته‌ی خصوصی، باید بگویم که در گفتن بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های شخصی تردید دارم؛ زیرا می‌ترسم حمل بر لاف‌زنی و گزافه‌گویی شود؛ اما باور کنید قصد من گزافه‌گویی نیست. من به این دلیل این مثال‌ها را می‌آورم که فقط

بتوانید تصاویر واقعی و ساده را به ترتیب زمانی ببینید. در حقیقت آن‌ها را بیان می‌کنم، زیرا دوست دارم بدانید که این کار آسان است و آسان‌تر می‌شود؛ هرگاه آشنایی شما با این چهار اصل نبوغ مالی بیشتر شود. من به‌شخصه از دو وسیله برای دستیابی به رشد مالی‌ام استفاده می‌کنم:

1- املاک و مستغلات

2- سهام‌های کوچک.

از املاک به‌عنوان پایه و اساس استفاده می‌کنم، به‌طوری که از این طریق دارایی‌هایم هرروز پول در گردش تولید می‌کند و گاهی هم ارزش آن به‌طور ناگهانی جهش می‌یابد. از سهام‌های کوچک هم برای رشد سریع استفاده می‌کنم.

آنچه را خود انجام داده‌ام، به شما پیشنهاد نمی‌کنم. این‌ها فقط برای مثال هستند. درواقع، اگر موقعیت‌ها خیلی پیچیده باشند و طریقه‌ی سرمایه‌گذاری در آن مورد خاص را نفهمم، انجامش نمی‌دهم. ریاضیات ساده و عقل سلیم، تنها مواد لازم برای انجام دادن صحیح امور مالی هستند.

پنج دلیل برای بیان این مثال‌ها وجود دارد:

1- تشویق مردم به یادگیری بیشتر.

2- فهماندن این مطلب به مردم که در صورت داشتن پایه‌ای قوی این امر آسان می‌شود.

3- نشان دادن اینکه هرکسی می‌تواند به ثروت فراوان دست یابد.

4- نشان دادن اینکه میلیون‌ها روش برای رسیدن به هدف وجود دارد.

5- نشان دادن اینکه این کار علم موشک نیست.

در سال ۱۹۸۹، عادت داشتم در منطقه‌ی زیبای پرتلند، به نام اورگن که در همسایگی ما قرار داشت، پیاده‌روی کنم. این منطقه در حومه‌ی شهر واقع بود و منازلی تزئینی داشت. این

خانه‌های کوچک به قدری دل چسب بودند که گاهی فکر می‌کردم ریدینگ هود کوچولوی قرمز را می‌بینم که جست و خیز کنان به سوی خانه‌ی مادر بزرگش می‌رود.

در مقابل اکثر خانه‌ها، تابلوی فروشی وجود داشت. در آن سال وضعیت اقتصادی بسیار وحشتناک بود. بازار الوار وضعیت خوبی نداشت و بورس هم سقوط کرده بود و اقتصاد را کد بود. در یکی از خیابان‌ها متوجه تابلوی فروشی شدم که بالاتر از بقیه قرار داشت. تابلو کهنه به نظر می‌رسید. روزی هنگام پیاده‌روی نزد مالکش که ظاهراً دچار مشکل شده بود. رفتم.

پرسیدم: «برای فروش خانه‌ات چقدر می‌خواهی؟»

صاحب‌خانه برگشت و درحالی‌که لبخند کم‌رنگی بر لب داشت، گفت: «خودت یک پیشنهاد بده. یک سال است که آن را برای فروش گذاشته‌ام اما هیچ‌کس نیامده که حتی نگاهی به آن بیندازد.»

گفتم: «باید فکر کنم.» و درست نیم ساعت بعد، آن خانه را بیست هزار دلار کمتر از مبلغ درخواستی او خریدم.

خانه‌ای دل چسب و کوچک با دو اتاق خواب. پنجره‌هایش نیز به زیبایی تزئین شده بودند. خانه‌ای به رنگ آبی روشن و کمی خاکستری که در سال ۱۹۳۰ ساخته شده بود. داخل آن شومینه‌ی سنگی زیبایی قرار داشت. باید بگویم خانه‌ی اجاره‌ای کاملی بود.

من به صاحب‌خانه پنج هزار دلار برای پیش‌پرداخت خانه‌ای ۴۵ هزار دلاری دادم که قیمت واقعی‌اش، ۶۵ هزار دلار بود؛ بگذریم که کسی خواهان خرید آن نبود. صاحب‌خانه نیز در عرض یک هفته خوشحال از اینکه راحت شد، خانه را خالی کرد و اولین مستأجر من که پروفسوری از دانشگاه محلی بود، به آنجا نقل مکان کرد. پس از تسویه‌ی رهن، مخارج و هزینه‌های دیگر، آخر هرماه حدود چهل دلار به جیبم می‌گذاشتم؛ که البته خیلی هم هیجان‌انگیز نبود.

یک سال بعد، بازار ورشکسته‌ی مستغلات اورگن رونق یافت. سرمایه‌گذاران کالیفرنایی با پول ناشی از بازار شکوفای املاک خود، به سمت شمال آمده و به خرید در مناطق واشنگتن پرداختند. من آن خانه‌ی کوچک را ۹۵ هزار دلار به زوجی کالیفرنایی که تصور می‌کردند

معامله‌ای ارزان است فروختم. بدین ترتیب، سود سرمایه‌ی من که چیزی حدود چهل هزار دلار بود، طبق قانون ۱۰۳۱ مشمول تأخیر مالیات شد و من در پی خرید مکانی برآمدم تا پولم را در آن سرمایه‌گذاری کنم. طی حدود یک ماه، آپارتمانی دوازده واحدی، درست در مجاورت اینتل پلنت، در بیورتون اورگن، پیدا کردم. مالکان آن در آلمان زندگی می‌کردند و از ارزش ملک اطلاعی نداشتند و فقط می‌خواستند از دست آن خلاص شوند. من مبلغ ۲۷۵ هزار دلار را برای ساختمان ۴۵۰ هزار دلاری آن‌ها پیشنهاد دادم و آن‌ها با مبلغ ۳۰۰ هزار دلار موافقت کردند. آنجا را خریدم و دو سال آن را نگه داشتم. سپس با استفاده از قانون ۱۰۳۱ برای تأخیر در پرداخت مالیات‌ها، ساختمان را به قیمت ۴۹۵ هزار دلار فروختم و ساختمانی سی واحدی را در فونیکس آریزونا خریدم. آن زمان ما برای فرار از دست باران به فونیکس نقل مکان کرده بودیم و می‌بایست آنجا را به هر صورت می‌فروختیم. مثل بازار سابق اورگن، بازار املاک فونیکس نیز راکد بود. قیمت ساختمان سی واحدی در فونیکس ۸۷۵ هزار دلار بود و پیش‌پرداخت آن‌هم ۲۲۵ هزار دلار پول در گردش ناشی از سی واحد آپارتمان، کمی بیش از پنج هزار دلار در ماه بود. کم کم بازار آریزونا داشت رونق پیدا می‌کرد که در سال ۱۹۹۶، سرمایه‌گذاری کلرادویی یک میلیون و دویست هزار دلار برای این ساختمان پیشنهاد کرد.

من و همسرم فروش را انتخاب کردیم، اما تصمیم داشتیم منتظر بمانیم تا ببینیم آیا قانون «سود سرمایه در مجلس عوض خواهد شد یا نه؟ اگر تغییر می‌کرد، به گمان ما پانزده با بیست درصد بر ارزش دارایی مان اضافه می‌شد. به علاوه، مبلغ پنج هزار دلار در ماه، پول در گردش خوبی بود.

نکته‌ی مهم در این است که چگونه مبلغی اندک می‌تواند به مبلغی هنگفت تبدیل شود. در پاسخ به این پرسش، دوباره موضوع درک وضعیت مالی، استراتژی‌های سرمایه‌گذاری، درک بازار و قوانین پیش می‌آید.

اگر مردم در این موضوعات ورزیده و ماهر نباشند، ظاهراً می‌بایست اصول استاندارد را دنبال کنند که می‌گوید: «کارها را بدون ریسک انجام دهید، پول‌هایتان را تقسیم کرده و فقط در جاهای امن سرمایه‌گذاری کنید.» مشکل سرمایه‌های امن این است که غالباً سترون شده هستند؛ یعنی آن قدر ایمن هستند که سودشان نیز به حداقل می‌رسد.

اکثر بنگاه‌های بزرگ مسکن، برای حمایت از خود و مشتریان خود به معاملات ذهنی دست نمی‌زنند و این سیاستی عاقلانه است.

معاملات داغ به اشخاص تازه کار پیشنهاد نمی‌شوند. در غالب موارد، بهترین معاملاتی که افراد ثروتمند را غنی‌تر می‌سازد، برای کسانی رزرو شده‌اند که این بازی را بلدند. از لحاظ فنی، پیشنهاد چنین معاملات ذهنی به افرادی که در این امر «ناوارد» هستند، کاری غیرقانونی است؛ که البته گاهی پیش می‌آید.

هرچه ماهرتر شوم، فرصت‌های بیشتری هم سر راهم قرار خواهد گرفت. درواقع، دلیل دیگری که گسترش دانش مالی را در طول عمر ضروری می‌سازد، این است که بتوانید به فرصت‌های بیشتری دست یابید. هرچه دانش مالی شما بیشتر باشد، تشخیص اینکه معامله‌ای خوب است یا نه، برای شما آسان‌تر خواهد شد.

این دانش شماست که می‌تواند یک معامله‌ی بد را تشخیص دهد یا از آن یک معامله‌ی خوب بسازد. هر چه بیشتر یاد می‌گیرم، پول بیشتری هم پس‌انداز می‌کنم؛ زیرا هر سال بر تجربه‌هایم افزوده می‌شود. من دوستان زیادی دارم که ریسک نمی‌کنند و به شدت به کار خود مشغول‌اند و از کسب خرد مالی که برای رشد به زمان نیاز دارد، امتناع می‌کنند.

فلسفه‌ی کلی من کاشتن دانه در ستون دارایی است؛ این است فرمول من. من از کار کوچک شروع می‌کنم و دانه می‌کارم. برخی رشد می‌کنند و برخی نه.

ارزش دارایی‌های ما در شرکت املاک و مستغلات چند میلیون دلار است. این‌ها مؤسسه‌ی امنی سرمایه‌گذاری املاک ما هستند. نکته‌ای که می‌خواهم بگویم این است که بیشتر آن سرمایه‌های میلیونی با ارقام کوچک پنج هزار تا ده هزار دلاری شروع به کار کرده‌اند. همه‌ی آن پیش‌پرداخت‌ها، شانس رسیدن به افزایش فزاینده‌ی بازار، افزایش معافیت مالیاتی و معامله در داخل و خارج را بارها و در طی سال‌ها فراهم کرده‌اند.

ما همین‌طور صاحب مجموعه‌ای از سهام بودیم که تحت حمایت شرکتی که من و همسر من آن را «شرکت سرمایه‌گذاری شخصی» گذاشته بودیم، قرار داشت. دوستانی هم داشتیم که به‌خصوص با سرمایه‌گذارانی مثل ما که ماهانه پول اضافی برای سرمایه‌گذاری داشتند، معامله می‌کردند. بدین ترتیب، ما شرکت‌های خصوصی با ریسک‌های بالایی را می‌خریدیم که کم مانده بود به بازار بورس آمریکا یا کانادا بپیوندند.

مثالی از اینکه چطور می‌توان سودی سریع کسب کرد، این است که صد هزار دلار سهام به ازای هر سهم ۲۵ سنت از شرکتی که هنوز سهامی عام نشده است، خریداری کنیم. شش ماه بعد، نام این شرکت ثبت می‌شود و از این طریق هرکدام از صد هزار سهم دو دلار می‌ارزند. اگر شرکت به‌خوبی مدیریت شود، قیمت‌ها همچنان بالا می‌رود و ارزش سهام ممکن است برای هر سهم تا بیست دلار و حتی بیشتر نیز بالا رود.

سال‌ها از آن زمان که ۲۵ هزار دلار ما در کمتر از یک سال به یک‌میلیون دلار تبدیل شد، می‌گذرد.

اگر به کاری که می‌کنید آگاهی داشته باشید، کارتان قمار نیست. در صورتی کارتان قمار است که پولتان را همین‌طوری در معامله‌ای شرکت دهید و بعد التماس کنید. نکته‌ی مهم این است که بهره‌مندی از دانش فنی و نبوغ مالی در هر کاری می‌تواند مشکلات را برطرف سازد.

بنابراین، چیزی که برای یک شخص ریسک است، برای نفر دیگر ریسک کمتری دارد. این نخستین دلیل من برای تشویق دائمی مردم به سرمایه‌گذاری در آموزش مهارت‌های مالی‌شان است. هرچه باهوش‌تر باشید، فرصت شما برای غلبه بر مشکلات نیز بیشتر خواهد بود.

بازی‌های سهام که من به‌شخصه به آن مشغولم، برای اکثر مردم ریسک زیادی دارد و به‌طورقطع کسی را به انجام دادن آن سفارش نمی‌کنم. من از سال ۱۹۷۹، به این کار پرداخته‌ام و بیشتر از ارزش سهام‌هایم، بدهی پرداخت کرده‌ام؛ اما اگر دوباره توجه کنید که چرا سرمایه‌گذاری‌هایی از این قبیل برای اکثر مردم ریسک فراوانی دارد، خواهید توانست زندگی‌تان را به‌گونه‌ای متفاوت تنظیم کنید تا بتوانید با پرداختن به معاملاتی از نوع ۲۵ هزار دلار و تبدیل آن به یک‌میلیون دلار، طی یک سال، با ریسکی کمتر همراه باشید.

هیچ یک از گفته‌هایم به‌منظور توصیه یا پیشنهاد نبوده است، تمام این موارد تنها مثال‌هایی هستند که به‌راحتی انجام پذیرند. آنچه من انجام می‌دهم، کوچک‌تر از اینهاست.

برای افراد متوسط، درآمد بیش از صد هزار دلار در سال خوب است و رسیدن به آن دشوار نیست. بسته به بازار و ذکاوت شما، این کار پنج الی ده سال طول می‌کشد. اگر مخارج زندگی‌تان را در حد متوسط نگه‌دارید، صد هزار دلار درآمد مازاد در سال خوشحال‌کننده است؛ حتی بدون در نظر گرفتن اینکه آیا شغلی دیگر دارید یا خیر. به عبارت دیگر، اگر نظام مالیاتی دولت را انتخاب کرده و از آن به سود خود استفاده نکنید، مختارید که بازهم کار کنید یا وقت خود را آزاد بگذارید.

اساس کار شخصی من املاک و مستغلات است. من عاشق مستغلات هستم؛ زیرا با ثبات است و به آرامی پیش می‌رود و این مسئله اساس کار را محکم نگه می‌دارد. گردش پول، در صورتی که به طور مناسب مدیریت شود، کاملاً یکنواخت است و فرصتی خوب برای افزایش ارزش خود خواهد داشت. خوبی یک پایه‌ی محکم در املاک این است که به من امکان می‌دهد در خرید سهام‌های قمار، ریسک بیشتری بکنم. اگر در بازار بورس سود عظیمی کسب کنم، می‌توانم مالیات بر سود سرمایه‌ام را پرداخت کرده و مابقی را دوباره در املاک سرمایه‌گذاری کنم تا بار دیگر اساس دارایی‌هایم را ایمن‌تر کنم.

سخن آخر درباره‌ی املاک و مستغلات

من به همه‌جای دنیا سفر کرده و سرمایه‌گذاری را آموزش داده‌ام. در هر شهری شنیده‌ام که می‌گویند نمی‌توان املاک را ارزان خریداری کرد. البته این تجربه‌ی من نیست؛ حتی در شهرهایی مثل نیویورک و توکیو یا حومه‌ی آن‌ها هم معاملاتی ارزان قیمت هست که از دید اکثر مردم پنهان مانده است. در سنگاپور که در این اواخر با افزایش قیمت املاک روبه‌رو است، باز هم می‌توان با مسافرتی کوتاه به اطراف، مواردی از معامله‌ی ارزان قیمت را یافت؛ بنابراین، هرگاه شخصی می‌گوید: «شما نمی‌توانید این کار را در اینجا انجام دهید.» به آن‌ها گوشزد می‌کنم شاید جمله‌ی درست این باشد که بگویند: «هنوز نمی‌دانم چگونه باید این کار را در اینجا انجام دهم.»

موقعیت‌های بزرگ معمولاً به چشم نمی‌آیند. آن‌ها با چشم مغز دیده می‌شوند. دلیلی بسیار ساده‌ای که باعث می‌شود اکثر مردم هیچ‌گاه ثروتمند نشوند، این است که از سواد و دانش مالی برای تشخیص موقعیت‌هایی که درست در مقابلشان قرار دارد، بی‌بهره‌اند.

ولی من همواره از خود می‌پرسم: «از کجا باید شروع کنم؟»

در فصل گذشته، ده مرحله‌ای را پیشنهاد کردم که در مسیرم برای آزادی و استقلال مالی طی کرده بودم؛ اما همیشه به یاد داشته باشید که در این مسیر به تفریح هم بپردازید. این فقط یک بازی است. گاهی برنده می‌شوید، گاهی چیز یاد می‌گیرید، اما لذت ببرید. اکثر مردم هرگز برنده نمی‌شوند؛ زیرا آنان از شکست در هراسند. برای همین من نظام مدارس را احمقانه می‌دانم. ما در مدارس یاد می‌گیریم که اشتباهات بد هستند و در صورت اشتباه کردن، تنبیه می‌شویم. باوجوداین، اگر موشکافانه به روش یادگیری انسان‌ها بنگرید، می‌فهمید که انسان‌ها با اشتباه کردن و تجربه اندوزی است که پخته می‌شوند و آموزش می‌بینند.

ما راه رفتن را با زمین خوردن می‌آموزیم. اگر هیچ وقت زمین نیفتیم، هرگز نخواهیم توانست راه برویم.

همین امر در خصوص یادگیری دوچرخه سواری نیز صادق است. هنوز جای زخم‌های کودکی‌ام بر زانوانم مانده، اما امروز می‌توانم بدون فکر دوچرخه سواری کنم؛ ثروتمند شدن هم همین طور است. متأسفانه، دلیل اصلی اینکه اکثر مردم هیچگاه نمی‌توانند به ثروت دست یابند، هراس آن‌ها از شکست خوردن است. برندگان از شکست نمی‌ترسند، اما برای بازندگان هراسناک است. شکست جزئی از موفقیت است. مردمی که از شکست اجتناب می‌کنند، موفق نخواهند بود. من به پول مثل بازی تنیس نگاه می‌کنم؛ به سختی بازی می‌کنم، اشتباه می‌کنم، تصحیح می‌کنم. با اشتباهات بیشتر، سعی می‌کنم دقتم را بالا ببرم و خود را اصلاح کنم و بدین طریق است که پیشرفت می‌کنم. با تمام این اوصاف، اگر در بازی باختم، بدون هیچ درنگی به تور نزدیک می‌شوم، دست حریفم را می‌فشارم و لبخندی زده و می‌گویم: «شنبه‌ی بعد شما را خواهم دید.»

دو نوع سرمایه‌گذاری وجود دارد:

1- نوع اول و متداول‌ترین آن، مردمی هستند که سرمایه‌گذاری بسته‌بندی شده می‌خرند. آن‌ها به یک خرده فروش مثل بنگاه دار املاک یا کارگزار بورس یا برنامه‌ریز مالی زنگ می‌زنند و چیزی می‌خرند که مورد معامله ممکن است یک شرکت تعاونی سرمایه‌گذاری، یک مؤسسه‌ی امانی سرمایه‌گذاری املاک، یک سهم یا یک سند قرضه باشد. این راه شفاف و ساده‌ی سرمایه‌گذاری است. این معامله در حقیقت به این شبیه است که خریداری وارد فروشگاه رایانه می‌شود و رایانه را بی واسطه از قفسه انتخاب و خریداری کند.

2- نوع دوم، سرمایه‌گذارانی هستند که سرمایه‌گذاری را خلق می‌کنند. این سرمایه‌گذاران معمولاً یک معامله را جفت و جور می‌کنند. درست مثل کسانی که اجزای مختلف یک رایانه را خریده و خودشان آن را مونتاژ می‌کنند، یا قطعات مختلف آن را با انتخاب خود خریده و سیستمی سفارشی تهیه می‌کنند. من از سرهم کردن قطعات یک رایانه چیزی سر در نمی‌آورم، اما می‌دانم که چگونه موقعیت‌های مختلف را کنار هم بگذارم و استفاده کنم و چنین افرادی را هم می‌شناسم.

به احتمال زیاد همین نوع دوم سرمایه‌گذاری است که به «سرمایه‌گذاری حرفه‌ای» مشهور است. گاهی سال‌ها طول می‌کشد که همه‌ی تکه‌ها را کنار هم قرار دهیم؛ گاهی اوقات هم هرگز قطعات جور نمی‌شوند. همین سرمایه‌گذاری بود که پدر ثروتمندم مرا به انجام دادن آن تشویق می‌کرد. خیلی مهم است که بدانیم چگونه تکه‌ها را کنار هم بگذاریم؛ زیرا بزرگ‌ترین برندگان در این دسته قرار دارند و گاهی اوقات بزرگ‌ترین بازندگان! البته اگر جریان برخلاف شما پیش رود.

اگر می‌خواهید در دسته‌ی دوم سرمایه‌گذاران قرار بگیرید، لازم است که سه مهارت عمده را در خود افزایش دهید. این مهارت‌ها نیز برای کسانی که می‌خواهند از نظر مالی با سواد و باهوش باشند، لازم است:

1- چگونه موقعیت‌هایی را بیابیم که دیگران از دست داده‌اند؟ باید چیزی را با مغزتان ببینید که دیگران با چشم دیده‌اند و گم کرده‌اند. برای مثال، یکی از دوستانم خانه‌ای

کهنه و کلنگی خریده بود که انگار خانه‌ی ارواح بود. همه از این کار او متعجب بودند؛ اما آنچه او توانسته بود ببیند و ما از آن غافل بودیم، این بود که این خانه چهار زمین خالی اضافی داشت. او این مطلب را از طریق یک شرکت صاحب نام فهمید. پس از خرید خانه، بلافاصله آنجا را کوبید و این پنج قطعه زمین را سه برابر قیمتی که برای خریدش پرداخته بود، به یک سازنده‌ی مسکن فروخت. از این روش طی دو ماه ۷۵ هزار دلار به دست آورد. مبلغ خیلی زیادی نبود، اما در برابر زحمت و هزینه‌ی اندکش می‌ارزید. از طرف دیگر، این مبلغ از حداقل حقوق کارمندان بالاتر بود.

2- چگونه پول خود را افزایش دهیم؟ مردم طبقات متوسط فقط به بانک مراجعه می‌کنند؛ اما سرمایه‌گذار نوع دوم باید بداند چگونه سرمایه‌ی خود را افزایش دهد و اینکه راه‌های بسیاری به غیر از بانک برایش وجود دارد. در آغاز یاد گرفتم که چگونه خانه‌ای بدون کمک بانک بخرم. چنین خانه‌هایی زیاد نبودند؛ اما مهارت‌هایی که برای افزایش سرمایه آموخته بودم، در این راه به من کمک زیادی کرد. غالباً می‌شنوم که مردم می‌گویند: «بانک به من پول قرض نمی‌دهد» یا «پول کافی برای خرید آن ندارم». اگر می‌خواهید سرمایه‌گذار نوع دوم باشید، لازم است بیاموزید چگونه کاری را انجام دهید که بیشتر مردم را متوقف می‌کند. به بیان دیگر، غالب مردم اجازه می‌دهند که کمبود پولشان آن‌ها را از انجام معامله بازدارد. اگر بتوانید از این موانع اجتناب کنید، میلیون‌ها بار جلوتر از کسانی خواهید بود که این مهارت‌ها را نیاموخته‌اند. بارها و بارها اتفاق افتاده است که من یک آپارتمان، سهام یا خانه‌ای ویلایی را بدون داشتن حتی یک پنی در بانک خریده‌ام. یک‌بار، آپارتمانی را به قیمت یک میلیون و دویست هزار دلار خریدم؛ این کار را قولنامه‌ای انجام دادم. سپس صد هزار دلار پیش‌پرداخت را آماده کردم تا فروشنده به من نود روز مهلت دهد که بقیه‌ی پول را فراهم کنم. چرا چنین کاری کردم؟ علتش خیلی روشن است؛ به این دلیل که آن خانه دو میلیون دلار می‌ارزید. من هرگز چنین پولی نداشتم ولی شخصی که پیش‌پرداخت را برایم تهیه کرده بود، به من برای یافتن این معامله پنجاه هزار دلار حق‌الزحمه داد و من معامله را به او واگذار کردم. می‌بینید، فقط سه روز صرف این معامله کردم. دوباره می‌گویم: آنچه می‌دانید مهم

است، نه آنچه می‌خرید. سرمایه‌گذاری بیشتر از آنکه یک خرید و فروش باشد، مسئله‌ی دانش و آگاهی است.

3- چگونه افراد باهوش را به کار بگیریم؟ مردمان باهوش کسانی هستند که با افرادی باهوش‌تر از خود کار می‌کنند و یا آن‌ها را به استخدام خود درمی‌آورند. وقتی نیازمند راهنمایی هستید، اطمینان پیدا کنید که مشاورتان را از روی آگاهی انتخاب کرده‌اید. مسائل فراوانی برای یادگیری وجود دارند که ثمره‌ی آن بی‌نهایت است. اگر نمی‌خواهید آن مهارت‌ها را بیاموزید، پس اکیداً توصیه می‌کنم که از سرمایه‌گذارهای نوع اول باشید. بدانید اطلاعات بزرگ‌ترین ثروت شماست و ناآگاهی بزرگ‌ترین خطر زندگی.

بدانید که همیشه ریسک وجود دارد؛ پس بیاموزید که به‌جای گریختن از خطرهای آن را مدیریت کنید.

فصل هفتم: درس ششم - برای یادگرفتن کار کنید، نه برای پول

در سال ۱۹۹۵، با یکی از روزنامه‌های سنگاپور مصاحبه‌ای داشتم. خانم خبرنگار جوان، سر موقع حاضر بود و مصاحبه بلافاصله شروع شد. ما در سالن یکی از هتل‌های بزرگ دنیا نشسته بودیم و درحالی‌که قهوه‌هایمان را می‌چشیدیم از هدف من برای مسافرت به سنگاپور صحبت می‌کردیم. من می‌بایست سکو و میکروفون را با زیگ زیگلر تقسیم می‌کردم. او در خصوص انگیزه صحبت می‌کرد و من درباره‌ی اسرار ثروتمندان.

خبرنگار گفت: «دوست دارم روزی مثل شما، پرفروش‌ترین نویسنده‌ی سال شوم». من که بعضی مقاله‌هایش را در روزنامه خوانده بودم، متأثر شدم. او سبکی قوی و شفاف در نگارش داشت و خوانندگان آن‌ها را می‌پسندیدند.

در پاسخ او گفتم: «شما سبکی گیرا دارید. چه چیزی مانع رسیدن شما به آرزویتان شده است؟»

به آرامی گفت: «ظاهراً کار من راه به جایی نمی‌برد. مردم می‌گویند که رمان‌های من عالی هستند اما هیچ اتفاقی نمی‌افتد؛ بنابراین کارم را با روزنامه ادامه می‌دهم. لاقلاً دستمزدی می‌گیرم. آیا شما پیشنهادی دارید؟»

خیلی صریح گفتم: «بله، یکی از دوستانم اینجا در سنگاپور مدرسه‌ای دارد که امور فروش را به مردم آموزش می‌دهد. او درس‌های مربوط به فروش را برای بسیاری از شرکت‌های برجسته‌ی سنگاپور تدریس می‌کند و فکر می‌کنم حضور در یکی از کلاس‌های او، سبب موفقیت شما در حرفه تان شود.»

او خود را جمع‌وجور کرد و گفت: «شما می‌گویید که بهتر است به مدرسه بروم و فروشنده‌ی یاد بگیرم؟» حرفش را با سرم تائید کردم.

«جدی نمی‌گویید، مگر نه؟»

دوباره سر تکان دادم: «چه اشکالی دارد؟». حالا داشتم عقب‌نشینی می‌کردم. او از گفته‌ی من رنجیده بود. با خود فکر کردم که ای‌کاش چیزی نگفته بودم. در حین تلاش برای کمک به او، متوجه شدم که دارم از پیشنهاد خودم دفاع می‌کنم.

«من درجه‌ی استادی در رشته‌ی ادبیات انگلیسی دارم. چرا باید به مدرسه بروم و فروشندگی بیاموزم؟ من یک حرفه‌ای هستم. به دانشگاه رفته‌ام تا در رشته‌ی محبوبم متخصص شوم نه در فروشندگی. من از فروشنده‌ها متنفرم. تنها چیزی که می‌خواهند پول است. چرا باید فروشندگی را بیاموزم؟» در این لحظه مصاحبه‌اش تمام شد و با عصبانیت در حال جمع کردن کیفش شد.

بر روی میز قهوه‌خوری، یک نسخه‌ی کپی از کتاب پرفروش قبلی‌ام قرار داشت. آن را همراه یادداشت‌ها و نوشته‌هایی که خانم خبرنگار به صورت تند و خلاصه نوشته بود، برداشتم. با اشاره به آن‌ها به او گفتم: «این‌ها را می‌بینی؟» او نگاهی به یادداشت‌هایش انداخت. باحالتی گیج گفت: «چی؟»

دوباره از روی عمد به یادداشت‌هایش اشاره کردم. او در دفترچه‌اش نوشته بود: «رابرت کیوساکی، پرفروش‌ترین نویسنده‌ی سال.»

«اینجا نوشته‌شده: پرفروش‌ترین نویسنده، نه بهترین نویسنده.»

چشمانش یک دفعه گود شد.

گفتم: «من نویسنده‌ی بدی هستم، در مقابل، شما نویسنده‌ی عالی هستید. من به مدرسه‌ی فروش رفته‌ام، ولی شما درجه‌ی استادی گرفته‌اید. آن‌ها را کنار هم بگذارید تا پرفروش‌ترین و بهترین نویسنده باشید.»

خشم از چشمانش می‌بارید: «من هرگز خود را آن قدر حقیر نمی‌کنم که فروشندگی بیاموزم. من نویسنده‌ای حرفه‌ای هستم و شما یک فروشنده. افرادی مثل شما حرفه‌ی نویسندگی ندارند. این عنوان شما عادلانه نیست.»

او به سرعت از میان درهای بزرگ شیشه‌ای هتل به سوی صبح شرجی سنگاپور روانه شد و بقیه‌ی یادداشت‌هایش را جا گذاشت. دست کم، صبح روز بعد او گزارشی درخور و باب طبع از زندگی و کارم نوشت.

باید بگویم دنیا پر است از انسان‌های باهوش، با استعداد، تحصیل کرده و باذوق که هرروز ملاقاتشان می‌کنیم. آن‌ها همگی در اطراف ما هستند.

چند روز پیش، اتومبیل خوب کار نمی‌کرد. آن را به تعمیرگاهی رساندم و مکانیکی جوان طی چند دقیقه تعمیرش کرد. او خیلی راحت با گوش کردن به صدای موتور، اشکال کار را فهمید. از این همه تبحر تعجب کردم. واقعیت تلخ این است که تنها استعداد زیاد، کافی نیست. من همیشه از دیدن مردمی با استعداد و با درآمدی اندک تعجب می‌کنم.

یک بار شنیدم که کمتر از پنج درصد آمریکایی‌ها بیش از صد هزار دلار در سال درآمد دارند. به‌شخصه نخبگان و تحصیل‌کرده‌هایی را دیده‌ام که در سال کمتر از بیست هزار دلار درآمد دارند. مشاوره تجاری که در حرفه‌ی پزشکی تخصص داشت، به من می‌گفت که چگونه بسیاری از پزشکان، دندان‌پزشکان و فیزیوتراپ‌ها با مشکلات مالی مواجه‌اند، درحالی‌که من همیشه فکر می‌کردم که به‌محض فارغ‌التحصیل شدن دائماً دلار است که کسب می‌کنند. همان مشاور تجاری می‌گفت: «فاصله‌ی آن‌ها با ثروتمندان فقط به‌اندازه‌ی کسب یک مهارت است.»

از این موضوع برمی‌آید که اکثر مردم فقط کافی است مهارتی دیگر بدانند تا درآمدشان به‌طور ناگهانی صعود کند. قبلاً هم گفته‌ام که دانش مالی، ترکیبی از حسابداری، سرمایه‌گذاری، بازاریابی و قانون است.

این چهار مهارت را باهم ترکیب کنید که در این صورت خلق پول به‌وسیله‌ی پول آسان می‌شود. وقتی صحبت از پول می‌شود، تنها مهارتی که اکثر مردم می‌دانند، سخت کار کردن برای کسب پول بیشتر است.

مثالی کلاسیک درباره‌ی ترکیب مهارت‌هایی که نام بردم، همان نویسنده‌ی جوان و روزنامه‌اش است. اگر او با جدوجهد، مهارت‌های فروش و بازاریابی را یاد می‌گرفت، درآمدش به طرزی ناباورانه بالا می‌رفت. اگر من به‌جای او بودم، چند واحد مربوط به تبلیغات کپی رایت را هم می‌گذراندم. آن وقت به‌جای کار کردن در روزنامه، به دنبال کاری در یک شرکت تبلیغاتی می‌گشتم. شاید در دریافت حقوقش وقفه‌ای ایجاد می‌شد، اما یاد می‌گرفت که چگونه با «راه‌هایی میان‌بر» ارتباط برقرار کند که در تبلیغات موفق استفاده می‌شود. شاید لازم است که او ساعاتی را هم صرف یادگیری روابط عمومی کند که مهم‌ترین مهارت است. دراین صورت، یاد می‌گرفت که چگونه میلیون‌ها دلار پول با تبلیغات آزاد کسب کند. بعد می‌توانست شب‌ها و تعطیلات آخر هفته را هم به نوشتن

رمان بزرگ خود اختصاص دهد تا وقتی که رمانش تمام شد، بهتر بتواند آن را به فروش برساند و در زمانی کوتاه به نویسندگی پر فروش تبدیل شود.

وقتی اولین کتابم با عنوان «اگر می‌خواهید ثروتمند و شاد باشید، به مدرسه نروید!» نوشته شد، ناشری پیشنهاد کرد که نامش را به «اقتصاد و تحصیلات» تغییر دهم. به او گفتم که با چنین عنوانی فقط می‌توانم دو کتاب بفروشم؛ یکی به خانواده‌ام و دیگری به بهترین دوستم. مشکل اینجاست که آن‌ها هم انتظار دارند که این کتاب را به‌رایگان دریافت کنند. عنوان نفرت‌انگیز «اگر می‌خواهید ثروتمند و شاد باشید، به مدرسه نروید!» به این خاطر انتخاب شده بود که می‌دانستیم این کتاب عمومیت بسیاری خواهد یافت. من خود از طرفداران تحصیلات و آموزش هستم، ولی به اصلاح نظام آموزشی معتقدم؛ وگرنه چرا باید بر تغییر الگوی آموزشی قدیمی پافشاری کنم؟

بنابراین، عنوانی را انتخاب کردم که مرا به برنامه‌های رادیویی، تلویزیونی بیشتری بکشد؛ زیرا من انسانی اهل گفت‌وگو و تبادل افکار هستم. با دیدن عنوان این کتاب، خیلی از مردم فکر کردند، من آدم بی‌عقلی هستم؛ اما کتابم بارها و بارها به فروش رفت.

وقتی از آکادمی ناوگان بازرگانی آمریکا در سال ۱۹۶۹ فارغ‌التحصیل شدم، پدر تحصیل‌کرده‌ام خوشحال بود؛ زیرا شرکت نفت استاندارد کالیفرنیا مرا با سمت معاون سومی در ناوگان تانکرهای نفت استخدام کرد. در مقایسه با هم‌کلاسی‌هایم، حقوق کمی دریافت می‌کردم؛ اما به‌منزله‌ی نخستین شغل پس از فارغ‌التحصیلی، کاری مناسب بود. حقوق پایه‌ی من در سال، به‌علاوه‌ی اضافه‌کاری‌هایم، چیزی حدود ۴۲ هزار دلار بود؛ درحالی‌که فقط باید هفت ماه از سال را کار می‌کردم و پنج ماه بقیه، جزو تعطیلاتم محسوب می‌شد. اگر می‌خواستم هم می‌توانستم با یک شرکت کشتیرانی تابعه، به ویتنام بروم؛ در این صورت به‌راحتی به‌جای تعطیلات پنج ماهه، حقوقم دو برابر می‌شد.

شغلی مهم داشتم؛ باوجوداین بعد از شش ماه کار برای این شرکت، استعفا دادم و به نیروی تفنگداران دریایی آمریکا پیوستم تا پرواز را یاد بگیرم. پدر تحصیل‌کرده‌ام خیلی ناراحت بود، اما پدر ثروتمندم به خاطر این کار به من تبریک گفت.

در مدرسه و محل کار، تخصص ایده‌ی عمومی و رایج بود؛ یعنی برای پول درآوردن و ارتقای شغلی، شما به «متخصص شدن» نیاز دارید؛ به همین دلیل بود که پزشکان سریعاً

به دنبال کسب تخصص‌هایی از قبیل ارتوپدی، اطفال و... هستند. این مسئله در خصوص سایر شغل‌ها مثل حسابداری، معماری، وکالت، خلبانی و ... نیز صادق است.

پدر تحصیل‌کرده‌ی من، به همین اصول رایج در جامعه معتقد بود. برای همین وقتی مدرک دکترای خود را دریافت کرد، به خود لرزید. او اغلب اذعان می‌کرد که مدرسه‌ها به آن‌هایی جایزه می‌دهند که بیشتر و بیشتر در مورد نادانسته‌ها مطالعه می‌کنند.

پدر ثروتمندم دقیقه برخلاف او تشویق می‌کرد. پیشنهاد او این بود که: «تلاش کن که در مورد هر چیز، قدری بدانی.» به همین دلیل من سال‌ها در قسمت‌های مختلف شرکت‌های او کار می‌کردم. مدتی در بخش حسابداری فعالیت کردم. ممکن بود هیچ‌گاه حسابدار نشوم؛ اما عقیده داشت که از طریق ورود به حرفه‌های مختلف و کسب تجربه مطالب را بیاموزم. او مطمئن بود که از این طریق به راحتی اصطلاحات مختلف حرفه‌ها و مسائل با اهمیت و بی‌اهمیت را خواهم آموخت. بد نیست اگر بدانید من حتی مدتی به عنوان پادوی رستوران و کارگر ساختمان نیز کار کرده‌ام؛ همان‌طور که زمانی فروشنده‌ی، بازاریابی و مسئول رزرو کار را نیز تجربه کرده‌ام. پدر ثروتمند، رئیس من و مایک بود؛ به این دلیل اصرار داشت من و مایک در جلسات او با بانکداران، وکلا، حسابداران و دلالان بورس شرکت داشته باشیم. او می‌خواست ما از تمام جنبه‌های امپراتوری‌اش اندکی آگاه شویم.

وقتی کار پر درآمد را در شرکت نفت استاندارد ترک کردم، پدر تحصیل‌کرده‌ام - که رابطه‌ای صمیمی با من داشت - گیج شده بود و نمی‌توانست علت استعفای مرا از چنین شرکتی بفهمد که حقوق زیاد، مزایای بسیار، تعطیلات فراوان و فرصت‌های بی‌شماری برای تفریح داشت. بعد از ظهری از من پرسید: «چرا کارت را ترک کردی؟» هر قدر سعی کردم نتوانستم علت را به او توضیح دهم. منطق من با منطق او یکسان نبود. مشکل بزرگ این بود که منطق من همان منطق پدر ثروتمندم بود. امنیت کاری برای پدر تحصیل‌کرده‌ام همه چیز بود، درحالی‌که در نظر پدر ثروتمندم، یادگیری مهم‌ترین اصل محسوب می‌شد.

پدر تحصیل‌کرده‌ام فکر می‌کرد که من به دانشگاه رفته‌ام تا یاد بگیرم افسر کشتی باشم، اما پدر ثروتمندم می‌دانست که هدف من از رفتن به دانشگاه، آموختن تجارت بین‌الملل بود؛ بنابراین، در کسوت یک دانشجو مسئولیت محموله‌های کشتی را بر عهده گرفتم و کشتی‌های بزرگ باری، تانکرهای نفت و کشتی‌های مسافرتی را به شرق آسیا و جنوب

اکیانوس آرام هدایت کردم. پدر ثروتمندم تأکید می‌کرد به‌جای هدایت کشتی‌ها به اروپا، در اکیانوس آرام بمانم، زیرا می‌دانست «ملت‌های نوظهور» در آسیا خواهند بود نه در اروپا؛ درحالی‌که اکثر هم‌کلاسی‌هایم از جمله مایک در خوابگاه‌های دانشجویی از یکدیگر جدا می‌شدند، من به مطالعه‌ی تجارت، مردم، شیوه‌های تجارت و فرهنگ ملت‌های ژاپن، تایوان، تایلند، سنگاپور، هنگ کنگ، ویتنام، کره، تاهیتی، ساموا و فیلیپین پرداختم. من نیز جدا شدم؛ اما نه در خوابگاه دانشجویی! بدین ترتیب توانستم به‌سرعت رشد کنم.

پدر تحصیل‌کرده‌ام نتوانست دلیل‌رهایی کارم و پیوستن به نیروی تفنگداران دریایی را دریابد. به او گفته بودم می‌خواهم پرواز را یاد بگیرم، اما در حقیقت، می‌خواستم فرماندهی و هدایت سربازان را فرا بگیرم.

پدر ثروتمندم بارها یادآور شده بود که سخت‌ترین بخش اداره‌ی یک شرکت، مدیریت منابع انسانی است. او سه سال از عمرش را در ارتش گذرانده بود؛ اما پدر تحصیل‌کرده‌ی من از خدمت سربازی معاف شده بود. پدر ثروتمندم ارزش یادگیری هدایت افراد در موقعیت‌های پرخطر را برایم تشریح کرده بود. او می‌گفت: «مسئله‌ی بعدی که خواهی آموخت، رهبری و سرپرستی است. اگر رهبر خوبی نباشی، عقب می‌افتی؛ درست مثل تجارت.»

در بازگشت از ویتنام در سال ۱۹۷۳، به‌رغم عشقم به پرواز، از مأموریتم استعفا دادم و کاری در شرکت زیراکس پیدا کردم. دلیلی برای پیوستنم به آنجا داشتم که البته مزایای آن نبود. من انسانی کم‌رو بودم و فکر فروش برایم وحشتناک‌ترین کار دنیا بود؛ شرکت زیراکس بهترین برنامه‌های آموزش فروش را در آمریکا داشت.

پدر ثروتمند به من افتخار می‌کرد، اما پدر تحصیل‌کرده از این کارم شرمنده بود. به‌عنوان یک روشن‌فکر، او فروشندگان را پایین‌تر از مقام خود می‌دید. من چهارسال در شرکت زیراکس کار کردم تا توانستم بر این ترس که «مبادا درها را بزنم و جواب رد از مردم بشنوم» غلبه کنم. وقتی توانستم به‌طور مداوم یکی از پنج فروشنده‌ی اول این شرکت باشم، دوباره استعفا دادم و به حرکت خود ادامه دادم؛ درحالی‌که تجربه‌ی یک شغل بزرگ دیگر با شرکتی برجسته را نیز پشت سر گذاشته بودم.

در سال ۱۹۷۷، نخستین شرکت را تأسیس کردم. پدر ثروتمند من و مایک را برای انجام دادن مسئولیت‌های شرکت آماده ساخته بود؛ بنابراین اکنون می‌بایست می‌آموختم که به این آموزش‌ها شکل داده و آن‌ها را کنار هم قرار دهم. اولین محصول من، کیف پول نایلونی و ولکرویی بود که در شرق آسیا تهیه و با کشتی به انبار نیویورک منتقل می‌شد؛ یعنی نزدیک محلی که من به مدرسه می‌رفتم. تحصیلات رسمی‌ام کامل شده بود و زمان آن فرا رسیده بود که بال‌هایم را بیازمایم. اگر شکست می‌خوردم، ورشکست می‌شدم. پدر ثروتمندم فکر می‌کرد ورشکستگی تا قبل از سی‌سالگی خیلی خوب است. نصیحت او این بود: «هنوز فرصت پیشرفت داری.»

بدین ترتیب در شب تولد سی‌سالگی‌ام، اولین محموله‌ی من توسط کشتی از کره به نیویورک منتقل شد.

امروزه، من همچنان به تجارت بین‌الملل مشغول هستم و همان‌طور که پدر ثروتمندم مرا به انجام دادن این کار تشویق کرده است، به جست‌وجوی ملت‌های نوظهور می‌گردم. هم‌اکنون شرکت من در آمریکای جنوبی، آسیا، نروژ و روسیه سرمایه‌گذاری می‌کند.

ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید: «داشتن شغل، مخفف عبارت بخور و نمیر است.» و متأسفانه، باید بگویم که این گفته درباره‌ی میلیون‌ها انسان صادق است؛ زیرا مدارس هنوز هم دانش مالی را یکی از دانش‌های مورد نیاز افراد قلمداد نمی‌کنند. بیشتر کارگران «در حد متوسط زندگی می‌کنند»؛ آن‌ها کار می‌کنند تا مخارجشان را تأمین کنند.

نظریه‌ی مدیریتی وحشتناک دیگری نیز وجود دارد که می‌گوید: «کارمندان به‌سختی کار می‌کنند تا اخراج نشوند و کارفرماها هم به حدی می‌پردازند که کارمندان کار را ترک نکنند.» و اگر شما به نمودارهای حقوقی بیشتر شرکت‌ها توجه کنید خواهید دید که این گفته تا حدودی حقیقت دارد.

نتیجه روشن است: بدین ترتیب اکثر کارمندان و کارگران هیچ پیشرفتی نخواهند داشت. آن‌ها کاری را انجام می‌دهند که یاد گرفته‌اند؛ یعنی «پیدا کردن شغلی امن و مطمئن». اغلب کارمندان به خاطر حقوق و مزایایی که در کوتاه‌مدت به آن‌ها تعلق می‌گیرد، روی یک شغل تمرکز می‌کنند و از کارهای بلندمدت بیزارند. به جوانان سفارش می‌کنم که به دنبال کار باشند؛ نه برای درآمد، بلکه به خاطر آنچه ممکن است از آن شغل بیاموزند. این

همان ضرورت آموزش و کسب مهارت است که بارها بر آن تأکید کرده‌ام. آن‌ها باید به مسیرشان بنگرند و به مهارت‌هایی که در مسیر رسیدن به هدفشان می‌خواهند کسب کنند. البته، قبل از اینکه حرف‌های خاص را انتخاب کنند و مادام‌العمر بدان بچسبند و گرفتار دام «رقابت شتاب آمیز» شوند.

وقتی مردم در تمام عمرشان گرفتار پرداخت هزینه‌ها شوند، مانند موش‌هایی کوچک می‌شوند که روی چرخ‌های فلزی پرسه می‌زنند. پاهای خز مانند کوچکشان دیوانه‌وار می‌چرخد و باعث چرخش پرشتاب چرخ‌ها می‌شود؛ اما فردا صبح که بازمی‌گردی، هنوز در همان محل خود، یعنی قفس باقی مانده‌اند؛ قفسی به نام شغل مهم.

در فیلم «جری مگوایر» که تام کروز نقش اول آن فیلم است، نکاتی بسیار مهم وجود دارد. شاید به یادماندنی‌ترین آن‌ها «پول را به من نشان بده» باشد؛ اما جمله‌ای در این فیلم بیان می‌شود که به نظر من صادقانه‌ترین آن‌هاست. در صحنه‌ای که تام کروز از شرکت اخراج شده و قصد خروج از آن را دارد، قبل از رفتن از همه‌ی اهالی شرکت می‌پرسد: «چه کسی می‌خواهد با من بیاید؟» همه ساکت شده‌اند، فقط یک زن به صدا در می‌آید و می‌گوید: «دوست داشتم بیایم، اما ظرف سه ماه آینده می‌خواهند ترفیع کاری به من بدهند».

شاید این جمله صادقانه‌ترین جمله در کل فیلم باشد. در حقیقت، این گفته نمونه‌ای است از همان عباراتی که مردم با تکرار آن هرروز خود را به کار سخت‌تر برای پرداخت مخارجشان تشویق می‌کنند. می‌دانم که پدر تحصیل کرده‌ام به امید افزایش حقوق سالانه است و هر سال هم ناامید می‌شود؛ بنابراین، دوباره به دانشگاه برمی‌گردد تا با تخصصی بالاتر بتواند مشمول افزایش حقوق شود؛ اما متأسفانه، این بار نیز ناامیدی دیگری در انتظارش خواهد بود.

من همواره از مردم می‌پرسم که: «فکر می‌کنید این فعالیت روزانه، مثل آن موش کوچک، شما را به کجا برساند؟» متعجبم چرا مردم نمی‌بینند که سخت‌کوشی، آن‌ها را به کجا خواهد رساند و آینده‌شان چه خواهد شد؟

گزارش اخیر یریل بریکفیلد، رئیس سابق هیئت‌مدیره‌ی انجمن بازنشستگان آمریکا، در خصوص وضعیت مستمری بازنشستگی چنین است: «وضعیت پرداخت مستمری

بازنشستگی در وضعیتی آشفته قرار دارد. اولاً، پنجاه درصد نیروی کار امروزی حقوق بازنشستگی ندارند که به تنهایی نگرانی بزرگی است؛ و دوماً، مستمری بازنشستگی ۷۵ الی ۸۰ درصد از پنجاه درصد مابقی نیز، مبلغی بین ۵۵ تا ۳۰۰ دلار در ماه است که رقمی ناچیز است.»

کریج. اس. کارپل در کتاب «افسانه‌ی بازنشستگی» می‌نویسد: در بازدیدی از یکی از شرکت‌های بزرگ مشاوره‌ی بازنشستگی، از رئیس آنجا پرسیدم مردمی که حتی یک دفتر کاری کوچک برای خود ندارند، چه انتظاری از درآمد بازنشستگی خود خواهند داشت؛ او با لبخندی مطمئن پاسخ داد: «گلوله‌ی سربی». پرسیدم: «گلوله‌ی سربی چیست؟»

او شانه‌هایش را بالا انداخت و گفت: «اگر والدینی که پی در پی بچه‌دار می‌شوند، بفهمند که وقتی بچه‌ها بزرگ شدند، پول کافی برای گذران زندگی نخواهند داشت، می‌توانند به خاطر این کار مغز خود را با یک گلوله متلاشی کنند.»

کارپل در ادامه به توضیح تفاوت‌های بین مزایای بازنشستگی طرح قدیم و بازنشستگی طرح جدید یعنی K401 که پر خطر نیز هست، می‌پردازد. این نظرها که فقط درزمینه‌ی بازنشستگی بیان شده، برای اکثر مردمی که امروزه مشغول به کار هستند، تصاویری خوشایند نیست و اگر به آن، پنج تصویر دیگر در زمینه‌های پزشکی و مراقبت‌های خانه‌ی سالمندان نیز در درازمدت اضافه شود، به مراتب وحشتناک‌تر خواهد بود.

در ویرایش سال ۱۹۹۵ این کتاب، او بیان کرده است که هزینه‌ی خانه‌ی سالمندان از سی هزار دلار به ۱۲۵ هزار دلار رسیده است. کارپل، برای مثال به یکی از خانه‌های سالمندان تمیز و متوسط حوالی سکونت‌گاه خود اشاره می‌کند که مبلغ آن در سال ۱۹۹۵ به ۸۸ هزار دلار رسیده است.

گفتنی است که هم‌اکنون نیز در بسیاری از بیمارستان‌های کشورهای مختلف، برای تقسیم عادلانه‌ی خدمات بهداشت و درمان، گاه مجبورند تصمیماتی خشن و غیرانسانی بگیرند؛ تصمیماتی که آن‌ها را در دوراهی انتخاب‌هایی وحشتناک چون: «کدام مریض زنده خواهد ماند و کدام خواهد مرد؟» قرار می‌دهد.

گاهی هم این تصمیمات را بر این اساس که بیمار در چه سن و سالی قرار دارد یا چقدر پول دارد، می‌گیرند؛ مثلاً اگر بیماری پیر بود، خدمات پزشکی را معمولاً به بیمار جوان‌تر

اختصاص می‌دادند و بدین ترتیب، بیمار فقیر پیر به انتهای صف درمان فرستاده می‌شد؛ بنابراین، به همان میزان که فرد ثروتمند از تحصیلات بهتری برخوردار می‌شود، به همان میزان هم قادر است تا خود را زنده نگه دارد؛ درحالی‌که افراد فقیر به مرگ محکوم‌اند.

پس متعجبم که آیا کارمندان به آینده‌ی خود نگرسته‌اند، یا فقط منتظر چک حقوقی ماه بعدشان هستند و هرگز نمی‌پرسند به کجا می‌روند؟

به همین دلیل، در مواجهه با بزرگ‌سالانی که درصدد کسب پولی بیشتری هستند، پیشنهاد می‌کنم به جای اینکه خیلی ساده به خاطر پول و امنیت که درعین حال مهم هم هستند، کار می‌کنند، تصویری بلند مدت از زندگی خود نیز داشته باشند. من اغلب توصیه می‌کنم کار دومی انتخاب کنند و مهارتی دیگر را بیاموزند؛ یا می‌گویم اگر می‌خواهند مهارت‌های فروش را بیاموزند، به یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای یا چند سطحی بپیوندند. برخی از این شرکت‌ها برنامه‌های آموزشی خوبی دارند که به مردم کمک می‌کند بر ترس از شکست و پذیرفته نشدن که زمینه ساز عدم موفقیت انسان‌ها است، غلبه کنند. به عبارت دیگر، در درازمدت آموزش باارزش‌تر از پول است.

وقتی این پیشنهاد را به مردم می‌کنم در پاسخ می‌شنوم: «اوه، این کار خیلی پردردسر است.» یا «من فقط دوست دارم کارهایی را که به آن علاقه‌مندم، انجام دهم.»

در جواب جمله‌ی اول می‌پرسم: «پس شما ترجیح می‌دهید تمام عمر کار کنید و پنجاه درصد درآمدتان را به دولت بپردازید؟» در جواب جمله‌ی بعدی هم می‌گویم: «من علاقه‌ای به باشگاه رفتن ندارم؛ اما می‌روم چون می‌خواهم احساس خوبی داشته باشم و بیشتر عمر کنم.»

متأسفانه، ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید: «نمی‌توانید به یک سگ پیر ترفندهای جدید بیاموزید.» تغییر کردن بسیار سخت است، مگر اینکه انسان خود خواهان آن باشد.

اما برای تشویق کسانی که این ایده یعنی کار کردن برای چیزهای جدید را نمی‌پسندند، می‌گویم: «زندگی شباهت زیادی به باشگاه رفتن دارد؛ دردناکترین بخش آن تصمیم به رفتن است؛ وقتی از این مرحله گذشتی، کار آسان می‌شود. روزهای بسیاری از رفتن به باشگاه واهمه داشتم، اما وقتی که در آن حضور می‌یافتم و به ورزش می‌پرداختم، برایم

خوشایند بود؛ و بعد از پایان کار همیشه خوشحال بودم از اینکه خودم را به آمدن وادار کرده بودم.»

اگر شما تمایل به کار کردن ندارید تا چیزهای جدید بیاموزید و به جای آن اصرار دارید که در رشته‌ای خاص به درجه بالایی از تخصص برسید، مطمئن شوید که شرکتی که برایش کار می‌کنید، عضو اتحادیه‌ی کارگری است. این اتحادیه‌ها به منظور حمایت از متخصصان طراحی شده‌اند.

پدر تحصیل‌کرده‌ی من، بعد از کناره‌گیری از فرمانداری، مدیر اتحادیه‌ی معلمان در هاوایی شد. او به من گفت که این کار سخت‌ترین کاری بود که تا به حال داشته است. از طرفی دیگر، پدر ثروتمند من تمام عمرش کوشید شرکت‌هایش را از پیوستن به اتحادیه باز دارد و در این کار موفق هم بود. اگرچه اتحادیه‌ها نزدیک شدند، پدر ثروتمند من همیشه توانسته بود آن‌ها را دفع کند.

من به‌شخصه طرف هیچ‌کدام را نمی‌گیرم؛ زیرا می‌توانم نیازها و مزایای هرکدام را ببینم. اگر به توصیه‌های مدرسه عمل کرده و متخصص شده‌اید، باید در جست‌وجوی حمایت اتحادیه باشید. برای مثال، اگر می‌خواستم حرفه‌ی پرواز را ادامه دهم به دنبال شرکتی می‌گشتم که اتحادیه‌ای کارآمد برای خلبان‌ها داشته باشد. چرا؟ زیرا در این صورت زندگی‌ام به یادگیری مهارتی اختصاص می‌یافت که فقط در یک صنعت ارزش دارد. اگر از آنجا اخراج شوم، مهارت‌های زندگی من برای مشاغل دیگر مفید و ارزشمند نخواهد بود. یک ملوان عالی رتبه‌ی اخراج شده (با صد هزار ساعت جابجایی سنگین هوایی و حقوق ۱۵۰۰۰۰ دلار در سال) دوران سختی را برای یافتن شغلی مشابه، با حقوق بالا، پیش رو خواهد داشت. مهارت‌ها از صنعتی به صنعت دیگر منتقل نمی‌شوند. برای مثال، مهارت‌هایی که یک خلبان هواپیمایی به خاطر آن حقوق می‌گیرد، در نظام مدرسه چنین ارزشی را ندارد.

امروزه، این مطلب درباره‌ی پزشکان نیز صدق می‌کند. باهمه‌ی تغییراتی که در داروها رخ داده، برای اکثر پزشکان ضروری است که عضو اتحادیه باشند. امروزه در آمریکا اتحادیه معلمان از بزرگ‌ترین و ثروتمندترین اتحادیه‌های کارگری است. انجمن ملی آموزش تأثیر سیاسی فراوانی دارد. معلمان به حمایت اتحادیه‌ی خود نیاز دارند؛ زیرا مهارت‌های آنان

نیز برای صنعتی خارج از محیط آموزش فاقد ارزش خواهد بود؛ بنابراین، قانون دولت این است که «تخصص عالی کسب کنید و سپس، عضو اتحادیه شوید.» این کاری عاقلانه است که باید انجامش داد.

وقتی از شاگردانم می‌پرسم: «چند نفر از شما می‌تواند بهتر از همبرگرهای مک‌دونالد درست کنند؟»

غالباً اکثر دانش آموزان دست‌هایشان را بالا می‌برند. سپس می‌پرسم: «خب، اگر همه‌ی شما می‌توانید یک همبرگر خوشمزه بپزید، پس چطور مک‌دونالد بیشتر از شما پول در می‌آورد؟»

پاسخ واضح است. مک‌دونالد در سیستم کاری‌اش عالی عمل می‌کند. بسیاری از بااستعدادها فقیر هستند، چون تنها بر درست کردن همبرگر بهتر تمرکز می‌کنند و درباره‌ی سیستم کار و تجارت، اطلاعاتشان بسیار کم یا درواقع هیچ است.

یکی از دوستانم در هاوایی هنرمند بزرگی است. او پول زیادی به دست می‌آورد. روزی وکیل مادرش به او تلفن کرد و گفت که ۳۵ هزار دلار به او به ارث رسیده است. این مبلغ مابقی دارایی‌اش بعد از این بود که وکیل و دولت سهم خود را برداشته بودند.

پس فرصتی برای تبلیغات یافت تا کارش را گسترش دهد. دو ماه بعد، اولین آگهی رنگی و تمام صفحه‌ی او در مجله‌ای گران قیمت که مخاطبانش ثروتمندان بودند، به چاپ رسید. چاپ این آگهی سه ماه ادامه یافت؛ اما او از طریق این آگهی هیچ پاسخی دریافت نکرد و همه‌ی ارثیه‌اش نیز از بین رفت؛ اکنون قصد دارد از این مجله به علت ارائه‌ی بد مطلب شکایت کنند. این مثالی بسیار روشن است از شخصی که همبرگر خوشمزه می‌پزد، اما از تجارت و کسب‌وکار اطلاع اندکی دارد. وقتی از او پرسیدم: «چه آموختی؟» تنها پاسخش این بود که «تبلیغات‌چی‌ها متقلب‌اند.» سپس پرسیدم آیا مایل است در کلاس‌های درسی با موضوع فروش و بازاریابی مستقیم، حضور یابد؟ پاسخ داد: «وقت دارم، ولی نمی‌خواهم پولم را هدر دهم.»

دنیا پر از انسان‌های با استعداد اما فقیر است. اکثر آن‌ها گرفتار مشکلات مالی هستند. برخی نیز فقیرند یا کمتر از حد خود پول درمی‌آورند؛ اما این امر به خاطر اطلاعات و

دانسته‌هایشان نیست، بلکه به خاطر چیزهایی است که نمی‌دانند. همه‌ی تمرکز این افراد بر این است که همبرگری بهتر بپزند؛ نه اینکه مهارت فروش و تحویل همبرگر را در خود تقویت و تکمیل کنند. مک‌دونالد شاید بهترین همبرگرها را نداشته باشد، اما در فروش و تحویل یک همبرگر معمولی، بهترین بوده است.

پدر فقیر از من می‌خواست که متخصص شوم. هدف او به دست آوردن کار و کسب درآمد بود. حتی پس‌ازاینکه فرماندار هاوایی به او گفت که دیگر نمی‌تواند در دولت ایالتی کار کند، بازهم مرا تشویق به گرفتن تخصص می‌کرد. سپس مدیر اتحادیه‌ی معلمان شد و برای جلب حمایت و مزایای بیشتر، برای این متخصصان تحصیل‌کرده که دارای مهارت‌های بالا هم بودند، به فعالیت‌هایی سازمان یافته روی آورد. ما غالباً در این مورد بحث می‌کردیم؛ اما می‌دانستم که او هرگز نخواهد پذیرفت که داشتن تخصص‌های بالا سبب می‌شود که افراد به حمایت اتحادیه نیاز پیدا کنند. او هرگز نفهمید هرچه متخصص‌تر شوی، بیشتر به دام خواهی افتاد و بیشتر وابسته‌اش خواهی شد.

پدر ثروتمندم به من و مایک نصیحت می‌کرد که خود را تربیت کنیم. بسیاری از شرکت‌ها نیز همین کار را می‌کنند. دانشجویی جوان، زرنگ و فارغ‌التحصیل اقتصاد را استخدام و طوری تربیت می‌کنند که بتواند روزی یک شرکت را اداره کند؛ بنابراین، کارمندان جوان و با استعداد تنها در یک بخش متخصص نمی‌شوند، بلکه آن‌ها از بخشی به بخش دیگر می‌روند تا همه‌ی جنبه‌های سیستم تجاری را بیاموزند؛ ثروتمندان غالباً فرزندان خود یا دیگران را این‌گونه تربیت می‌کنند. با این کار بچه‌ها دانشی کلی در مورد عملیات تجاری کسب می‌کنند و می‌توانند چگونگی روابط بین بخش‌های مختلف را درک کنند.

برای نسل جنگ جهانی دوم، پریدن از شرکتی به شرکتی دیگر امری بد و غیر معقول به نظر می‌رسید. برعکس حالا که این کار از روی هوشیاری صورت می‌گیرد. پس چرا به دنبال یادگیری بیشتر به جای درآمد بیشتر نباشیم؟ این کار ممکن است در کوتاه‌مدت درآمد کمتری به همراه داشته باشد، اما در درازمدت مقادیر هنگفتی نصیبتان خواهد کرد.

اصلی‌ترین مهارت‌های مدیریتی لازم برای موفقیت به شرح زیر است:

- مدیریت گردش پول
- مدیریت سیستم‌ها (شامل خودتان و زمانی که با خانواده هستید).

• مدیریت مردم

مهم‌ترین مهارت‌های تخصصی، مهارت فروش و شناخت بازار است که توانایی فروش نامیده می‌شود؛ بنابراین، باید بگویم برای برقراری ارتباط با دیگران چه کارمند، چه رئیس و چه همسر و فرزند، این امر مهم‌ترین مهارت برای موفقیت شخص است. به عبارت دیگر، مهارت‌های ارتباطی برقرار کردن؛ مثل نوشتن، صحبت کردن و مذاکره، در ایجاد یک زندگی موفق نقشی حیاتی دارند. این ازجمله مهارت‌هایی است که مدام روی آن کار می‌کنم و سعی دارم اطلاعاتم را با مطالعه و خرید نوارهای آموزشی مرتبط افزایش دهم.

همانگونه که قبلاً هم بیان کردم، پدر تحصیل کرده‌ام هرچه با صلاحیت‌تر می‌شد، سخت‌تر و سخت‌تر کار می‌کرد. حتی با کسب تخصص‌های بیشتر گرفتاری‌اش نیز بیشتر می‌شد. حقوقش بالا می‌رفت، اما انتخاب‌هایش محدودتر می‌شد. تنها وقتی که دیگر به کارهای دولتی راهش ندادند، دریافت چقدر از لحاظ حرفه‌ای آسیب‌پذیر است. درست مثل قهرمانان ورزشی که ناگهان دچار مصدومیت می‌شوند یا سنشان برای بازی کردن بالا می‌رود.

او دریافت که دوره‌ی حقوق‌های بالا به سر رسیده است و مهارتی اندک برای بازگشت به عقب و شروع دوباره دارد. فکر می‌کنم به همین خاطر بود که بعد از آن به شدت به اتحادیه‌ها متمایل شد. او فهمیده بود یک اتحادیه چقدر برایش مفید است.

پدر ثروتمند، من و مایک را تشویق می‌کرد که در خصوص مسائل مختلف اندکی بدانیم. او ما را تشویق می‌کرد تا با انسان‌های باهوش‌تر از خودمان کارکنیم و افراد باهوش را جمع کرده و به عنوان یک گروه کار کنیم. امروزه، این کار را اشتراک مساعی متخصصین حرفه‌ای می‌نامند.

امروزه، معلمانی بازنشسته را می‌بینم که صدها هزار دلار در سال درآمد دارند و این امر به این خاطر است که آن‌ها علاوه بر رشته‌ی خود، در دیگر مهارت‌ها نیز تخصص کسب کرده‌اند. آن‌ها در کنار مهارت تدریس، از بازاریابی و فروش نیز مطلع‌اند. من هیچ مهارت دیگری را نمی‌شناسم که از فروش و بازاریابی مهم‌تر باشد.

مهارت‌های فروش و بازاریابی، در ابتدا برای اکثر مردم مشکل به نظر می‌رسد؛ زیرا آن‌ها از پذیرفته نشدن می‌ترسند.

هرچه در برقراری ارتباط با دیگران، مذاکره و نیز غلبه بر ترس ناشی از پذیرفته نشدن بهتر عمل کنید، زندگی برایتان راحت‌تر و خوشایندتر خواهد شد.

همان‌گونه که به آن خبرنگاری که می‌خواست پرفروش‌ترین نویسنده شود، سفارش کردم، امروز نیز بقیه را سفارش می‌کنم؛ متخصص بودن از لحاظ فنی، محاسن و معایب خاص خودش را دارد. دوستانی دارم که نابغه‌اند، اما توانایی برقراری رابطه‌ی مؤثر با دیگران را ندارند و در نتیجه، درآمدشان رقت‌بار است. من به آن‌ها نصیحت می‌کنم که فقط یک سال را به یادگیری مهارت‌های مربوط به فروش اختصاص دهند. این کار برایشان بسیار سودمند است؛ حتی اگر چیزی به دست نیاورند، مهارت‌های ارتباطی‌شان بهتر می‌شود؛ که امری بی‌نهایت ارزشمند است.

علاوه بر اینکه باید دانشجو، فروشنده و بازاریابی خوب باشیم، لازم است معلم خوبی نیز باشیم. به عبارت دیگر، برای اینکه حقیقتاً ثروتمند شویم، لازم است همان‌طور که به دست می‌آوریم، قادر به بخشش نیز باشیم. در هنگام بحران مالی یا حرفه‌ای، غالباً فقدان داد و ستد وجود دارد. مردم زیادی را می‌شناسم که درگیر مشکلات مالی هستند؛ زیرا نه دانشجویانی خوب هستند، نه معلمان نیکویی.

هر دو پدر من مردانی بخشنده بودند. هر دو سعی می‌کردند، اول ببخشند. آموزش، یکی از روش‌های بخشیدن آن‌ها بود. هرچه بیشتر می‌بخشیدند، بیشتر به دست می‌آوردند. ولی در بخشش پول میان آن‌ها تفاوتی آشکار وجود داشت؛ پدر ثروتمندم فراوان پول می‌بخشید. او به کلیسای محله‌اش، مؤسسات خیریه و حتی به مؤسسه‌ای خیریه که خودش تأسیس کرده بود، کمک می‌کرد. او می‌دانست برای به دست آوردن پول، باید پول بخشید. بخشش پول یکی از اسرار اکثر خانواده‌های مرفه و ثروتمند است؛ به خاطر همین است که سازمان‌هایی مثل بنیاد راکفلر و فورد به وجود آمده‌اند. این سازمان‌ها به وجود آمده‌اند که ثروت آن‌ها را بگیرند، افزایش دهند و آن را به‌طور ابدی به دیگری ببخشند.

پدر تحصیل کرده‌ام همیشه می‌گفت: «اگر پول اضافی داشته باشم، آن را می‌بخشم.» مشکل این بود که هرگز پول اضافی نداشت؛ بنابراین، به سختی کار می‌کرد تا پول بیشتری به دست آورد؛ به جای اینکه بر مهم‌ترین قانون پول یعنی: «بخش که در این صورت به دست خواهی آورد.» تمرکز کند، همواره معتقد بود «به دست بیاور و سپس ببخش.» و این رمز اسارت او در دام مشکلات مالی بود.

در نهایت، من ترکیبی از هر دو پدرم بودم. یک بخش از وجودم سرمایه‌داری مصمم شد که عاشق بازی خلق پول به وسیله‌ی پول بود و بخش دیگرم معلمی مسئول، از لحاظ اجتماعی که به شدت نگران فاصله‌ی روزافزون بین دارا و ندار بود. من به‌شخصه نظام آموزش قدیم را نخستین عامل این اختلاف روبه رشد می‌دانم.

فصل هشتم: موانع پیروزی

از وقتی مردم مطالعه را آغاز کرده و از لحاظ مالی باسواد شده‌اند، همواره شاهد موانعی فراوان در راه پیروزی بوده‌اند. پنج عامل اصلی وجود دارد که نمی‌گذارند مردمی که از لحاظ مالی آموزش دیده‌اند، ستون دارایی خود را توسعه دهند؛ ستون‌های دارایی که می‌توانند مبالغی فراوان از نقدینگی تولید کنند. ستون‌هایی که آن‌ها را به زندگی آرمانی‌شان می‌رساند؛ به جای اینکه تمام وقت کار کنند و مشغول پرداخت صورت‌حساب‌ها باشند. این پنج دلیل عبارتند از:

1- ترس

2- بدبینی

3- تنبلی

4- عادات بد

5- تکبر

غلبه بر ترس از دست دادن پول

تابه حال کسی را ندیده‌ام که دوست داشته باشد پولش را از دست بدهد. همچنین، در تمام عمرم با ثروتمندی مواجه نشده‌ام که هیچ‌گاه پولی از دست نداده باشد؛ اما بسیاری از مردم فقیر را دیده‌ام که هرگز در زندگی سکه‌ای ده سنتی را هم از دست نداده‌اند؛ سرمایه‌گذاری این است.

ترس از دست دادن پول، ترسی واقعی است. همه در وجود خود چنین ترسی را تجربه کرده‌اند، حتی ثروتمندان. مشکل واقعی ترس نیست؛ بلکه چگونگی مهار آن و در نتیجه مهار ضرر است؛ اینکه چگونه این شکست را که سبب ایجاد تغییراتی فراوان در زندگی‌ات می‌شود، کنترل کنی. این مسئله در مورد همه چیز زندگی صادق است، نه فقط پول. تفاوت عمده‌ی یک ثروتمند با یک فقیر هم در نحوه‌ی کنترل ترسشان است.

ترس، دل‌نگرانی قابل قبولی است. در حقیقت، وقتی صحبت از پول می‌شود، ترسو بودن طبیعی است؛ اما باز هم می‌توانید ثروتمند شوید. ما در برخی موارد، قهرمان و در برخی موارد ترسو هستیم. برای مثال، همسر دوستم پرستار اورژانس است. وقتی خون می‌بیند، بدون هیچ ترس و واهمه‌ای به سرعت مشغول فعالیت می‌شود، اما وقتی برایش از سرمایه‌گذاری صحبت کردم، فرار کرد؛ درحالی‌که من برعکس او با دیدن خون غش می‌کنم! پدر ثروتمندم ترس بی‌اساس در مورد پول را می‌شناخت؛ او می‌گفت: «برخی از مردم از مار می‌ترسند، برخی دیگر هم می‌ترسند پولشان را از دست بدهند؛ ترس هر دو گروه بی‌اساس است.» بنابراین راه‌حل او برای فرار از ترس بی‌اساس از دست دادن پول چنین بود:

«اگر از ریسک کردن متنفر و هراسانید...زودتر شروع کنید!»

به همین دلیل است که بانک‌ها همواره به مردم توصیه می‌کنند که پس‌انداز را همچون یک عادت از کودکی آغاز کنند. هرچه زودتر شروع کنید، ثروتمند شدن نیز راحت‌تر خواهد بود. نمی‌خواهم این مسئله را بیشتر بازکنم، فقط این را بگویم که تفاوت بسیاری بین فردی که در بیست سالگی شروع به پس‌انداز می‌کند، با آنکه در سی‌سالگی آغاز می‌کند، وجود دارد.

گفته شده است که یکی از شگفتی‌های دنیا قدرت سود مرکب است. می‌گویید خرید جزیره‌ی منهتن یکی از معاملات ارزان در طول تاریخ بوده است. نیویورک به قیمت ۲۴

دلار، آن هم از طریق زیورآلات ارزان قیمت، خریداری شد؛ اما اگر آن ۲۴ دلار با سود سالانه‌ی هشت درصد در بانک سرمایه‌گذاری می‌شد تا سال ۱۹۹۵، به ۲۸ میلیارد دلار افزایش می‌یافت. در این صورت علاوه بر خرید منهن، با بقیه‌ی آن نیز می‌شد بیشتر لس آنجلس را به قیمت سال ۱۹۹۵ خریداری کرد.

همسایه‌ی من در یک شرکت بزرگ کامپیوتری کار می‌کند. او تقریباً ۲۵ سال در آنجا مشغول به کار است. پنج سال دیگر بازنشسته می‌شود و طرح بازنشستگی ۴۰۱، چهار میلیون دلار به او پرداخت خواهد کرد. قسمت عمده‌ای از این پول در شرکت‌های تعاونی سرمایه‌گذاری با رشد سریع، سرمایه‌گذاری شده بود که او سود حاصل از آن را به اسناد و اوراق بهادار دولتی تبدیل کرده است. وی هنگام بازنشستگی ۵۵ ساله خواهد بود، درحالی‌که در آن زمان نقدینگی سالانه‌ی او بیش از سیصد هزار دلار خواهد بود که بیشتر از حقوق اوست.

پس، چنین کاری، حتی اگر از خسارت مالی با ریسک کردن متنفر باشید، شدنی است؛ اما باید زود شروع کنید و برنامه‌ی بازنشستگی مشخصی برای خود تنظیم نمایید. بهتر است برای این کار یک برنامه‌ریز مالی استخدام کنید تا بتوانید قبل از سرمایه‌گذاری در هر زمینه‌ای، از بابت هدایت و راهنمایی‌های او مطمئن باشید.

اما اگر فرصت زیادی ندارید، یا دوست دارید زودتر بازنشسته شوید، چه باید کرد؟ چگونه ترس از دست دادن پول را کنترل خواهید کرد؟

پدر فقیرم در این باره هیچ کاری نکرد. او به سادگی از این مشکل اجتناب کرد و از بحث درباره‌ی آن طفره رفت.

از دیگر سو، پدر ثروتمندم نیز به من توصیه می‌کرد که مثل یک تگزاسی فکر کنم. او همیشه می‌گفت: «من تگزاس و تگزاسی‌ها را دوست دارم. در تگزاس همه چیز بزرگ است. وقتی یک تگزاسی برنده می‌شود، بزرگ می‌برند و وقتی می‌بازند، باختشان هم تماشایی است.»

پرسیدم: «آنها از ضرر و زیان خوششان می‌آید؟»

پدر ثروتمند گفت: «من چنین حرفی نزدم. هیچ کس چنین چیزی را دوست ندارد. تو زیان دیده‌ای خوشحال به من نشان بده تا من هم یک زیان دیده خوشحال دیگر به تو نشان دهم. منظورم نگرش تگزاسی‌ها به ریسک، پاداش و شکست است که موضوع مورد بحث

ماست. منظورم کنترل زندگی آنهاست. آنها بزرگ زندگی می‌کنند؛ نه مثل بیشتر مردم دنیا که وقتی صحبت از پول می‌شود، مثل سوسک عمل می‌کنند. سوسک‌ها می‌ترسند که مبادا کسی نوری بر آنها بیندازد و وقتی که بقال یک چهارم از بقیه‌ی پولشان را نمی‌دهد، ساعت‌ها ناله می‌کنند.»

پدر ثروتمندم در ادامه توضیح داد: «نگرش تگزاسی‌هاست که مرا به آنها علاقه‌مند کرده است؛ وقتی برنده می‌شوند، افتخار می‌کنند و هنگام شکست، لاف می‌زنند. تگزاسی‌ها ضرب‌المثلی دارند که می‌گوید: «اگر می‌خواهید ورشکست شوید، بزرگ قدم بردارید.» آنها دوست ندارند اعتراف کنند که سر یک پنی باخت‌اند. بیشتر مردم پیرامون ما در حالی از زیان می‌ترسند که یک پتی هم برای از دست دادن ندارند.» او دائما به من و مایک می‌گفت که مهم‌ترین علت نرسیدن به موفقیت مالی این است که غالب مردم ترجیح می‌دهند در کارها ریسک نکنند. حرفش این بود:

«مردم چنان از باختن می‌ترسند که سرانجام می‌بازند.»

فرانک تار کنتون که زمانی بزرگ‌ترین بازیکن خط حمله‌ی تیم ملی بود، این گفته را به شکلی دیگر بیان می‌کند: «برنده شدن یعنی نترسیدن از باخت.» در زندگی شخصی‌ام به تجربه دریافته‌ام که پیروزی همیشه به دنبال یک باخت می‌آید؛ قبل از اینکه به‌طور کامل دوچرخه‌سواری یاد بگیرم، بارها و بارها به زمین می‌خوردم. تابه‌حال بازیکن گلفی ندیده‌ام که هرگز یک توپ هم از دست نداده باشد؛ هرگز عاشقی ندیده‌ام که قلبش نشکسته باشد و هرگز ثروتمندی را ندیده‌ام که در زندگی دچار ورشکستگی نشده باشد.

پس برای اکثر مردم، دلیل اینکه از لحاظ مالی برنده نمی‌شوند، این است که در نظر آنها غم از دست دادن پول، از شادی ثروتمند شدن بسیار بزرگ‌تر است. گفته‌ای دیگر در تگزاس که بیانگر همین نظر است، چنین است: «همه‌ی انسان‌ها دوست دارند به بهشت بروند، اما هیچ‌کس دلش نمی‌خواهد بمیرد.»

همه‌ی مردم در آرزوی ثروتمند شدن هستند، اما از ضرر مالی می‌ترسند؛ بنابراین هرگز به بهشت نخواهند رفت.

پدر ثروتمندم داستان‌های زیادی از سفرهایش به تگزاس برای من و مایک تعریف می‌کرد: «اگر واقعاً می‌خواهید چگونگی کنترل ریسک، زیان و شکست را بدانید به سن آنتونیو بروید و آلامو را ببینید. آلامو داستانی بزرگ است از مردمانی شجاع که جنگ را برگزیدند؛ درحالی‌که می‌دانستند هیچ امیدی به موفقیت در برابر حریف قدرتمندشان ندارند. آن‌ها مرگ را به تسلیم شدن ترجیح دادند. داستان زندگی و ایستادگی آن‌ها عبرت‌انگیز و آموزنده است. این داستان هنوز بیانگر یک شکست نظامی غم‌انگیز است.

آن‌ها سینه‌هایشان را سپر کردند و شکست را با کمال میل پذیرفتند. حتماً می‌پرسید تگزاسی‌ها چگونه این شکست را کنترل می‌کنند؟ آن‌ها هنوز فریاد می‌زنند: آلامو را به یادآورید.»

من و مایک این داستان را زیاد شنیده بودیم. هر زمان که او راهی معامله‌ای بزرگ بود و مشوش به نظر می‌رسید، این داستان را برایمان تعریف می‌کرد؛ یا بعد از اینکه همه‌ی بدهی‌هایش را با جدوجهد پرداخته بود. هر وقت هم که می‌ترسید خطا کند یا پول از دست بدهد، این داستان را تعریف می‌کرد. این داستان به او قدرت می‌داد؛ زیرا یادآوری می‌کرد که همیشه می‌تواند زیان مالی را به برد مالی تبدیل کند. پدر ثروتمندم به شکست علاقه‌ای نداشت و فقط اعتقاد داشت شکست او را قدرتمندتر و هشیارتر می‌کند.

او خود را می‌شناخت و می‌دانست چگونه شکست می‌خورد. در حقیقت، او از شکست و زیان، پیروزی می‌ساخت. به همین دلیل، همیشه برنده بود و دیگران بازنده. این امر به او جرئت می‌داد تا قدم به جلو بگذارد، درحالی‌که دیگران عقب‌نشینی می‌کردند: «برای همین تگزاسی‌ها را خیلی دوست دارم. آن‌ها از شکست‌های بزرگ خود عبرت گرفتند و سرزمینشان را به مکانی توریستی تبدیل کرده‌اند که درآمدهای چند میلیون دلاری برایشان دربردارد.»

اما شاید آن صحبت‌های پدرم که امروزه، بیشترین معنا را برایم دارند، این‌ها باشند: «تگزاسی‌ها شکست‌هایشان را دفن نمی‌کنند، بلکه از آن‌ها الهام می‌گیرند. آنان از شکست‌ها عبرت می‌گیرند و آن‌ها را به فریادی نیروبخش تبدیل می‌کنند. شکست به تگزاسی‌ها انگیزه‌ی پیروزی می‌دهد؛ اما این فرمول فقط برای آن‌ها نیست، بلکه مختص همه‌ی برندگان است.»

همان‌طور که قبلاً نیز گفتم، افتادن من از روی دوچرخه، بخشی از یادگیری دوچرخه‌سواری‌ام بود. به یاد می‌آورم که همان افتادن‌ها بودند که مرا مصمم‌تر کردند تا دوچرخه‌سواری را یاد بگیرم. همچنین، گفتم که تا به حال بازیکن گلفی را ندیده‌ام که امتیاز هیچ توپی را از دست نداده باشد. برای اینکه یک بازیکن گلف حرفه‌ای شود، باید از دست دادن یک توپ یا یک مسابقه او را مصمم‌تر کند که بهتر عمل کند، سخت‌تر تمرین کند و بیشتر مطالعه کند. این‌ها عواملی هستند که او را بهتر می‌کنند. شکست به برنده‌ها انگیزه می‌دهد و بازندگان را نابود می‌سازد. جان دی راکفلر می‌گوید: «من همواره تلاش کرده‌ام تا هر فاجعه‌ای را در زندگی‌ام به فرصت تبدیل کنم.» من هم به‌عنوان یک دورگه‌ی آمریکایی ژاپنی، این‌طور فکر می‌کنم. بسیاری می‌گویند که پرل هاربر اشتباهی آمریکایی بود؛ اما من معتقدم که اشتباه از جانب ژاپنی‌ها بوده است. در فیلم تورا، تورا، تورا می‌توانید دلیل گفته‌ی مرا ببینید. در این فیلم یک دریا سالار افسرده‌ی ژاپنی به زیردستان خود که خوشحال بودند، گفت: «می‌ترسم که از خواب بزرگی بیدار شده باشیم.» بعدها شعار «پرل را به خاطر بیاورید» به شعاری نیرو بخش و محرک تبدیل شد. این ماجرا یکی از شکست‌های بزرگ آمریکا بود که به پیروزی‌های بعدی‌اش منجر شد. این شکست بزرگ به آمریکا قوت داد و به‌زودی این کشور را به یکی از قدرت‌های جهانی تبدیل ساخت.

شکست به برندگان انگیزه می‌دهد و بازندگان را نابود می‌کند. این بزرگ‌ترین راز برندگان است. رازی است که بازندگان از آن بی‌خبرند. بزرگ‌ترین راز یک برنده این است که شکست باعث بردن می‌شود؛ بنابراین، آن‌ها از شکست نمی‌ترسند.

گفته‌ی فرانک تار کنتون را تکرار می‌کنم: «برنده شدن یعنی نترسیدن از باختن.» افرادی مثل فرانک تار کنتون از شکست نمی‌هراسند، چون می‌دانند چه کسی هستند. آن‌ها از شکست متنفرند؛ ولی می‌دانند شکست تنها عامل محرکشان برای بهتر شدن است. تفاوت زیادی بین تنفر از شکست و ترس از آن وجود دارد. بیشتر مردم به دلیل ترس شدید از شکست می‌بازند. در حقیقت، آن‌ها به خاطر یک پنی می‌بازند.

زندگی آن‌ها از لحاظ مالی امن و کوچک است. آن‌ها خانه‌هایی بزرگ و اتومبیل‌های گران قیمت می‌خرند، اما سرمایه‌گذاری بزرگ ندارند. دلیل اصلی اینکه بیش از نود درصد آمریکایی‌ها گرفتار مشکلات مالی هستند، این است که نمی‌خواهند پولی از دست بدهند. درواقع، هرگز قصد برنده شدن ندارند.

آن‌ها نزد برنامه‌ریزان مالی خود، حسابداران یا دلان بازار بورس می‌روند و با مشورت آنان اوراق قرضه‌ی تعدیل شده خریداری می‌کنند. اکثر این افراد مقدار زیادی پول را صرف خرید سی دی، اسناد قرضه‌ی کم‌بهره، سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری گروهی و چند سهام مشخص می‌کنند. این‌ها اوراق بهاداری مطمئن و واضح هستند؛ اما اوراق برنده نیستند. در حقیقت، اوراق بهادار اشخاصی هستند که قصد ضرر کردن ندارند.

منظور مرا اشتباه متوجه نشوید؛ شاید داشتن اوراق بهادار مطمئن خیلی بهتر از نداشتن آن‌هاست، اما ریسک نکردن و همواره تعادل را در اوراق بهادار سرمایه‌گذاری شده حفظ کردن، روشی نیست که سرمایه‌گذاران موفق انجام می‌دهند. اگر شما پول اندکی دارید و می‌خواهید ثروتمند شوید، اول‌ازهمه باید توجه‌تان را به این مسئله یعنی «قدرت ریسک کردن» معطوف کنید، نه محافظه‌کاری و احتیاط. اگر با افراد موفق روبه‌رو می‌شوید، باید بدانید که آن‌ها از ابتدا کارها و حساب و کتاب‌هایشان مشخص نبوده است.

انسان‌های صرفاً متعادل به هیچ جا نمی‌رسند؛ آن‌ها در یک نقطه باقی می‌مانند. برای پیشرفت باید از حالت تعادل خارج شوید. برای این کار کافی ست به راه رفتن خود در کودکی و پیشرفتتان در این کار دقت کنید.

توماس ادیسون انسانی متعادل نبود؛ او تمرکز می‌کرد. بیل گیتس هم انسان متعادلی نبود؛ او هم تمرکز می‌کرد. دونالد ترامپ و جرج سوروز هم همین‌طور. جرج پتون در جنگ تانک‌هایش را پخش نکرد، آن‌ها را متمرکز ساخت و از نقطه ضعف خطوط آلمان، یک دفعه به آن‌ها حمله کرد. فرانسه با ماجینوت لاین بزرگ شد که به‌طور حتم داستان آن را شنیده‌اید.

اگر ذره‌ای در آرزوی ثروتمند شدن هستید، باید تمرکز داشته باشید؛ تخم‌مرغ‌های فراوانتان را در یک سبد جا کنید و هر کاری که فقرا و اقشار متوسط جامعه انجام می‌دهند، نکنید. آن‌ها تخم‌مرغ‌های کم خود را در سبدهای بسیار می‌گذارند.

توصیه می‌کنم اگر از باختن متنفرید و باختن باعث تضعیف شما می‌شود، ریسک نکنید و سعی کنید سرمایه‌گذاری‌های متوازن انجام دهید. اگر بالای ۲۵ سال سن دارید و به شدت از ریسک کردن می‌ترسید، ریسک نکنید، اما زود شروع کنید. زودتر اندوخته‌هایتان را جمع کنید؛ زیرا این کار زمان می‌برد.

اما اگر شما در آرزوی رهایی از «رقابت شتاب آمیز» هستید، اولین سؤالی که باید اول از خود بپرسید: «چگونه در برابر شکست‌ها عکس‌العمل نشان دهم؟». اگر شکست به شما انگیزه‌ی پیروزی داد، شاید شما آن کار را ادامه دهید. البته فقط شاید؛ اما اگر شکست شما را ضعیف می‌کند یا اعصابتان را به هم می‌ریزد که سبب می‌شود مثل فردی لوس و نر که وقتی چیزی بر وفق مرادش نباشد، سریع به وکیلش زنگ می‌زند تا یک پرونده‌ی دادخواست تهیه کند، عمل می‌کنید؛ در این صورت بهتر است ریسک نکنید و کار روزانه‌تان را ادامه دهید، یا اسناد قراضه یا سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری را بخرید؛ اما به یاد داشته باشید که در آن ابزارهای اقتصادی نیز امکان ریسک وجود دارد؛ حتی اگر مطمئن‌تر باشند. من همه‌ی این موارد و مثال‌ها را از تگزاس و فرانک تارکنتون و دیگران برایتان آوردم تا بگویم انباشتن ستون دارایی‌ها امری آسان است. این کار واقعاً یک بازی است و به مهارت خاصی نیاز ندارد. تحصیلات بالا هم نمی‌خواهد، بلکه دانستن ریاضیات کلاس پنجم کار شما را راه می‌اندازد؛ اما همین کار نیاز فراوانی به جسارت و شجاعت بالا و نگرش متفاوت به شکست دارد. بازندگان از شکست می‌پرهیزند، درحالی‌که شکست باخت را به پیروزی تبدیل می‌کند. کافی است آلامو را به خاطر بیاورید؟

غلبه بر بدبینی

«آسمان دارد به زمین می‌آید. آسمان دارد به زمین می‌آید!»؛ اکثر شما داستان جوجه کوچولو را شنیده‌اید که اطراف طویله می‌دوید و از قریب‌الوقوع بودن حادثه‌ای شوم خبر می‌داد. همه‌ی ما چنین افرادی را می‌شناسیم، اما باید بدانیم که ما نیز در وجودمان یک جوجه کوچولو داریم؛ بدبینی، درواقع همان جوجه کوچولو است. وقتی ابر ترس و تردید بر افکارمان سایه می‌افکند، همه‌ی ما از آن استفاده می‌کنیم.

تردید در وجود همه‌ی ما هست؛ «من باهوش نیستم»، «به حد کافی مهارت ندارم»، «فلانی و فلانی از من بهترند»؛ این‌ها تردیدهای ما هستند که ما را فلج می‌کنند و ما را به بازی «چه می‌شود اگر...؟» مشغول می‌سازند. «چه می‌شود اگر درست بعد از سرمایه‌گذاری من اقتصاد سقوط کند؟» یا «چه می‌شود اگر کنترل از دستم خارج شده و نتوانم پولم را باز به دست آورم؟»، «چه می‌شود اگر همه‌چیز طبق برنامه‌ام پیش نرود؟» یا اینکه دوستان و عزیزانی داریم که همواره کمبودهای ما را یادآوری می‌کنند، بدون اینکه ما خواسته باشیم. آن‌ها معمولاً می‌گویند: «چه چیز باعث شد که فکر کنی می‌توانی این کار را انجام دهی؟» یا «اگر ایده‌ای خوب بود، پس چرا کس دیگری این کار را نکرد؟» یا «این برنامه عملی نیست. نمی‌دانی از چه چیز صحبت می‌کنی؟» این عبارات شک برانگیز گاهی چنان در زندگی‌مان پررنگ می‌شوند که ما را از عمل باز می‌دارند.

احساسی وحشتناک در قلب ما جای می‌گیرد. گاهی نمی‌توانیم بخواهیم و به جلو پیش برویم؛ بنابراین، ما می‌مانیم و کارهایی مطمئن؛ و این فرصت‌ها هستند که لحظه‌به‌لحظه از کنارمان عبور می‌کنند. زندگی را گذرا می‌بینیم، درحالی‌که بی‌تحرک نشسته‌ایم و گره‌ای سرد در وجودمان هست. همه‌ی ما این لحظه را یک‌بار در زندگی یا شاید بیشتر احساس کرده‌ایم.

پیتر لینچ مرد موفق شرکت سرمایه‌گذاری ماژلان فیدلیتی از این هشدار که آسمان به زمین می‌رسد، به‌منزله‌ی «سروصدا» ای یاد می‌کند که همه‌ی ما قادر به شنیدن آن هستیم.

این «سروصدا» یا در مغزمان ایجاد می‌شود یا از بیرون می‌آید؛ که در بیشتر موارد نیز دوستان، خانواده، همکاران و رسانه‌ها باعث ایجاد آن هستند. لینچ، وقایع سال ۱۹۵۰ را به یاد می‌آورد که تهدید جنگ هسته‌ای چنان در اخبار شایع بود که مردم به ساختن

پناهگاه‌های مقاوم و ذخیره‌ی آب و غذا رو آوردند؛ ولی اگر آن‌ها به‌جای ساختن این پناهگاه‌های مقاوم پولشان را آگاهانه صرف سرمایه‌گذاری در بازار می‌کردند، شاید امروز از لحاظ مالی مستقل بودند. برای مثال، چند سال پیش که در لس آنجلس شورش‌هایی در گرفت، فروش اسلحه در سراسر کشور افزایش یافت. در همان زمان یک نفر به خاطر خوردن گوشت همبرگر نپخته‌ای، در ایالت واشنگتن جان خود را از دست داد و اداره‌ی بهداشت آریزونا به تمام رستوران‌ها دستور داد که گوشت‌های گاو را کامل بپزند. همچنین یک شرکت دارویی با یک آگهی تلویزیونی نشان داد که مردم به آنفلوانزا مبتلا شده‌اند. این آگهی در ماه فوریه پخش شد و فروش داروهای سرماخوردگی آن شرکت نیز با شیوع سرماخوردگی بالا رفت.

بیشتر مردم فقیرند؛ زیرا وقتی صحبت از سرمایه‌گذاری می‌شود، دنیا پر از کوچولو‌هایی می‌شود که به اطراف دویده، فریاد می‌کشند: «آسمان به زمین می‌آید، به‌زودی آسمان به زمین می‌آید.» فریاد این جوجه‌های کوچولو مؤثر است، زیرا هریک از ما جوجه کوچولو‌هایی در درون خود داریم. در حقیقت، اینکه نگذاریم این شایعات و صحبت‌های بدبینانه بر ترس‌ها و تردیدهایمان تأثیر بگذارند، جرئت و جسارت بالایی می‌طلبد. در سال ۱۹۹۲، یکی از دوستانم به نام ریچارد، برای دیدن من و همسرم از بوستون به فونیکس آمد. او از فعالیت‌های ما در سهام و املاک و مستغلات متأثر شده بود. قیمت املاک در فونیکس خیلی پایین بود. ما دو روز را با او گذرانیدیم تا به او نشان دهیم که اندیشه‌ی ما، درباره‌ی یافتن فرصت‌هایی عالی برای رشد نقدینگی و سرمایه درست بوده است.

من و همسرم نماینده‌ی مستغلات نبودیم، بلکه به‌دقت سرمایه‌گذاری می‌کردیم. پس از شناسایی یک واحد در سکونتگاه پناهندگان، به یک بنگاه زنگ زدیم و او آنجا را عصر همان روز به دوستم فروخت.

قیمت آن خانه‌ی دوخوابه در حدود ۴۲ هزار دلار بود، درحالی‌که خانه‌های مشابه آن ۶۵ هزار دلار به فروش می‌رفتند. او معامله‌ای ارزان پیدا کرده بود؛ هیجان‌زده آنجا را خرید و به بوستون بازگشت.

دو هفته‌ی بعد بنگاه زنگ زد که بگویند دوستم از معامله منصرف شده است. به او فوری زنگ زدیم و علت این کارش را پرسیدیم. او فقط گفت که با همسایه‌اش صحبت کرده و او

گفته معامله‌ی خوبی نبوده و خانه را گران خریده است. از ریچارد پرسیدم آیا همسایه‌اش سرمایه‌گذار است؟ گفت نه. وقتی پرسیدم که چرا به حرف او گوش کرده، حالتی تدافعی به خود گرفته و خیلی راحت گفت که فقط می‌خواست به آن را بررسی کند.

چندی بعد، بازار املاک و مستغلات در فونیکس تغییر کرد و آن واحد کوچک به قیمت هزار دلار در ماه و حتی دو هزار دلار در اوج ماه‌های سرد زمستان اجاره داده شد. ارزش این خانه‌ی کوچک در سال ۱۹۹۵ به ۹۵ هزار دلار رسید.

کل پولی که ریچارد برای خرید خانه باید می‌پرداخت ۵۰۰۰ دلار بود و درعین حال می‌توانست با این کار خروج از «رقابت شتاب آمیز» را آغاز کند. امروز هم او هنوز هیچ کاری نکرده است. معاملات باصرفه در فونیکس هنوز هم وجود دارند، فقط باید دقیق‌تر به آن‌ها نگاه کرد.

جا زدن ریچارد از خرید خانه، مرا متعجب نکرده، زیرا این موضوع که به نام «پشیمانی یا افسوس خریدار» معروف است، ممکن است همه‌ی ما را تحت تأثیر قرار دهد. این همان تردیدهایی است که ما را دربر می‌گیرد. در این حال جوجه کوچولوی داستان ما برنده شده است و فرصتی دیگر برای آزادی از چرخه‌ی «رقابت شتاب آمیز» از بین رفته است.

در مثالی دیگر، من بخش کوچکی از دارایی‌هایم را به جای سرمایه‌گذاری بر روی سی دی، در حق حبس مالیاتی سرمایه‌گذاری کردم. از این طریق سالانه شانزده درصد سود نصیب می‌شود که این مقدار از پنج درصد سود بانکی بیشتر است. این حق امتیاز تحت حمایت بنگاه‌های مسکن بود و تحت نظارت قانون ایالتی به اجرا درمی‌آمد که به مراتب از بیشتر بانک‌ها بهتر بود.

روشی که خرید به وسیله‌ی آن‌ها برگزیده می‌شد، آن‌ها را ایمن‌تر کرده بود. آن‌ها فاقد نقدینگی بودند؛ بنابراین، من به آن‌ها همانند سی‌دی‌های دو تا هفت ساله نگاه می‌کردم. هر وقت به کسانی که روی سی دی سرمایه‌گذاری کرده بودند، می‌گفتم که من نیز پول‌هایم را به همین طریق حفظ می‌کنم، می‌گفتند که کاری پرخطر است و دلیل آن را که چرا نباید چنین کاری را بکنم، توضیح می‌دادند. وقتی می‌پرسیدم از کجا چنین اطلاعاتی را کسب کرده‌اند، می‌گفتند از طریق دوست یا مکان‌های سرمایه‌گذاری.

طبیعتاً خودشان هرگز این کار را نمی‌کردند، ولی به کسی هم که دست به این کار می‌زد، توضیح می‌دادند که نباید چنین کاری بکند. حداقل سودی که از این طریق نصیب من

می‌شد، شانزده درصد و برای افرادی که پر از شک و تردید بودند پنج درصد بود. می‌بینید که هزینه‌ی تردید چقدر گران است.

به نظر من همین تردیدها و بدبینی‌هاست که مردم را به‌دوراز ریسک و درنتیجه فقیر کرده است؛ درحالی‌که دنیای واقعی در انتظار این است که ثروتمند شوید. تنها تردید انسان است که مانع پیشرفت او می‌شود. همان‌طور که گفتم، خلاص شدن از «رقابت شتاب آمیز» از لحاظ فنی آسان است و تحصیلات زیادی نمی‌خواهد؛ اما این تردیدها برای اکثر مردم فلج‌کننده هستند.

پدر ثروتمند می‌گفت: «بدبین هیچ‌وقت برنده نمی‌شود. ترس و تردید مدیریت نشده، بدبینی را به وجود می‌آورد. بدبین‌ها ایراد می‌گیرند، ولی برندگان تجزیه و تحلیل می‌کنند.» او توضیح داد که انتقاد نابجا چشم را کور می‌کند، درحالی‌که تجزیه و تحلیل، چشم‌ها را به روی واقعیات باز می‌کند و به برندگان اجازه می‌دهد با مضرات بدبینی آشنا شوند. همچنین به آن‌ها امکان دیدن فرصت‌هایی را می‌دهد که دیگران از دست داده‌اند. دانستن این‌ها کلید هر موفقیتی است.

مستغلات ابزار سرمایه‌گذاری قدرتمندی برای کسانی است که به دنبال استقلال یا آزادی مالی هستند. به عبارت دیگر، ابزاری برای سرمایه‌گذاری منحصربه‌فرد است. هنوز، هر زمان که مستغلات را به مثابه‌ی یک ابزار نام می‌برم، می‌شنوم که «من نمی‌خواهم توالی تعمیر کنم». این همان چیزی است که پیتر لینچ آن را سروصدا می‌نامد؛ و همان چیزی است که پدر ثروتمند می‌گفت «باور بدبین‌هاست»؛ یعنی کسانی که انتقاد می‌کنند، نه تجزیه و تحلیل؛ کسانی که به ترس و تردید اجازه می‌دهند تا به جای باز کردن چشم‌ها، ذهنشان را ببندد.

بنابراین، وقتی شخصی می‌گوید: «نمی‌خواهم توالی تعمیر کنم» دوست دارم در جوابش بگویم: «چه چیز باعث شده که فکر کنی من می‌خواهم؟» در حقیقت، آن‌ها با این حرف‌ها می‌خواهند بگویند که توالی‌ها مهم‌تر از خواسته‌ی آن‌ها در زندگی هستند.

من درباره‌ی آزادی از «رقابت شتاب آمیز» صحبت می‌کنم؛ ولی آن‌ها بر توالی تمرکز کرده‌اند. این یک نمونه از طرز فکرهایی است که بیشتر مردم را فقیر نگه داشته است. آن‌ها همواره به جای تجزیه و تحلیل، در حال انتقاد هستند.

پدر ثروتمند می‌گفت: «نمی‌خواهم‌ها کلید موفقیت شما هستند»؛ زیرا من هم نمی‌خواهم توالی تعمیر کنم؛ من به سختی به دنبال یک مدیر ساختمان می‌گردم که توالی‌ها را تعمیر کند. با یافتن یک مدیر ساختمان خوب که خانه‌ها و آپارتمان‌ها را اداره می‌کند، نقدینگی من به خوبی افزایش خواهد یافت؛ اما مهم‌تر از همه این است که با داشتن مدیر ساختمان و واگذاری امور ساختمان‌ها به او، من می‌توانم به خرید مستغلات بیشتری بپردازم. یک مدیر ساختمان خوب کلید موفقیت در امور مستغلات است. به نظر من، یافتن یک مدیر خوب از خود مستغلات مهم‌تر است. یک مدیر ساختمان خوب غالباً کارهای زیادی را در رابطه با شغل خود به نسبت بنگاه املاک می‌داند و همین امر او را با ارزش‌تر می‌سازد. پدر ثروتمندم وقتی که می‌گفت: «نمی‌خواهم‌ها کلید موفقیت شما هستند. من هم به این خاطر که نمی‌خواستم توالی تعمیر کنم، فهمیدم که چگونه می‌توانم املاک بیشتری بخرم و خروج خودم را از «رقابت شتاب آمیز» شدت بخشم.

افرادی که همیشه می‌گویند: «دوست ندارم توالی تعمیر کنم»، غالباً خود را از این ابزار سرمایه‌گذاری قدرتمند محروم می‌کنند. برای آن‌ها توالی از آزادی مهم‌تر است.

غالباً، در بازار سهام از مردم می‌شنوم: «نمی‌خواهم ضرر کنم.» بسیار خب، چه چیز باعث شده که آن‌ها فکر کنند من یا دیگرانی که در این کار سرمایه‌گذاری کرده‌ایم، خواهان ضرر کردن هستیم. بدین ترتیب، با این روش پولی در نمی‌آورند؛ زیرا انتخاب کرده‌اند که پولی از دست ندهند. آن‌ها به جای تجزیه و تحلیل، فکرشان را بر یکی دیگر از ابزارهای قدرتمند سرمایه‌گذاری، یعنی بازار سهام، مشغول می‌کنند.

در دسامبر ۱۹۹۶، من و یکی از دوستانم، از مقابل پمپ‌بنزینی در محله‌مان عبور می‌کردیم. او نگاهی به نرخ قیمت‌ها انداخت و فهمید بهای بنزین بالا رفته است. دوستم همیشه نگران بود؛ درواقع، او از آن جوجه کوچولوهاست. به نظر او آسمان همیشه به زمین می‌رسد و همیشه هم برای او این‌گونه خواهد بود. وقتی به خانه رسیدیم، تمام آمارها را نشانم داد و توضیح داد قیمت بنزین در چند سال آتی بالاتر هم خواهد رفت. پیش‌تر بخش عمده‌ای از سهام این شرکت نفت مال من بود، اما این آمارها را تا آن لحظه نشنیده بودم. با کسب این اطلاعات، بلافاصله به جست‌وجوی شرکت نفتی پرداختم که در پی یافتن ذخایر نفتی باشد و درعین حال، بهای آن‌هم زیر قیمت باشد. وکیل من از دیدن این

شرکت جدید هیجان زده بود. من پانزده هزار سهم، به ارزش هر سهم ۶۵ سنت از آنجا خریداری کردم.

در فوریه سال ۱۹۹۷، من و همان دوستم از مقابل همان پمپ بنزین عبور کردیم. قیمت هر گالن بنزین تا پانزده درصد بالاتر رفته بود. دوباره جوجه کوچولو نگران شد و شکایت کرد. من خندیدم؛ زیرا در ژانویه ۱۹۹۷ همان شرکت کوچک به نفت رسید و از زمانی که برای اولین بار نظر دوستم را در مورد قیمت بنزین شنیدم تا حالا، ارزش آن پانزده هزار سهمی که خریده بودم به سهمی بیش از سه دلار رسیده بود؛ و اگر آنچه دوستم گفت درست باشد قیمت‌ها همچنان بالاتر خواهد رفت.

جوجه کوچولوی وجود دوستم به جای تجزیه و تحلیل، ذهنش را کور کرده بود. اگر اکثر مردم می‌دانستند که چگونه یک «ایست» در سرمایه‌گذاری بازار سهام کار می‌کند، حتماً افراد بیشتری یافت می‌شدند که به منظور برد، سرمایه‌گذاری می‌کردند، نه اینکه سرمایه‌گذاری کنند که ضرر نکنند.

به هنگام کاهش قیمت‌ها، یک «ایست» به سادگی یک دستور رایانه‌ای می‌شود که خودبه‌خود سهام شما را می‌فروشد و به کاهش زیان و افزایش سوددهی شما کمک می‌کند. این ابزاری مهم برای آن‌هایی است که از زبان می‌هراسند.

بنابراین هر وقت می‌شنوم که مردم به جای تکیه بر «آنچه می‌خواهند» بر آنچه نمی‌خواهند تکیه می‌کنند، می‌دانم که مغزشان از فرط «سروصدا» در حال سوت کشیدن است. جوجه کوچولو بر مغزشان مسلط شده و فریاد می‌زند: «آسمان به زمین می‌آید و توالت‌ها خراب می‌شوند!» بنابراین، آن‌ها از خواسته‌ها اجتناب می‌کنند، ولی توانی سنگین می‌پردازند. آن‌ها هرگز به خواسته‌هایشان در زندگی نمی‌رسند.

پدر ثروتمند روش نگاه کردن به جوجه کوچولو را یادم داد: «فقط همان کاری را بکن که سرهنگ ساندرز کرد». او در ۶۶ سالگی کارش را از دست داد و زندگی‌اش را به کمک مستمری تأمین اجتماعی می‌گذراند. این حقوق مکفی نبود؛ به همین دلیل به جای‌جای کشور سفر کرد تا دستور پخت مرغ سرخ‌شده‌ی خود را بفروشد. ساندرز، ۱۰۰۹ مرتبه رد شد تا بالاخره یک نفر به او جواب مثبت داد و به این کار خود ادامه داد تا در سنی که غالب مردم دست از کار می‌کشند، به یک مولتی‌میلیونر تبدیل شد. پدر ثروتمند درباره‌ی هارلان ساندرز می‌گفت: «او مردی شجاع و سرسخت بود.»

بنابراین هر وقت در شک و تردید هستید و کمی نگران و هراسناک؛ فقط همان کاری را انجام دهید که سرهنگ ساندرز نسبت به جوجه کوچولوی خود انجام داد؛ او آن را سرخ کرد!

تنبلی

پرمشغله‌ترین مردم غالباً تنبل‌ترین آن‌هاست. همه‌ی ما داستان‌های تاجری را که به سختی کار می‌کرد تا پول درآورد، شنیده‌ایم؛ او به سختی کار می‌کرد تا برای همسر و فرزندانش آسایشی فراهم کند. ساعاتی طولانی را در دفترش می‌گذراند؛ حتی در تعطیلات هم همه‌ی کارهایش را به خانه می‌آورد. یک روز وارد خانه شد و آنجا را خالی یافت. همسر و فرزندانش خانه را ترک کرده بودند. مرد تاجر، باوجود آگاهی از اختلافات بسیار با همسرش، به جای تحکیم روابط خانوادگی، همچنان غرق در کارش می‌شد؛ به همین علت، از میزان کارایی‌اش بسیار کم شد و کارش را از دست داد.

امروزه افراد بسیاری را می‌بینیم که آن قدر پرمشغله هستند که حتی قادر به محافظت از ثروتشان هم نیستند. همین‌طور مردمانی پرمشغله که نمی‌توانند به سلامتی‌شان برسند. علت هر دو مورد یکی است: آن‌ها پرمشغله هستند؛ زیرا خود را با مشغله‌های فراوان سرگرم می‌کنند تا از مواجهه با آنچه دوست ندارند، اجتناب کنند.

لازم نیست کسی آن‌ها را از این قضیه آگاه کند؛ خودشان، در عمق وجودشان از آن آگاه‌اند. در حقیقت، اگر شما به آن‌ها یادآوری کنید، غالباً با عصبانیت و تندی جوابت را می‌دهند. چنین افرادی حتی اگر سرکار نباشند، معمولاً مشغول تماشای تلویزیون، ماهیگیری، گلف بازی یا خرید هستند. باوجوداین، در عمق وجودشان می‌دانند که از چیزی مهم در گریزند. این شایع‌ترین شکل تنبلی است؛ تنبلی از طریق مشغول نگه‌داشتن خود.

پس راه‌های درمان و مقابله با تنبلی چیست؟ پاسخ، اندکی زیاده‌طلبی است. بسیاری از ما حرص و آرزومندی را امری نادرست می‌دانیم. مادرم همیشه می‌گفت: «افراد حریص مردمانی بد هستند»؛ باوجوداین در همه‌ی ما میل شدیدی به داشتن چیزهای زیبا، جدید و هیجان‌انگیز وجود دارد؛ بنابراین والدین برای کنترل احساس آرزومندی در فرزندان خود، معمولاً آن میل را به گناه نسبت می‌دهند و از این طریق سرکوب می‌کنند.

یکی از جملات موردعلاقه‌ی مادرم این بود: «تو فقط به فکر خودت هستی، انگار یادت رفته خواهر و برادرهای دیگری هم داری!» و جمله‌ی پدرم: «تو از من می‌خواهی برایت چه چیزی بخرم؟ فکر می‌کنی ما از پول ساخته شده‌ایم؟ یا فکر می‌کنی پول از درخت درمی‌آید؟ ما ثروتمند نیستیم، خودت هم خوب می‌دانی.»

آن‌ها حرف‌های خشنی نبودند؛ اما چنان با عصبانیت و تلقین احساس گناه بیان می‌شدند که به من برمی‌خورد. در کودکی خودم از این امکان هیچ‌گاه بهره‌مند نبودم. همسایه‌ای دارم که سنگ‌بر است، اما هیچ‌وقت نمی‌تواند اتومبیلش را در پارکینگ منزلش پارک کند؛ زیرا پارکینگ مملو از اسباب‌بازی‌های فرزندانش است. آن بچه‌های لوس هرچه که تقاضا می‌کنند برایشان فراهم می‌شود؛ زیرا طرز تفکر همسایه‌ام این است: «من نمی‌خواهم که آن‌ها حس خواستن را بشناسند.»

او برای دانشگاه و بازنشستگی آن‌ها چیزی کنار نگذاشته است، اما فرزندانش تمام اسباب‌بازی‌های موجود در بازار را دارند. این اواخر، یک کارت اعتباری جدید از طریق پست دریافت کرد و بچه‌هایش را برای دیدن لاس‌وگاس به آنجا برد. او باحالتی فداکارانه می‌گفت: «من این کارها را به خاطر بچه‌هایم انجام می‌دهم.»

پدر ثروتمند، گفتن «نمی‌توانم» را غدن کرده بود، اما در زندگی واقعی‌ام این تنها جمله‌ای بود که می‌شنیدم. پدر ثروتمند بچه‌هایش را مجبور کرده بود که به‌جای آن بگویند: «چگونه می‌توانم آن کار را انجام دهم؟»؛ دلیلش این بود که این جمله ذهن را متوقف می‌کند و قدرت اندیشیدن را از انسان می‌گیرد، اما جمله‌ی «چگونه می‌توانم آن کار را انجام دهم؟» ذهن را باز و مجبور به تفکر و یافتن پاسخ می‌کند.

اما مهم‌تر از همه این بود که او فکر می‌کرد «نمی‌توانم» دروغی بزرگ است و روح انسان آن را می‌داند؛ «روح انسان بسیار بسیار قدرتمند است و می‌داند که می‌تواند هر کاری را انجام دهد.» با داشتن ذهنی تنبل که می‌گوید «نمی‌توانم»؛ در حقیقت، نبردی درونی در وجودمان شکل می‌گیرد. روح شما عصبانی است و ذهن تنبلیتان باید از دروغش دفاع کند. روح برای مثال فریاد می‌زند: «عجله کن. بیا به باشگاه برویم و ورزش کنیم.» و ذهن تنبل می‌گوید: «اما من خسته‌ام. امروز واقعاً سخت کارکرده‌ام.» یا روح انسانی می‌گوید: «من از فقر خسته شده‌ام. بگذار از این وضع خارج و ثروتمند شویم»؛ در پاسخ، ذهن تنبل می‌گوید: ثروتمندان حریص‌اند؛ به‌علاوه این کار زحمتی فراوان می‌طلبد. کاری مطمئن هم نیست. ممکن است خسارت مالی ببینیم. من به‌اندازه‌ی کافی سخت کار می‌کنم. به‌هرحال، کلی کار دارم که باید انجام دهم. به آنچه امشب مجبورم انجام دهم، نگاه کن. رئیس‌م خواسته تا صبح آن‌ها را به پایان برسانم.»

ضمناً، کلمه‌ی «نمی‌توانم» باعث ناراحتی و اندوه هم می‌شود؛ نوعی احساس درماندگی که به ناامیدی و غالباً افسردگی منجر خواهد شد. کلمه‌ی دیگر «بی‌تفاوتی» است. در عوض، جمله‌ی «چگونه می‌توانم انجامش دهم؟»، هیجان، آرزو، تفکر و در نتیجه امکانات را در وجودمان ایجاد می‌کند.

بنابراین، پدر ثروتمندم خیلی نگران این نبود که ما می‌خواهیم چه چیزی بخریم؛ بلکه با به کار بردن این جمله که «چگونه می‌توانم انجامش دهم» ذهنی قدرتمندتر و روحیه‌ای پویاتر برایمان خلق می‌کرد و در نتیجه، کارها آسان‌تر می‌شد.

بنابراین، او خیلی کم برای من و مایک چیزی می‌خرید؛ به جای آن می‌پرسید: «چگونه می‌توانید آن کار را انجام دهید؟» و این شامل دانشگاه ما هم شد که توانستیم خودمان هزینه‌اش را پرداخت کنیم؛ که البته هدف ما نبود، اما روند دستیابی به هدفی بود که آرزویش را داشتیم و او می‌خواست آن را یاد بگیریم.

مشکلی که احساس می‌کنم امروزه گریبان‌گیر میلیون‌ها تن شده است، این است که آن‌ها برای به دست آوردن خواسته‌هایشان احساس گناه می‌کنند. غالب آن‌ها ناآگاهانه شرطی شده‌اند که بگویند: «نمی‌توانی آن را داشته باشی.» یا «هرگز نمی‌توانی آن را تأمین کنی.» وقتی که من تصمیم گرفتم از رقابت شتاب‌آمیز خارج شوم، تنها یک سؤال ذهنم را مشغول کرده بود؛ به این شکل که «باید چه کار کنم که دیگر به دوباره کار کردن نیازی نباشد؟» و مغزم شروع کرد به بیرون ریختن پاسخ‌ها و راه‌حل‌ها. مشکل‌ترین بخش آن، مبارزه با عقاید والدینم بود، مبنی بر اینکه «ما نمی‌توانیم آن کار را انجام دهیم»، «فقط به فکر خودت نباش»، یا «چرا به فکر دیگران نیستی؟» و جملات دیگری که به کار می‌گرفتند تا حس زیاده‌طلبی مرا با احساس گناهی که در من ایجاد می‌کردند، سرکوب کنند؛ بنابراین، شما چگونه می‌خواهید بر تنبلی خود غلبه کنید؟ پاسخ آن همان‌طور که اشاره کردم، اندکی زیاده‌طلبی است. ایستگاه رادیویی WII-FM برنامه‌ای دارد با عنوان «این کار برایم چه فایده‌ای خواهد داشت؟» که در آن فردی روی صندلی می‌نشیند و می‌پرسد: «اگر من سالم، زیبا و جذاب باشم چه فایده‌ای برایم دارد؟» یا «اگر من مجبور نشوم که دوباره سرکار بروم، زندگی من چه شکلی می‌شود؟» یا «اگر تمامی پولی که نیاز داشتم در اختیارم بود، چه کار می‌کردم؟»

بدون آرزوهای کوچک، هرگز در مسیر رسیدن به آرزوهای بزرگ‌تر پیشرفت نخواهیم کرد. دنیای ما پیشرفت می‌کند؛ زیرا ما در آرزوی زندگی بهتری هستیم. اختراعات جدید صورت می‌گیرند؛ زیرا ما در آرزوی چیزهای بهتری هستیم. ما به مدرسه می‌رویم و به‌سختی درس می‌خوانیم؛ زیرا چیزی بهتر می‌خواهیم. پس، هر وقت که فهمیدید دارید از چیزی که انجامش لازم است، اجتناب می‌کنید، فقط از خود بپرسید که «این کار چه فایده‌ای برای من دارد؟» کمی حریص باشید، زیرا بهترین راه درمان تنبلی همین است.

با این حال، حرص زیادی و افراط در هر چیز خوب نیست. برای درک بهتر مطلب، فقط گفته‌ی مایکل داگلاس را به خاطر بیاورید که در فیلم وال استریت می‌گفت: «زیاده‌طلبی خوب است». پدر ثروتمند این مطلب را طوری دیگر می‌گفت: «گناه از حرص بدتر است؛ زیرا گناه به روح آسیب می‌رساند. به نظر من، الیانور روزولت به بهترین شکل این نظر را بیان کرده است: «فقط کاری را انجام بده که قلبت گواهی می‌دهد درست است، زیرا در هر صورت مورد انتقاد قرار خواهی گرفت و چه بخواهی و چه نخواهی محکوم خواهی شد.»

عادت‌ها

زندگی ما بیشتر بازتاب عاداتمان است تا تعلیماتمان. پس از تماشای فیلم کانن با بازی برجسته‌ی آرنولد شوارتزنگر، یکی از دوستانم گفت: «دوست دارم هیکلی مثل شوارتزنگر داشته باشم.» بیشتر دوستان هم حرف او را تأیید کردند. دوستی دیگر افزود: «شنیده‌ام که او زمانی بسیار استخوانی و لاغر و غیرطبیعی بوده است.» دیگری گفت: «بله، من هم شنیده‌ام. همچنین، او عادت داشته هر روز در باشگاه ورزش کند.»

«بله، شرط می‌بندم که همین‌طور است.»

عضو بدبین گروه گفت: «نه، شرط می‌بندم که موقع به دنیا آمدن همین شکلی بوده. به علاوه، بیا بید دیگر از آرنولد صحبت نکنیم و چایمان را بخوریم.»

این‌ها مثال‌هایی بودند که بیان می‌کردند این عادات ما هستند که رفتار را کنترل می‌کنند. به خاطر می‌آورم که از پدرم در مورد عادات ثروتمندان پرسیدم. او طبق معمول به جای اینکه رک پاسخ دهد، خواست که از طریق مثال یاد بگیرم.

پرسید: «پدر تو کی صورت‌حساب‌هایش را پرداخت می‌کند؟»

گفتم: «اول ماه.» پرسید: «آیا چیزی هم برایش باقی می‌ماند؟»

گفتم: «خیلی کم.»

گفت: «این مهم‌ترین علت تقلادهای اوست. او عادت بدی دارد.»

او اول پول دیگران را می‌پردازد و بعد سهم خودش را. البته اگر چیزی باقی‌مانده باشد.»

گفتم: «معمولاً هم چیزی نمی‌ماند، اما مجبور است که صورت‌حساب‌هایش را بپردازد. این‌طور نیست؟ شما می‌گویید که او نباید صورت‌حساب‌هایش را بپردازد؟»

پدر ثروتمند گفت: «البته که نه. من شدیداً اعتقاد دارم که باید صورت‌حساب‌هایم را سر موقع بپردازم. فقط اول، سهم خودم را برمی‌دارم؛ حتی پیش از پرداخت سهم دولت.»

پرسیدم: «اگر پول کافی نداشتید چه می‌شود؟ آن وقت چه کار خواهید کرد؟»

پدر ثروتمند گفت: «همان کار را. باز هم سهم خودم را اول برمی‌دارم. حتی اگر پول کم باشد؛ زیرا ستون دارایی‌ام برایم بسیار مهم‌تر از دولت است.»

گفتم: «اما آیا آن‌ها به سراغ شما نخواهند آمد؟»

گفت: «بله. البته اگر پرداخت نکنم. نگاه کن، من نگفتم که نمی‌پردازم؛ فقط گفتم اول سهم خودم را پرداخت می‌کنم، حتی اگر پول کمی داشته باشم.»

گفتم: «اما چطور این کار را می‌کنید؟»

پدر ثروتمند گفت: «چگونه‌اش مهم نیست، مسئله چرایی‌اش است.»

«بسیار خب. چرا؟»

گفت: «انگیزه. شما فکر می‌کنی که کدام‌یک اگر پولشان را نپردازی، بلندتر اعتراض خواهند کرد: خودت یا طلبکارانت؟»

کاملاً معلوم بود. جواب دادم: «مطمئناً فریاد طلبکاران بلندتر است. چون اگر پول خودتان را نپردازید، چیزی به خودتان نخواهید گفت.»

- «بنابراین تو هم می‌دانی که اگر پول خودم را پرداخت کنم، فشاری که برای پرداخت مالیات‌ها به من وارد می‌شود و همچنین فشار طلبکاران به قدری زیاد است که مرا مجبور می‌کند به دنبال درآمدهای دیگر باشم. بدین ترتیب، فشار ناشی از پرداخت مخارج انگیزه‌ای می‌شود تا در چند شغل کارکنم، شرکت‌های دیگری تأسیس کنم، در بازارهای بورس معامله کنم یا هر کار دیگری که مطمئن شوم دیگر طلبکاران سرم فریاد نمی‌کشند. این فشار باعث می‌شود، سخت‌تر کار کرده و بیشتر فکر کنم. همه‌ی این‌ها باعث می‌شوند تا در رابطه با پول زرنگ‌تر و فعال‌تر شوم. اگر مخارج خودم را در آخر بپردازم، هیچ فشاری احساس نمی‌کنم، جز اینکه ورشکست می‌شوم.»

«خب. پس ترس از دولت یا افرادی که به آن‌ها بدهکارید به شما انگیزه می‌دهد؟»

پدر ثروتمند پاسخ داد: «کاملاً درست است. همان‌طور که می‌بینی مأموران دریافت قبوض دولتی غول‌هایی بزرگ هستند. همچنین، مأموران قبض‌های دیگر. اکثر افراد به این غول‌ها پول می‌دهند. درواقع، آن‌ها به این افراد پول می‌دهند، اما به خودشان نمی‌دهند. تو داستان آن فرد ضعیف‌النفس ۹۶ پوندی را شنیده‌ای که ماسه‌ها را روی سرش می‌ریخت؟»

سری تکان دادم. «من آن آگهی مربوط به وزنه‌برداری و بدن‌سازی را در کتب طنز همیشه می‌بینم.»

- «بسیار خب. بیشتر مردم به این غول‌ها اجازه می‌دهند تا خاک روی سرشان بریزند؛ ولی من تصمیم گرفتم تا از ترس خودم در برابر این غول‌ها، جهت قدرتمندتر کردنم استفاده کنم؛ اما دیگران خود را ضعیف‌تر می‌کنند. وادار کردن خودم به این مسئله که بیندیشم چگونه پول بیشتری به دست آورم، مثل این است که به باشگاه بروم و با وزنه‌ها کارکنم.

هرچه بیشتر روی ماهیچه‌های ذهنی خود در مورد پول کارکنم، قدرتمندتر خواهم شد. در این وقت است که دیگر از آن غول‌ها نمی‌ترسم.»

من صحبت‌های پدر ثروتمندم را دوست داشتم؛ «بنابراین، اگر اول مخارج خودم را بپردازم، وضعیت مالی، روانی و جسمانی‌ام بهتر و قوی‌تر خواهد شد.» پدر ثروتمند سرش را تکان داد. «و اگر آخرسر بپردازم یا اصلاً نپردازم، ضعیف‌تر خواهم شد؛ بنابراین، افرادی مثل رؤسا، مدیران، مأموران مالیاتی، مأموران قبوض دولتی و صاحب‌خانه‌ها در طول زندگی مرا به اطراف منحرف می‌کنند؛ فقط به این خاطر که من عادت مالی خوبی نداشتم.» پدر ثروتمند سر تکان داد: «درست مثل آن شخص ضعیف‌النفس ۹۶ پوندی!»

تکبر

تکبر یعنی خودبینی بعلاوه نادانی. پدر ثروتمندم غالباً به من می‌گفت: «آنچه می‌دانم، برایم پول می‌سازد و آنچه نمی‌دانم پول از کفم خارج می‌سازد. هر وقت تکبر مرا فراگرفت پول از دست می‌دهم؛ چون به هنگام تکبر شدیداً فکر می‌کنم که آنچه نمی‌دانم مهم نیست.»

من دریافته‌ام که بسیاری از مردم از تکبر برای پنهان کردن نادانی‌شان استفاده می‌کنند. این امر معمولاً هنگام مباحثه در خصوص وضعیت مالی با حسابداران یا حتی برخی سرمایه‌گذاران اتفاق می‌افتد. بعد سعی می‌کنند تا از طریق مباحثه لاف هم بزنند. برایم واضح و مبرهن است که آن‌ها نمی‌دانند از چه صحبت می‌کنند. آن‌ها دروغ نمی‌گویند، اما واقعیت را هم نمی‌گویند. در دنیای پولی، مالی و سرمایه‌گذاری، عده‌ی زیادی هستند که به‌طور قطع نمی‌دانند چه می‌گویند. بیشتر افراد در صنعت پول، فقط با لفت‌ولعاب دادن و چرب‌زبانی، مثل فروشندگان اتومبیل‌های دست‌دوم، حرف‌هایشان را بیان می‌کنند. وقتی می‌دانید که نسبت به موضوعی بی‌اطلاع هستید، شروع کنید به آموزش خود در این زمینه؛ بدین طریق که با یک کارشناس خوب در این رشته پیدا کنید، یا کتابی در این زمینه بیابید.

فصل نهم: شروع به کار

کاش می‌توانستم بگویم کسب ثروت برایم آسان بوده است؛ اما نبود؛ بنابراین، در پاسخ به این سؤال که «چگونه شروع کردم؟» فرایند ذهنی‌ام را که روزانه با آن پیش می‌رفتم، به شما پیشنهاد می‌کنم. درواقع، دستیابی به مقادیر زیادی پول، مثل آب خوردن آسان است. به شما اطمینان می‌دهم که این کار، درست مثل آموختن دوچرخه‌سواری است. بعد از کمی لرزیدن و تلوتلو خوردن، آسان می‌شود؛ اما تفاوت اندکشان این است که درباره‌ی پول، تصمیم گرفتن برای گذشتن از تلوتلو خوردن، اهمیت زیادی دارد که آن‌هم امری شخصی است.

برای یافتن «معاملات میلیون دلاری» ضروری است که ما از نبوغ مالی خود بهره بگیریم. به نظر من، ما انسان‌ها از استعداد مالی فراوانی در وجودمان برخورداریم. مشکل این است که نبوغ مالی‌مان به خواب‌رفته و در انتظار بیدار شدن است. خوابیده است؛ چون فرهنگ ما به ما آموزش داده که عشق به پول ریشه‌ی همه‌ی بدی‌هاست. این فرهنگ ما را تشویق می‌کند حرفه یا پیشه‌ای یاد بگیریم تا بتوانیم برای پول کارکنیم؛ اما به ما آموزش نمی‌دهد که چطور پول را در خدمت خود به کار بگیریم. به ما یاد می‌دهد که نگران آینده‌ی مالی خود نباشیم، چون شرکت با دولت ما هنگام بازنشستگی از ما حمایت خواهد کرد. اکنون فرزندان ما در همان نظام آموزشی درس می‌خوانند، اما بدانید که روزی به این کار خاتمه خواهند داد. پیام این نظام برای انسان‌ها هنوز این است: سخت کار کن، پول کسب کن، خرج کن و وقتی پول کم بود، قرض بگیر»

متأسفانه، نود درصد غربی‌ها به راحتی به این اصول تن می‌دهند؛ به این خاطر که برایشان راحت‌تر است که کار پیدا کنند و برای پول کار کنند. اگر شما از آن دسته افراد نیستید، ده مورد برای بیدار کردن نبوغ مالی‌تان پیشنهاد می‌کنم؛

درواقع، راهکارهایی را پیشنهاد می‌کنم که خودم از آن‌ها پیروی کرده‌ام. اگر بخواهید از برخی از آن‌ها پیروی کنید، خوب است. اگر نمی‌خواهید از این موارد پیروی کنید، پس از نبوغ مالی خودتان کمک بگیرید. نبوغ مالی شما به اندازه‌ی کافی باهوش است که بتواند این فهرست را گسترش دهد.

زمانی در کشور پرو، از یک جوینده‌ی طلا که ۴۵ ساله بود، پرسیدم در مورد یافتن معدن طلا چقدر به کارش اطمینان دارد، او پاسخ داد: «طلا همه‌جا هست. اکثر مردم یاد نگرفته‌اند که آن را ببینند.»

من می‌گویم که حرف او درست است؛ چون به‌شخصه در مورد املاک و مستغلات این مسئله را تجربه کرده‌ام. به‌راحتی می‌توانم از منزل خارج شوم و در عرض یک روز، چهار یا پنج معامله‌ی بالقوه‌ی بزرگ انجام دهم؛ درحالی‌که مردم طبقات متوسط از منزل خارج می‌شوند، اما فرصتی نمی‌یابند؛ حتی زمانی که به اطرافشان می‌نگرند. دلیلش این است که آن‌ها زمانی را به گسترش دانش مالی خود اختصاص نداده‌اند. من این ده مورد را برای گسترش قدرت خدادادی شما پیشنهاد می‌کنم. قدرت‌هایی که در اختیارتان شماست:

من بیشتر نیازمند دلیل هستم تا واقعیت: قدرت روح

اگر از بیشتر مردم بپرسید که آیا دوست دارند ثروتمند یا از لحاظ مالی غنی باشند، پاسخ مثبت خواهید شنید؛ اما مدتی بعد واقعیت آشکار می‌شود، راه به نظر بسیار طولانی می‌رسد؛ با پستی و بلندی‌هایی فراوان که نمی‌توان آن را پیمود. پس روش آسان‌تر آن است که فقط برای پول کار کرد و کارهای اضافی را به وکیل خود سپرد.

روزی، خانمی جوان را دیدم که آرزو داشت عضو تیم شنای المپیک آمریکا شود. واقعیت این بود که او می‌بایست هرروز ساعت چهار صبح از خواب برمی‌خاست و قبل از رفتن به مدرسه سه ساعت شنا می‌کرد. به همین خاطر، شب‌ه‌ها با دوستانش به مهمانی نمی‌رفت. همچنین، مجبور بود مثل هرکس دیگر درس بخواند و معدلش را بالا نگه دارد. وقتی از او پرسیدم چه چیزی مجبورش کرده است که چنین فداکاری و بلندپروازی مافوق بشری را از خود نشان دهد، خیلی راحت گفت: «من این کار را به خاطر خودم و مردمی که دوستشان دارم می‌کنم. عشق است که سبب برداشتن موانع راه و فداکاری‌های من می‌شود.»

یک دلیل، یا یک هدف، ترکیبی از «خواستن‌ها» و «نخواستن‌ها» است. وقتی مردم از من می‌پرسند که دلیل من برای ثروتمند شدن چه بوده است، پاسخ می‌دهم: «دلیل آن ترکیبی از خواستن‌ها و نخواستن‌های عمیق درونی‌ام هستند.»

در اینجا تعدادی از این موارد را نام می‌برم: اول نخواستن‌ها را؛ زیرا آن‌ها خواستن‌ها را به وجود می‌آورند؛ من دوست نداشتم همه‌ی عمرم را کارکنم. درواقع، آنچه پدر و مادرم آرزو می‌کردند، یعنی امنیت کاری و یک خانه در حومه‌ی شهر را نمی‌خواستم. من از کارمند بودن بدم می‌آمد. از اینکه پدرم همیشه پرمشغله بود و نمی‌توانست مسابقات فوتبال مرا ببیند، بیزار بودم و از اینکه پدرم تمام عمرش را به سختی کار می‌کرد و دولت بیشتر درآمدش را پس از مرگش تصاحب می‌کرد، رنج می‌کشیدم. او حتی نمی‌توانست آنچه را که برایش به سختی کار کرده بود، پس از مرگش به ما انتقال دهد. پدر ثروتمندم این‌گونه نبود؛ او به سختی کار کرد و در نهایت ثمره‌ی تلاش‌هایش را به فرزندانش منتقل کرد.

و خواستن‌ها: من دوست دارم به همه‌جای دنیا سفر کنم و آن‌طور که دوست دارم زندگی کنم. برای انجام دادن این کارها؛ دوست دارم جوان و آزاد باشم، بر وقت و زندگی‌ام کنترل داشته باشم، می‌خواهم پولم برای خودم کار کند. این‌ها دلایل عمیق درونی‌ام هستند.

برای شما چطور؟ اگر دلایلتان به حد کافی قوی نیستند، باید بدانید که ممکن است واقعیت‌های مسیر پیش رویتان بزرگ‌تر و نیرومندتر از دلایلتان باشد. من بارها پول ازدست‌داده‌ام و باز به عقب برگشته‌ام؛ اما این دلایل عمیق‌تر بود که مرا سرپا نگه می‌داشت و مصمم به حرکت می‌کرد. می‌خواستم در چهل‌سالگی آزاد باشم، اما این امر تا ۴۷ سالگی طول کشید؛ که البته سبب شد تجربه‌های بسیاری در این مدت به دست آورم. همان‌طور که گفتم، ای‌کاش می‌توانستم بگویم که این مسیر آسان بود؛ اما در حقیقت آسان نبود و آن‌چنان سخت هم نمی‌نمود. شما نیز باید بدانید که بدون یک دلیل یا هدفی قوی، هر کاری در زندگی سخت است. اگر شما دلیلی قوی نداشته باشید، هیچ احساسی از آینده نخواهید داشت؛ که این حالت به نظر کار بسیار سختی است.

من روزانه انتخاب می‌کردم: قدرت انتخاب

قدرت انتخاب دلیل اصلی مردم برای زندگی در یک کشور آزاد است؛ زیرا آن‌ها خواهان قدرت انتخاب هستند. از لحاظ مالی، با هر دلاری که به دستمان می‌رسد، قدرت انتخاب آینده‌ی خود را، در اینکه ثروتمند، فقیر یا متوسط باشیم، داریم. عادات مربوط به نحوه‌ی خرج کردن ما، نشان می‌دهد که ما چطور آدمی هستیم. مردم فقیر عادت‌هایی فقیرانه در خرج کردن دارند. مزیت من در بچگی این بود که عاشق بازی مونوپولی بودم. هرگز کسی به من نگفت که مونوپولی فقط برای بچه‌هاست؛ بنابراین تا بزرگسالی هم این بازی را ادامه دادم. من، همچنین، پدری ثروتمند داشتم که برایم تفاوت بین دارایی و بدهی را بازگو می‌کرد. پس، سال‌ها پیش، در کودکی، انتخاب کردم که ثروتمند باشم و فهمیدم که همه‌ی آنچه باید انجام دهم این است که بیاموزم چگونه دارایی کسب کنم، دارایی واقعی!

بهترین دوستم، مایک، یک ستون دارایی داشت که برایش به ارث رسیده بود؛ اما او هم می‌بایست یاد می‌گرفت که چگونه آن را حفظ کند. بسیاری از خانواده‌های ثروتمند در نسل بعدی‌شان، دارایی‌های خود را از دست می‌دهند؛ به این دلیل ساده که هیچ‌کدام یاد نگرفته‌اند که ناظری خوب بر دارایی‌هایشان باشند. بیشتر مردم هم انتخاب می‌کنند که ثروتمند نباشند. برای نود درصد جمعیت، ثروتمند بودن برابر است با دردسر فراوان داشتن؛ بنابراین همان‌ها هستند که این گفته‌ها را اختراع می‌کنند: «من به پول علاقه‌ای ندارم». «هرگز ثروتمند نخواهم شد»... «نباید نگران باشم، هنوز جوان هستم...» وقتی پول درآوردم، در مورد آینده‌ام تصمیم می‌گیرم» یا «اداره‌ی امور مالی با همسرم است.»

مشکل این عبارات این است که آن‌ها این دو اندیشه را از صاحب خود می‌ربایند: اول زمان که ارزشمندترین دارایی شماست و دوم آموزش. صرف نداشتن پول، دلیلی کافی و خوب برای اینکه آموزش نبینید، نیست. تنها انتخابی که روزانه با آن مواجهیم، این است که با زمان و پولمان چه کنیم و چه چیز وارد مغزمان کنیم؛ این قدرت انتخاب است. همه‌ی ما قدرت انتخاب داریم. من انتخاب کردم که فقط ثروتمند باشم و هرروز درصد رسیدن به این انتخابم هستم.

در ابتدا، روی آموزش سرمایه‌گذاری کنید. در دنیای واقعی تنها دارایی واقعی مغز شماست؛ قدرتمندترین وسیله‌ای که بر آن تسلط داریم. همان‌طور که درباره‌ی قدرت انتخاب گفتم، هریک از ما می‌توانیم انتخاب کنیم که وقتی به بزرگ‌سالی رسیدیم چه چیزی وارد مغزمان کنیم. می‌توانیم تمام روز شبکه‌ی تلویزیون MTV تماشا کنیم یا مجله‌های گلف را بخوانیم یا به کلاس سفالگری یا کلاس برنامه‌ریزی مالی برویم. شما انتخاب می‌کنید. اکثر مردم خیلی راحت سرمایه می‌خرند، به‌جای اینکه اول در فراگیری سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری کنند.

به‌تازگی، به خانه‌ی یکی از دوستانم که زنی ثروتمند است، دستبرد زدند. دزدها، تلویزیون و دستگاه وی سی دی وی را دزدیدند، اما تمام کتاب‌هایی که می‌خواند، سر جایشان مانده بود. همه‌ی ما این‌گونه حق انتخاب داریم. نود درصد مردم تلویزیون می‌خرند، اما فقط ده درصد آنان پولشان را صرف خرید کتاب‌هایی راجع به تجارت یا سی‌دی‌هایی در مورد سرمایه‌گذاری می‌کنند. پس چه باید کرد؟ من به سمینارهای متعددی می‌روم و از میان آن‌ها، سمینارهایی را دوست دارم که حداقل دو روز طول می‌کشند، زیرا دوست دارم خودم را غرق موضوع ببینم.

در سال ۱۹۷۳، در حال تماشای تلویزیون بودم که مردی آمد و اطلاع داد سمیناری سه‌روزه در این مورد که «چگونه ملکی بخریم که ضرری در پی نداشته باشد»، برپا خواهد شد. من برای شرکت در آن سمینار ۳۸۵ دلار پرداختم و این دوره حداقل دو میلیون دلار، اگر بیشتر از این نباشد، برایم منفعت داشت. مهم‌تر آنکه زندگی‌ام را خرید؛ زیرا فقط به خاطر همان یک دوره‌ای که گذراندم، دیگر لازم نیست بقیه‌ی عمرم را کارکنم. من حداقل سالی دو بار به چنین دوره‌هایی می‌روم. من عاشق نوارهای کاست هستم؛ دلیلش این است که می‌توانم به‌سرعت آن را دوباره به عقب برگردانم. روزی به نوار پیتز لینچ گوش می‌دادم. چیزی گفت که من کاملاً با آن مخالف بودم؛ اما به‌جای اینکه تکبر مرا فراگیرد و به انتقاد از او بپردازم، خیلی ساده و بدون هیچ پیش‌داوری، فوراً نوار را عقب کشیدم و حداقل بیست بار، شاید هم بیشتر، به آن قسمت پنج‌دقیقه‌ای گوش کردم؛ ناگهان با ذهنی باز و بدون هیچ‌گونه تعصبی دریافتم که چرا او آن سخن را گفته بود. مثل سحر و جادو بود. احساس کردم با این کار پنجره‌ای به ذهن یکی از سرمایه‌گذاران بزرگ زمانه باز کرده‌ام؛ زیرا نفوذ و بینش عمیقی راجع به منابع عظیم آموزش و تجربه‌ی او به دست آورده بودم.

نتیجه‌ی نهایی من با همان روش قدیمی می‌اندیشم و در مورد آن مسئله یا موقعیت، مثل پیتر فکر می‌کنم. بدین ترتیب، به جای یک فکر، دو اندیشه دارم؛ که دومی به تجزیه و تحلیل مشکلات می‌پردازد و خیلی باارزش است.

این اواخر همواره با خودم می‌گویم که چگونه پیتر لینچ یا دونالد ترامپ یا وارن بافت با جرج سوروس توانسته‌اند چنین کارهایی انجام دهند. تنها راهی که برای دستیابی به قدرت عظیم ذهنی آن‌ها یافته‌ام، این است که به اندازه‌ی کافی متواضع باشم تا بتوانم صحبت‌هایشان را بدون تعصب بخوانم یا بشنوم.

افراد متکبر یا عیب‌جو، غالب مردمی ضعیف‌النفس هستند که از ریسک کردن می‌هراسند. باید بدانی که اگر مسئله‌ای جدید را آموختی، پس از آن ممکن است که اشتباه کنی، اما ترس به خود راه نده تا بتوانی به طور کامل به درک عمیق آنچه آموخته‌ای برسی؛ درواقع، مردان بزرگ در همین افت‌وخیزها بوده که موفق شده‌اند. اگر مطالعه داشته باشی، دیگر تکبر و غرور مشکل تو نخواهند بود. مردم مغرور خیلی کم مطالعه می‌کنند یا نوار کاست می‌خرند. چرا؟ چون آن‌ها خود را مرکز جهان می‌دانند. افراد باهوش فراوانی هستند که وقتی با ایده‌ای جدید که با طرز تفکر آن‌ها در تضاد است، روبه‌رو می‌شوند، به بحث و جدل یا دفاع از خود برمی‌خیزند. در این موارد «هوش» آن‌ها با «تکبر» مخلوط شده و نتیجه‌اش «جهل» می‌شود.

تک‌تک ما افرادی را می‌شناسیم که از تحصیلات عالی برخوردارند یا فکر می‌کنند باهوش هستند، اما ترازنامه‌ی آن‌ها تصاویری متفاوت را نشان می‌دهد؛ در صورتی که انسان‌های واقعاً باهوش، نظرهای جدید را با آغوش باز می‌پذیرند؛ زیرا این ایده‌های جدید می‌توانند تکمیل‌کننده‌ی ایده‌های پیشین باشند.

گوش کردن، مهم‌تر از صحبت کردن است. اگر این مطلب درست نبود خداوند به ما دو گوش و یک‌دهان نمی‌داد. بسیاری از مردم به جای اینکه برای جذب نظرها و امکانات جدید گوش فرا دهند، با دهانشان فکر می‌کنند و به جای اینکه سؤال بپرسند، فقط بحث می‌کنند.

اکنون که نگاهی عمیق به ثروتم می‌اندازم، می‌توانم به جرئت بگویم که هرگز مثل شرکت‌کنندگان در بلیت‌های بخت‌آزمایی یا قماربازان کازینو به ایده‌ی سریع ثروتمند شدن معتقد نبوده‌ام. اگرچه در سهام سرمایه‌گذاری می‌کردم، در این مدت طولانی همواره در

حال فراگیری بودم. اگر قصد پرواز با یک هواپیما را دارید، نصیحت می‌کنم که اول این کار را بیاموزید. همیشه تعجب می‌کنم از افرادی که سهام یا املاک و مستغلات می‌خرند، اما هرگز روی بزرگ‌ترین دارایی‌شان، یعنی مغزشان، سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. باید بدانید که صرف اینکه یک یا دو خانه خریده‌اید، شما را در امر مستغلات کارشناس نخواهد کرد.

دوستان را با دقت انتخاب کن: قدرت همکاری

اول از همه باید بگویم که من دوستانم را با توجه به وضعیت مالی‌شان انتخاب نمی‌کنم؛ دوستانی دارم که واقعاً مفیدند و همین‌طور دوستانی که سالانه میلیون‌ها دلار درآمد دارند. نکته این است که بتوانیم از همه‌ی آن‌ها درس بگیریم. من همواره تلاش می‌کنم از دوستانم چیزی بیاموزم. اعتراف می‌کنم که دنبال پول‌دارها بوده‌ام، اما نه پولشان؛ در جست‌وجوی اطلاعاتشان بودم. در برخی موارد این افراد پولدار، برایم به دوستانی خوب تبدیل می‌شدند.

یک تمایز وجود دارد که دوست دارم به آن اشاره‌کنم:

من دریافته‌ام که پول موضوع موردعلاقه‌ی دوستان ثروتمندم برای صحبت است. منظورم این نیست که لاف می‌زنند، بلکه آن‌ها به این موضوع علاقه دارند؛ بنابراین، دانسته‌هایمان را به اشتراک می‌گذاریم. ولی آن دسته از دوستانم که گرفتاری‌های مالی دارند، صحبت از پول، تجارت یا سرمایه‌گذاری را دوست ندارند. آن‌ها غالباً فکر می‌کنند که این موضوع، خشن و غیرمنطقی است؛ بنابراین، از دوستانی که مشکلات مالی دارند، نیز درس می‌گیرم و می‌فهمم که چه کارهایی را نباید انجام بدهم. دوستانی هم دارم که در مدت‌زمانی کوتاه توانسته‌اند میلیون‌ها دلار پول درآورند. سه نفر از دوستان ثروتمندم، به موضوعی اشاره می‌کردند که به تجربه دریافته بودند و آن اینکه دوستان فقیرشان هرگز از آن‌ها نپرسیده‌اند که چطور ثروتمند شده‌اند، بلکه فقط به چند دلیل به سراغ آن‌ها می‌آیند، از جمله؛ برای قرض گرفتن پول و یا کار.

هشدار: به سخنان انسان فقیر و ترسو گوش نکن. من از این نوع دوست‌ها زیاد داشتم، خیلی هم دوستشان داشتم، اما آن‌ها جوجه کوچولوهای زندگی ما هستند. وقتی صحبت از پول می‌شود، به‌خصوص سرمایه‌گذاری، از نظر آن‌ها «آسمان همیشه به زمین می‌رسد.» آن‌ها همیشه برای انجام نشدن کاری، توجیه خاص خودشان را دارند. مسئله این است که مردم هم به حرفشان گوش می‌دهند. البته، مردمی که کورکورانه، اطلاعات ناامیدکننده‌ی آن‌ها را می‌پذیرند، خود نیز جوجه کوچولو هستند. ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید: «کبوتر با کبوتر، باز با باز»

اگر برنامه‌ی CNBC را تماشا می‌کنید که معدنی طلایی درباره‌ی اطلاعات سرمایه‌گذاری است، می‌دانید که غالباً هیئتی از کارشناسان معروف در آن شرکت می‌کنند. یک کارشناس

می‌گوید که اوضاع بازار بحرانی خواهد شد و دیگری پیش‌بینی می‌کند که یک‌باره ترقی خواهد کرد.

اگر شما باهوش باشید، به سخنان هر دو کارشناس گوش می‌کنید و ذهنتان را باز نگه می‌دارید؛ زیرا هر دو نظرهای درخوری دارند. متأسفانه، اکثر مردم فقیر به صحبت‌های جوجه کوچولو گوش می‌کنند.

دوستان خیلی نزدیکی داشتم که سعی می‌کردند مرا از انجام دادن یک معامله با سرمایه‌گذاری منصرف کنند. چند سال پیش، یکی از دوستان به من گفت که بسیار خوشحال است، زیرا از طرف بانک رسید بانکی شش‌درصدی دریافت کرده است. به او گفتم که من از دولت سود شانزده درصدی می‌گیرم؛

روز بعد او مقاله‌ای را به من نشان داد تا مرا توجیه کند که سرمایه‌گذاری من خطرناک است. الآن سال‌هاست که من شانزده درصدم را می‌گیرم و او هنوز همان شش درصد را دریافت می‌کند.

به نظر من، سخت‌ترین کار برای ثروتمند شدن این است که با خودت روراست باشی و نخواهی که همرنگ جماعت شوی؛ زیرا در بازار معمولاً عوام هستند که دیر می‌رسند و متضرر می‌شوند. اگر معامله‌ای بزرگ را در صفحه‌ی اول روزنامه دیدی، بدان که دیر شده است و باید به دنبال معامله‌ای جدید باشی. ما در این موارد مثل موج‌سوارها می‌گفتیم: «همیشه موجی دوباره در راه است.»

مردمی که عجله می‌کنند و دیر به موج می‌رسند، معمولاً شکست می‌خورند. سرمایه‌گذاران باهوش برای بازار وقت تعیین نمی‌کنند؛ آن‌ها اگر یک موج را از دست بدهند، منتظر موج بعدی می‌مانند و خود را در آن موقعیت قرار می‌دهند؛ زیرا غالب سرمایه‌گذاران از خرید چیزی که مشهور نباشد، در هراس‌اند. سرمایه‌گذاران ترسو، مثل گوسفندانی هستند که به دنبال جمعیت راه می‌افتند؛ یا زیاده‌طلبی‌شان آن‌ها را تنها موقعی به این کار وامی‌دارد که سرمایه‌گذاران عاقل منافعشان را کسب کرده و رفته‌اند.

سرمایه‌گذاران عاقل سرمایه‌ای می‌خرند که مشهور نباشد. آن‌ها می‌دانند که سودشان را زمان خرید کسب کرده‌اند، نه وقتی که آن را می‌فروشند. آن‌ها صبورانه منتظر می‌مانند. همان‌طور که گفتم آن‌ها برای بازار، وقت تعیین نمی‌کنند؛ بلکه درست مثل یک موج‌سوار

در جای خود قرار می‌گیرند و در انتظار موج بزرگ بعدی می‌مانند. همه‌ی این‌ها به معامله‌ی محرمانه معروف‌اند.

معاملات محرمانه شکل‌هایی گوناگون دارند؛ بدین معنا که برخی قانونی و برخی غیرقانونی‌اند؛ اما به هر شکل که باشند، معامله‌ی محرمانه محسوب می‌شوند. تنها تفاوت این دو نوع، در میزان فاصله‌ی شما با قسمت داخلی است. شما می‌خواهید دوستانی ثروتمند داشته باشید و به قسمت داخلی نزدیک‌تر؛ زیرا اینجا جایی است که پول ساخته می‌شود. درواقع، پول بر اساس اطلاعات ساخته می‌شود. شما می‌خواهید درباره‌ی شکوفایی اقتصادی بعدی اطلاعاتی داشته باشید، یا قبل از رکود بعدی، معامله‌ای را انجام دهید یا فسخ کنید. نمی‌گوییم به طور غیرقانونی این کار را انجام دهید، اما هر چه زودتر بفهمید، شانس شما برای کسب سودی با ریسک کمتر، بیشتر خواهد شد. فایده‌ی دوستان در این است. این است نبوغ مالی؟

در یک روش خبره شوید و سپس چیزی جدید یاد بگیرید: قدرت یادگیری سریع

برای پختن نان، هر نانوايي از یک روش پخت استفاده می‌کند، حتی اگر در ذهنشان آن را بسازند. پول درآوردن این‌گونه است. به همین دلیل است که غالباً به پول خمیرمایه می‌گویند.

بیشتر ما این جمله را شنیده‌ایم: شما نتیجه‌ی اعمال خودتان هستید. من نقطه‌نظری متفاوت در مورد همین گفته دارم؛ می‌گویم که «شما همانی می‌شوید که می‌خوانید». به عبارت دیگر، در مورد آنچه می‌خوانید و یاد می‌گیرید، مراقب باشید؛ زیرا ذهنتان آن‌قدر قدرتمند است که شما را همانی بسازد که به ذهن خود وارد کرده‌اید. برای مثال، معلم‌ها بعد از خواندن دروس تدریس، غالباً به یک معلم تبدیل می‌شوند. اگر فردی درس آشپزی بخواند، آشپز می‌شود و اگر نخواهد به آشپزی ادامه دهد، لازم است که مهارت دیگری بیاموزد. پس رشته‌ی مورد مطالعه‌ی خود را به دقت انتخاب کنید.

وقتی صحبت از پول می‌شود، افراد بسیاری هستند که تنها یک فرمول دارند که آن را هم در مدرسه آموخته‌اند. این فرمول این‌گونه است: «برای پول کارکن»؛ همان فرمولی که در دنیا حرف اول را می‌زند و بر اساس آن روزانه میلیون‌ها تن از خواب برمی‌خیزند و سرکار می‌روند؛ پول درمی‌آورند، صورت حساب‌هایشان را می‌پردازند؛ دسته‌چک‌هایشان را متعادل می‌کنند، مقداری از سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری را می‌خرند و دوباره سرکارشان باز می‌گردند. این فرمول یا دستورالعمل اساسی آن‌هاست. اگر شما از آنچه انجام می‌دهید، خسته هستید یا به قدر کافی پول به دست نمی‌آورید، خیلی ساده می‌توانید این فرمول را به آنچه باعث پول درآوردن می‌شود، تغییر دهید.

سال‌ها پیش، وقتی که ۲۶ ساله بودم، در کلاسی به نام «چگونه می‌توان اموال در رهن بانک را خریداری کرد؟» شرکت کردم و از این کلاس، فرمولی آموختم. بعد از این بود که با نظم و ترتیب، آنچه را که آموخته بودم به مرحله اجرا درآوردم؛ این همان جایی است که بیشتر مردم متوقف می‌شوند.

سه سال را که در شرکت زیراکس مشغول به کار بودم، اوقات فراغتم را به یادگیری چگونگی خرید اموال در رهن بانک سپری می‌کردم. من با استفاده از آن فرمول، میلیون‌ها دلار پول به دست آوردم؛ اما امروزه، این روند خیلی عادی شده و افراد بسیاری به این کار مشغول‌اند. پس از اینکه در این فرمول خبره شدم، به جست‌وجوی فرمول‌هایی دیگر

پرداختم. لازم است یادآوری کنم که من از بسیاری از اطلاعاتی که در این کلاس‌ها آموخته بودم، مستقیماً استفاده نکردم، اما همواره به دنبال آموختن چیزهای جدید بودم. سپس در کلاس‌هایی که فقط برای تجار متفرقه ایجاد شده بودند، شرکت کردم. همچنین، در کلاسی درباره‌ی تجار کالا و در کلاسی پیرامون هرج و مرج‌گراها حضور یافتم. این کلاس‌ها پر از افرادی با مدارک دکترای فیزیک هسته‌ای و علوم فضایی بود و من در مسیری غیر از صنف خودم قرار می‌گرفتم. بدین ترتیب، مطالب زیادی از این کلاس‌ها آموختم که سرمایه‌گذاری در سهام و مستغلات را برایم پرمعنا تر و سودآورتر ساخت.

من همیشه به دنبال فرمولی سریع‌تر هستم؛ به همین دلیل است که بر اساس اصلی دقیق و منظم، روزانه بیش از میزانی که مردم در عمرشان به دست می‌آورند، درآمد دارم.

نکته‌ای دیگر: در دنیای امروزی که با تغییر و تحولات بسیاری مواجه هستیم، دانسته‌ها و اطلاعات تو دیگر به حساب نمی‌آید؛ زیرا بیشتر دانسته‌های تو قدیمی شده است؛ مهم این است که با چه سرعتی قادر به فراگیری هستی. این مهارت ارزشمند است؛ زیرا از طریق آن می‌توانیم فرمول یا دستورالعملی سریع‌تر پیدا کنیم؛ البته اگر آن را برای ساختن خمیرمایه یا همان پول بخواهید. سخت کار کردن برای پول، فرمولی قدیمی است که در روزگار غارنشینان کاربرد داشت.

اول به خودتان بپردازید: قدرت خویشتن‌داری.

اگر نمی‌توانید بر خودتان کنترل داشته باشید، پس سعی نکنید که ثروتمند شوید. بهتر است اول وارد نیروی تفنگ‌داران دریایی با برخی تشکیلات مذهبی شوید تا بتوانید بر نفس خود مسلط شوید. عاقلانه نیست که سرمایه‌گذاری کنید، پول درآورید و آن را بر باد دهید. نبود خویشتن‌داری است که سبب می‌شود بیشتر برندگان بلیت‌های بخت‌آزمایی، پس از کسب میلیون‌ها دلار، ناگهان ورشکست شوند، یا مردمی که افزایش حقوق دریافت کرده‌اند، اتومبیل جدید بخرند یا به سفر دریایی بروند.

سخت است که بگوییم کدام‌یک از این ده مورد از بقیه مهم‌تر است، اما به نسبت بقیه‌ی مراحل، این مرحله شاید سخت‌ترین مرحله برای خبره شدن باشد. به‌جرت می‌توانم بگویم که نبود خویشتن‌داری اولین عامل تفاوت بین ثروتمندان و فقرا و اقشار متوسط است.

مردمی که اعتماد به نفس و طاقتی کم در برابر فشارهای مالی دارند، هرگز و هرگز ثروتمند نخواهند شد. همان‌طور که گفتم، یکی از درس‌های پدر ثروتمندم این بود: «دنیا شما را به اطراف منحرف خواهد کرد.» دنیا به این خاطر این کار را می‌کند که مردم فاقد خصیصه‌ی کنترل درونی و خویشتن‌داری هستند. درواقع، افرادی که بردباری ذاتی ندارند، غالباً قربانی آن‌هایی می‌شوند که خویشتن‌دار هستند.

من همیشه در کلاس‌های کارآفرینی خود تأکید می‌کردم که بر محصولات یا خدماتشان متمرکز نشوند، بلکه بر گسترش مهارت‌های مدیریتی تمرکز کنند. سه مهارت مهم مدیریتی که برای آغاز کار شخصی لازم است از این‌ها قرار است.

1- مدیریت گردش پول

2- مدیریت افراد

3- مدیریت زمان شخصی

من معتقدم که این سه مهارت مدیریتی، نه فقط برای کارآفرینان، بلکه برای هرکسی به کار می‌آید. اهمیت این سه مهارت در مورد روش‌هایی است که با استفاده از آن‌ها می‌توانید در زندگی، به مثابه‌ی فردی از یک خانواده یا اجتماع، نقشی ایفا کنید.

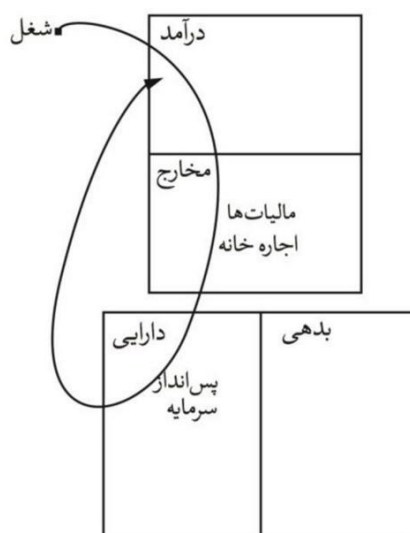
هریک از این مهارت‌ها با استفاده از خویشتن‌داری افزایش خواهند یافت. منظورم از این حرف کم‌رنگ جلوه دادن ایده‌ی «اول سهم خودت را پرداخت کن»، نیست.

عبارت «اول سهم خودت را بپرداز» در کتاب ثروتمندترین مرد بابل اثر جرج کلاسن که میلیون‌ها نسخه از آن به فروش رفته، نیز ذکر شده است؛ اما درحالی‌که میلیون‌ها تن آزادانه این عبارت مؤثر را تکرار می‌کنند، فقط تعداد کمی به این نصیحت گوش می‌کنند. همان‌گونه که گفتم، سواد مالی به فرد این امکان را می‌دهد که اعداد را بخواند؛ اعدادی که داستان را بیان می‌کنند.

نظری به وضعیت درآمد و ترازنامه‌ی اشخاص مختلف نشان می‌دهد که کسانی که عبارت «اول سهم خودت را پرداخت کن» را تکرار می‌کنند، قطعاً به آنچه می‌گویند، عمل می‌کنند. تصویر زیر حق مطلب را از هر گفته‌ای بهتر ادا می‌کند. پس اجازه دهید دوباره وضعیت مالی این دو قشر را مقایسه کنیم:

افرادی که اول سهم خودشان را می‌پردازند، با آن‌هایی که این‌گونه نیستند.

افرادی که اول سهم خود را می‌پردازند



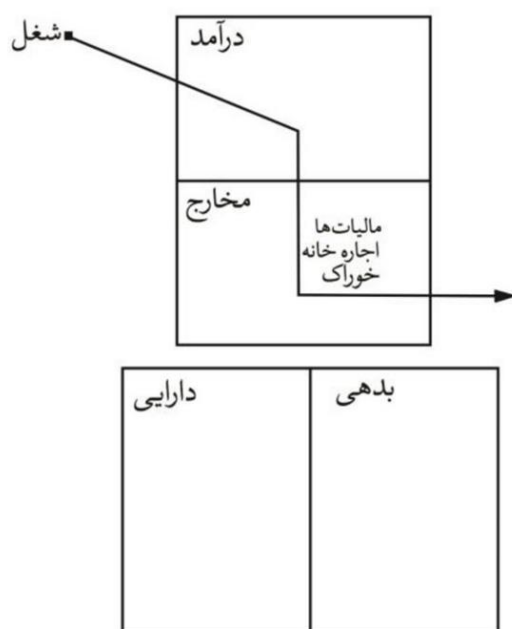
نمودارها را مطالعه و دقت کنید که آیا می‌توانید تمایزاتی ببینید. بار دیگر مسئله‌ی مهم گردش پول را به یادآورید. بیشتر مردم به اعداد نگاه می‌کنند و داستان را فراموش می‌کنند. اگر شما بتوانید قدرت گردش پول را به‌طور دقیق درک کنید، به‌راحتی می‌فهمید که مشکل نمودار صفحه‌ی بعدی چیست؛ یا چرا نود درصد از مردم تمام عمرشان را به‌سختی کار می‌کنند و وقتی هم که دیگر قادر به ادامه‌ی کار نیستند به حمایت‌های دولت، از قبیل تأمین اجتماعی، نیازمندند.

نمودار بالا منعکس‌کننده‌ی عملکرد افرادی است که انتخاب کرده‌اند تا اول سهم خود را بپردازند. آن‌ها همراه قبل از پرداخت مخارج، مقداری از پولشان را به ستون دارایی‌هایشان اختصاص می‌دهند. میلیون‌ها نفر کتاب کلاس را خوانده‌اند و جمله‌ی «اول سهم خود را بپرداز» را درک کرده‌اند، اما در واقعیت، آن‌ها سهم خود را آخرسر برمی‌دارند.

اکنون فریاد شماهایی را که صادقانه معتقدید اول باید هزینه‌ی صورت‌حساب‌ها را پرداخت کرد، می‌شنوم؛ همین‌طور صدای افراد مسئولیت‌پذیری که صورت‌حساب‌هایشان را سروقت می‌پردازند.

من نمی‌گویم مسئولیت‌پذیر نباشید و صورت‌حساب‌هایتان را نپردازید؛ تمام حرف من این است که به گفته‌های این کتاب عمل کنید؛ یعنی «اول سهم خود را بپردازید». نمودار بالا

تصویری صحیح از این عملکرد است؛ اما کسی که اول سهم دیگران را می‌پردازد، غالباً چیزی برایش نخواهد ماند:



من و همسر تعداد زیادی دفتردار، حسابدار و بانکدار داشتیم که مشکلی اساسی با دیدگاه «اول سهم خودت را بپرداز» داشتند. دلیلش هم این بود که این کارشناسان مالی، درست مثل مردم عادی عمل می‌کردند و سهم خودشان را آخر سر برمی‌داشتند. در زندگی‌ام بارها پیش‌آمده است که به هر دلیل نقدینگی‌ام از هزینه‌های صورت‌حساب‌هایم بسیار کمتر باشد؛ باوجوداین، اول سهم خودم را برمی‌داشتم، درحالی‌که حسابدار و دفتردارم با وحشت فریاد می‌زدند: «دنبالت خواهند آمد!»؛ «اداره‌ی کل مالیات‌های درون‌مرزی به‌طور حتم تو را به زندان می‌اندازد!»؛ «اعتبار کارت اعتباری‌ات را از بین می‌بری!» و «برق را قطع می‌کنند!»؛ اما من کار خودم را می‌کردم. حتماً می‌پرسید چرا؟ به خاطر همان مسئله‌ای که در ثروتمندترین مرد بابل ذکر شده است: قدرت خویشندن‌داری و دل‌وجرئت داشتن؛ و همان‌طور که پدر ثروتمندم در اولین ماهی که برایش کار می‌کردم به من آموخت؛ اما اکثر مردم اجازه می‌دهند که زندگی آن‌ها را به هر سو بکشاند.

برای روشن شدن مطلب مثالی ذکر می‌کنم. یکی از مأموران دریافت قبوض زنگ می‌زند و شما هم بلافاصله، مبلغ موردنظر صورت‌حسابتان را می‌پردازید، بنابراین شما اول به او پرداخت می‌کنید نه به خودتان. آژانس املاک به شما می‌گوید: «همین‌طور ادامه دهید، چون دولت برای خانه‌ی شما تخفیف مالیاتی در نظر گرفته است.»

این همان چیزی است که این کتاب به‌طور واقعی در مورد آن صحبت می‌کند: «جرئت داشتن برای مقابله با مشکلات؛ و ثروتمند شدن.»

شاید شما ضعیف نباشید، اما وقتی صحبت از پول می‌شود، بسیاری از مردم جرئتشان را از دست می‌دهند. منظورم این نیست که بی‌مسئولیت باشید. من در کارت اعتباری بدهی بزرگی ندارم و همچنین بدهی‌های مربوط به خرید خرت‌وپرت؛ چون ابتدا سهم خود را پرداخته‌ام، به همین خاطر درآمد را کاهش می‌دهم؛ چون نمی‌خواهم آن را به دولت بدهم؛ و برای همین، کسانی که فیلم رازهای ثروتمندان را تماشا می‌کنند، درمی‌یابند که درآمد من از شرکت نوادا و از ستون دارایی‌ام ناشی می‌شود؛ اما اگر برای پول کار می‌کردم، دولت آن را می‌گرفت.

من صورت‌حساب‌هایم را در آخر می‌پردازم، اما آن‌قدر از سواد مالی برخوردارم که در موقعیت نامساعد مالی قرار نگیرم. من از بدهی بدم می‌آید، اما درواقع من بدهی‌هایی دارم که بیشتر از بدهی‌های ۹۹ درصد مردم است. بااین‌حال، من آن‌ها را نمی‌پردازم؛ بلکه دیگران بدهی‌هایم را پرداخت می‌کنند؛ آن‌ها مستأجرانم هستند.

بنابراین، قانون شماره‌ی یک که درباره‌ی پرداختن به خود در اول کار است، می‌گوید که در همان لحظه‌ی اول به قرض نiftید. من صورت‌حساب‌هایم را آخر هرماه می‌پردازم، اما سعی می‌کنم که صورت‌حساب‌های کمتر و غیر مهمی برای پرداخت داشته باشم. نکته‌ی بعدی این است که هر وقت با کسری پول مواجه شوم، بازهم اول سهم خودم را می‌پردازم و اجازه می‌دهم که طلبکاران و حتی دولت سرم فریاد بکشند. دوست دارم که آن‌ها را عصبانی و خشن ببینم. چرا؟ زیرا این کار آن‌ها به نفع من است. آن‌ها به من انگیزه می‌دهند که بیرون بروم و پول بیشتری درآورم؛ بنابراین من اول سهم خودم را برمی‌دارم، پولم را سرمایه‌گذاری می‌کنم و می‌گذارم طلبکاران فریاد بکشند؛ اما درهرصورت بدهی‌ام را پرداخت می‌کنم. من و همسرم اعتبار خوبی داریم و زیر فشار بدهی خم نمی‌شویم که

مجبور شویم پس اندازها یا سهام خود را نقد کنیم و به طلبکاران بدهیم. این کار از لحاظ مالی خیلی عاقلانه نیست؛ بنابراین پاسخ این است:

1- هرگز بدهی‌های بزرگ نداشته باشید. مخارجتان را پایین نگه دارید. اول ستون دارایی‌تان را بسازید، سپس خانه‌های بزرگ با اتومبیل شیک بخرید؛ زیرا چسبیدن به «رقابت شتاب آمیز» کار چندان عاقلانه‌ای نیست.

2- وقتی با کمبود پول مواجه شدید، اجازه دهید فشار ناشی از آن، پس اندازها و دارایی‌های شما را بیشتر کند، نه اینکه آن‌ها را نابود کند. از این فشار برای انگیزه بخشیدن به نبوغ مالی‌تان استفاده کنید تا روش‌هایی جدید برای پول درآوردن و سپس پرداخت صورت حساب‌ها پیدا کنید. در این صورت شما توانایی پول درآوردنتان را همراه با نبوغ مالی افزایش داده‌اید.

بسیاری اوقات من به ماجراهای داغ مالی برخورده‌ام و از مغزم برای داشتن درآمد بیشتر استفاده کرده‌ام و درعین حال هم به شدت از دارایی‌های موجود در ستون دارایی‌ام دفاع کرده‌ام. دفتردارم فریاد می‌کشید و سعی می‌کرد برای جبران آن تلاش کند، اما من خودم مانند یک سواره نظام خوب از قلعه‌ی نظامی‌ام دفاع می‌کردم: قلعه دارایی‌هایم.

مردم فقیر عاداتی فقیرانه دارند. یکی از عادت‌های بد رایج «غرق شدن در پس اندازها» است؛ اما ثروتمندان می‌دانند که پس اندازها فقط برای خلق پول بیشتر هستند، نه برای پرداخت صورت حساب‌ها. می‌دانم که این حرف خشن به نظر می‌رسد، اما همان گونه که گفتم اگر درون شما خشن نباشد دنیا همیشه شما را به اطراف منحرف خواهد کرد.

اگر از فشارهای مالی خوشتان نمی‌آید، پس فرمولی بیابید که برایتان کار کند. کاهش مخارج یکی از این فرمول‌های خوب است. اینکه پولتان را در بانک بگذارید و مالیات بر درآمد را که بیش از سهم عادلانه‌ی شماست، بپردازید یا سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری معتبر را خریداری کنید و حدی متوسطی را اعلام کنید، کاری عاقلانه نیست؛ زیرا این کارها از قانون «اول سهم خودت را بپرداز» تخلف می‌کنند.

این قانون، از خودگذشتگی یا خویش‌ن‌داری مالی را تشویق می‌کند و منظورش این نیست که اول سهم خودت را پرداخت کن و بعد گرسنگی بکش. مفهوم زندگی لذت بردن است.

اگر نبوغ مالی‌تان را به کار اندازید، می‌توانید تمام نعمات زندگی را داشته باشید، ثروتمند شوید و صورت حساب‌هایتان را بپردازید؛ بدون اینکه زندگی خوبتان را قربانی کنید و این همان نبوغ مالی است.

به کارگزاران حقوق خوبی بدهید: قدرت نصیحت خوب.

معمولاً افرادی را می‌بینم که تابلویی مقابل خانه‌هایشان نصب کرده‌اند، بدین شرح: «فروش بدون واسطه». یا در تلویزیون مشاهده می‌کنم که بسیاری از مردم ادعا می‌کنند «دلان تنزیل» هستند.

پدر ثروتمند به من آموخت که برعکس آن عمل کنم. او معتقد بود که باید به کارشناسان حقوق خوبی داد. من نیز این سیاست را پذیرفتم. اکنون وکلا، حسابداران، دلان املاک و کارگزاران سهام من باتجربه هستند؛ چرا؟ چون اگر کارمندان حرفه‌ای باشند، خدمات آن‌ها برای شما پول به دنبال خواهد داشت و هر چه بیشتر پول خلق کنند، ما هم پول بیشتری خواهیم داشت.

ما در عصر اطلاعات زندگی می‌کنیم. اطلاعات بسیار ارزشمندند. یک کارگزار خوب باید همان‌گونه که با صرف زمان به شما آموزش می‌دهد، اطلاعاتی کافی هم در اختیارتان بگذارد. من کارگزاری دارم که مایل‌اند چنین کاری را برایم انجام دهند. برخی از آنان وقتی پول کمی داشتم یا چیزی در دسترس نبود، به من آموزش می‌دادند و هم‌اکنون هم با آن‌ها کار می‌کنم.

آنچه من به کارگزارانم می‌پردازم، در مقایسه با پولی که با کسب اطلاعات از آن‌ها به دست می‌آورم، بسیار ناچیز است. من عاشق لحظه‌ای هستم که دلال املاک یا کارگزار بورس برایم پول زیادی خلق کند؛ زیرا این امر بدین معناست که من پول زیادی خلق کرده‌ام. یک کارگزار خوب، در وقت من صرفه‌جویی می‌کند؛ به‌علاوه برایم پول می‌سازد. مثل زمانی که من یک‌تکه زمین خالی را به قیمت نه هزار دلار خریدم و آن را به سرعت، بالای ۲۵ هزار دلار به فروش رساندم.

بنابراین، توانستم اتومبیل پورشه‌ای را که دوست داشتم، سریع‌تر بخرم. در حقیقت، کارگزار، چشم و گوش شما در بازار است. آن‌ها هرروز در بازار هستند؛ بنابراین نیازی به حضور من نیست، به همین دلیل ترجیح می‌دهم به بازی گلف مشغول شوم. کسانی که علاقه‌مندند منزلشان را شخصاً بفروشند، به وقتشان اهمیت نمی‌دهند. به عبارت دیگر، چرا برای پس‌انداز فقط چند دلار، ساعتی را که می‌شود به درآوردن پول بیشتر یا گذراندن با دوستانمان بپردازیم، بیهوده هدر دهیم؟

جالب آنکه بسیاری از مردم فقیر و طبقه‌ی متوسط، به پرداخت پانزده تا بیست درصد انعام رستوران‌ها، حتی آن‌هایی که سرویس‌دهی بدی دارند، پایبندند، اما از دادن سه تا هفت درصد پول به کارگزارانشان گله می‌کنند. درواقع، آن‌ها از اینکه ستون مخارج خود را خالی کنند و ستون دارایی مردم را بیفزایند، لذت می‌برند. این کار نبوغ مالی نیست.

همه‌ی کارگزاران یکسان نیستند، ولی متأسفانه بیشترشان فقط فروشنده هستند و به نظر من فروشندگان املاک بدترین آن‌ها هستند. آن‌ها می‌فروشند، اما خودشان به ندرت صاحب ملکی هستند. تفاوت بسیار زیادی بین کارگزاری که خانه می‌فروشد با کارگزاری که سرمایه می‌فروشد، وجود دارد و این امر در مورد کارگزاران بورس، شرکت‌های سرمایه‌گذاری و بیمه که خود را برنامه ریزان اقتصادی می‌نامند، نیز صادق است.

درست همانند داستان‌های افسانه‌ای؛ شما باید قورباغه‌های زیادی را ببوسید تا از میانشان شاهزاده را پیدا کنید. این گفته‌ی قدیمی را به خاطر بیاورید «اگر به دایره‌المعارف احتیاج دارید، هرگز آن را از فروشنده‌ی دایره‌المعارف نخواهید.»

وقتی با یک متخصص مصاحبه می‌کنم، اول می‌فهمم که چقدر دارایی یا سهام دارد و چند درصد مالیات می‌پردازد. این امر در مورد وکلای مالیاتی و حسابدارانم نیز صدق می‌کند. حسابداری دارم که به کار خودش اهمیت می‌دهد. تخصص او حسابداری است اما کارش مستغلات است. در گذشته، حسابداری داشتم که کسب‌وکار کوچکی داشت، اما مستغلات نبود. من او را تعویض کردم؛ زیرا ما دو نفر علاقه‌ی کاری مشترکی نداشتیم.

بنابراین کارگزاری بیاورید که به کار شما علاقه‌ی قلبی داشته باشد. بسیاری از کارگزاران هستند که وقتشان را صرف آموزش شما می‌کنند. آن‌ها می‌توانند بهترین دارایی شما باشند. فقط منصف باشید تا آن‌ها نیز نسبت به شما منصف باشند. بدانید که اگر به تنها چیزی که فکر می‌کنید کم کردن پورسانت آن‌هاست، در این صورت دلیلی ندارد که بخواهند با شما کار کنند؟ این دلیلی منطقی است.

همان‌طور که قبلاً نیز گفته بودم، یکی از مهارت‌های مدیریتی، مدیریت افراد است. بسیاری از مردم فقط می‌توانند افرادی را مدیریت کنند که احساس می‌کنند خودشان از آن‌ها باهوش‌تر هستند و می‌توانند بر آن‌ها تسلط داشته باشند، مانند زیردستان. بسیاری از مدیران متوسط در همان سطح باقی می‌مانند و ترفیع نمی‌یابند، زیرا آن‌ها فقط بلدند که چطور با زیردستان خود کار کنند نه با بالادستان.

مهارت واقعی این است که کسانی را که در برخی جنبه‌های فنی، باهوش‌تر از خودمان هستند، مدیریت کنیم و به‌خوبی دستمزد بپردازیم. به همین دلیل است که اکثر شرکت‌ها هیئت‌مدیره دارند. شما هم باید داشته باشید و این یکی از نشانه‌های داشتن نبوغ مالی است.

یک بخشنده سرخپوست باش؛ یعنی قدرت کسب رایگان.

وقتی نخستین مهاجران سفیدپوست به آمریکا آمدند، تحت تأثیر یکی از آداب فرهنگی برخی سرخپوستان آمریکایی قرار گرفتند. برای مثال، اگر سرما می‌خورد، سرخپوست‌ها به او پتو می‌دادند؛ مهاجران که این عمل را به اشتباه بخشش تلقی می‌کردند و وقتی با تقاضای سرخپوستان مبنی بر پس گرفتن آن مواجه می‌شدند، غالباً می‌رنجیدند. سرخپوستان نیز وقتی می‌فهمیدند که مهاجران قصد پس دادن آن را ندارند ناراحت می‌شدند. از اینجا است که عبارت «بخشنده‌ی سرخپوست» آمده است؛ یک سوء تفاهم ساده‌ی فرهنگی.

در دنیای دارایی‌ها، بخشنده‌ی سرخپوست بودن، برای ثروتمند شدن امری حیاتی است. اولین پرسش سرمایه‌گذار متخصص این است که «پولم با چه سرعتی به من بازخواهد گشت؟»، همچنین، می‌خواهند آنچه را که رایگان به دست می‌آورند، بخشی از این عملکرد بدانند؛ به همین دلیل است که بازده یک سرمایه اهمیت دارد.

برای مثال، در نزدیکی محل سکونت، ملکی کوچک یافتم که در رهن بانک بود. بانک آن را به مبلغ شصت هزار دلار برای فروش گذاشته بود. من در مزایده آن را به مبلغ پنجاه هزار دلار درخواست کردم و آن‌ها خیلی راحت پذیرفتند؛ زیرا همراه مزایده‌ام یک چک بانکی پنجاه هزار دلاری بود. آن‌ها فهمیدند که من مصمم هستم. اکثر سرمایه‌گذاران می‌گفتند آیا نقدینگی فراوان خود را مسدود نمی‌کنی؟ آیا بهتر نبود برای آن وام می‌گرفتی؟ پاسخ این است: «نه». شرکت سرمایه‌گذاری من این ملک را در تعطیلات، یعنی زمانی که «پرندگان مهاجر» به آریزونا می‌آمدند، به مبلغ دو هزار و پانصد دلار در ماه و به مدت چهار ماه در سال اجاره می‌داد؛ و همچنین، مبلغ اجاره‌ی آن در دوران رکود بازار رهن و اجاره فقط هزار دلار در ماه بود. من تقریباً سه سال بعد توانستم تمام پولم را بازگردانم و اکنون صاحب ملکی هستم که هرماه برایم پول می‌سازد.

همین کار را در مورد سهام نیز انجام دادم. کارگزارم پی‌درپی به من زنگ می‌زد و پیشنهاد می‌کرد که مقدار قابل‌توجهی از پولم را به سهام شرکتی اختصاص دهم که به نظر او درصدد جهش بود؛ جهشی که ارزش سهام را بالا می‌برد. بدین ترتیب، من پولم را یک هفته تا یک ماه آنجا می‌خواباندم تا زمانی که ارزش سهام بالا رود، سپس می‌توانستم پول اولیه‌ام را بردارم و با این تمهیدات، دیگر نگران نوسانات بازار نمی‌شدم، زیرا پول اولیه‌ام برگشته

و آماده بود که با دارایی دیگری کار کند؛ بنابراین، پول من وارد و خارج سهام شد و مرا صاحب دارایی‌ای کرد که از لحاظ فنی برایم رایگان تمام شده بود و هزینه‌ای دربرداشت. حقیقت دارد که من در بسیاری از موارد، دچار ضرر مالی شده‌ام؛ اما فقط با پولی بازی می‌کنم که بتوانم از عهده‌ی ضرر آن برآیم.

به‌طور متوسط، از هر ده سرمایه‌گذاری‌ام، در دو یا سه مورد، متحمل ضرر می‌شوم؛ البته، من این ضررها را فقط به پول‌هایی محدود می‌کنم که آن موقع دارم؛ اما مردمی که از ریسک کردن متنفرند، پولشان را در بانک می‌گذارند، با این استدلال که در درازمدت داشتن پس‌انداز از هیچی بهتر است؛ که مدت زیادی طول می‌کشد تا پولشان را پس بگیرند و در بیشتر مواقع هم هیچ بهره‌ای عایدشان نمی‌شود.

در هریک از انواع سرمایه‌گذاری‌هایم، از قبیل سرمایه‌گذاری در یک ملک، انباری کوچک، یک‌تکه زمین رایگان، یک خانه، سهام یا ساختمان اداری سودی وجود دارد که به‌رایگان نصیب می‌شود. درعین‌حال معتقدم که سرمایه‌گذاری باید ریسکی محدود یا اندک داشته باشد. کتاب‌هایی هستند که به‌طور کامل به این موضوع اختصاص یافته‌اند که در اینجا وارد آن مبحث نمی‌شوم.

ری کروک، مدیر مشهور مک‌دونالد، فروشنده‌ی حق امتیاز همبرگر بود؛ نه به این خاطر که عاشق همبرگر بود، بلکه به این دلیل که می‌توانست املاک رایگان را تحت این حق امتیاز به دست آورد.

پس، سرمایه‌گذاران عاقل باید حواسشان به چیزی بیش از سود باشد؛ و آن دارایی‌هایی است که وقتی پولتان به شما بازگشت، به‌رایگان دریافت می‌کنید. این هم یکی از نشانه‌های نبوغ مالی است.

دارایی‌ها ناز و نعمت و آسایش می‌خرند: قدرت تمرکز

فرزند یکی از دوستانم عادت به ولخرجی پیدا کرده بود. در شانزده سالگی بود که درخواست خرید اتومبیل شخصی کرد، به این بهانه که «والدین همه‌ی دوستانم برای فرزندانشان اتومبیل خریده‌اند.»

او می‌خواست به سراغ پس‌اندازهایش برود تا پیش‌پرداخت را با آن بپردازد. پدرش به من مراجعه کرد و با من مشورت کرد که «آیا باید مثل والدین دیگر اجازه می‌خرید اتومبیل را به او بدهم یا خیر؟» در پاسخ گفتم: «در کوتاه‌مدت، شاید خرید اتومبیل فشارها را کم کند؛ اما به نظرتان با این کار در درازمدت به او چه چیزی یاد داده‌اید؟ آیا می‌توانی از آرزوی ماشین‌دار شدن پسر استفاده کنی و او را به آموختن چیزی علاقه‌مند نمایی؟» ناگهان برق رفت و او باعجله به خانه‌اش بازگشت. دو ماه بعد دوباره پیش دوستم رفتم و پرسیدم: «آیا پسر اتومبیل خرید؟»

گفت: «من بعد از ملاقات با شما، به خانه رفتم و سه هزار دلار برای خرید اتومبیل به او دادم و به او گفتم که به‌جای خرج کردن پس‌انداز دانشگاهت، از این پول استفاده کن.» گفتم: «بسیار خب. بخشندگی کردید.»

«نه حقیقتاً. آن پول با کمی گیرودار و وقفه دوباره به ما بازگشت. من نصیحت شما را به کار گرفتم؛ یعنی از آرزوی شدید او برای خرید اتومبیل و انرژی‌اش استفاده کردم تا چیزی بیاموزد.»

پرسیدم: «خب. پس گیر ماجرا چه بود؟»

- «ما اول بازی شما؛ یعنی وجوه در گردش را انجام دادیم. بعد از بازی، من بحثی طولانی راجع به استفاده‌ی عاقلانه از پول با او داشتم. بعد به او قول دادم که مجله‌ی وال‌استریت و چند کتاب در مورد بازار سهام را در اختیارش قرار دهم.»

پرسیدم: «بعد چی؟ به چه چیزی رسیدید؟»

«به او گفتم که این سه هزار دلار برای خودش است؛ اما او با آن مستقیماً یک اتومبیل نخرید، بلکه توانست با آن به خرید و فروش سهام بپردازد و کارگزار سهام شود و فقط هنگامی که از طریق آن سه هزار دلار، توانست شش هزار دلار به دست آورد، اتومبیل موردعلاقه‌اش را خرید و مابقی سه هزار دلار را هم به پس‌انداز دانشگاهی‌اش اضافه کرد.» پرسیدم: «و نتیجه چه بود؟»

- «خوب بود. تجارتش خیلی زود رونق گرفت، اما چند روز بیشتر طول نکشید که تمام دارایی‌اش را از دست داد. باوجوداین، واقعاً به این کار علاقه‌مند شد. حالا هم، از دو هزار دلار کمتر پول دارد، اما این کار برایش فایده‌های بسیاری داشت. او همه‌ی کتاب‌هایی را که برایش خریده بودم، خواند، حتی برای مطالعه‌ی بیشتر به کتابخانه می‌رود. مجله‌ی وال‌استریت را حریصانه می‌خواند و شاخص‌ها را درمی‌یابد. او به‌جای MTV برنامه‌ی CNBC را تماشا می‌کند. بااینکه کمتر از دو هزار دلار دارد، اما علاقه‌اش به این کار و آموخته‌هایش افزایش یافته است. او می‌داند که اگر آن پول را از دست بدهد، دو سال بیشتر دوام نخواهد آورد، اما به نظر نمی‌رسد که برایش مهم باشد. حتی به خرید اتومبیل هم بی‌علاقه شده، زیرا بازی بهتری را پیدا کرده است.»

پرسیدم: «چه می‌شود اگر او همه پول‌هایش را از دست بدهد؟»

- «وقتی به پل رسیدیم، از آن خواهیم گذشت. ترجیح می‌دهم که او الآن همه‌چیزش را از دست بدهد، به‌جای اینکه در سن و سال ما چنین اتفاقی برایش بیفتد و همه‌چیزش با یک ریسک از کف برود. به‌علاوه، معتقدم تنها سه هزار دلاری بود که تاکنون به بهترین شکل صرف آموزش او کرده‌ام. آنچه او می‌آموزد در زندگی به کارش خواهد آمد و به نظر می‌رسد که به مطلبی جدید درباره‌ی قدرت پول رسیده است. من فکر می‌کنم او ولخرجی‌اش را قطع کرده است.»

همان‌طور که در بخش «اول سهم خودت را بپرداز» گفته شد، اگر کسی نتوانست در قدرت خویشتن‌داری خبره شود، همان بهتر که از تلاش برای ثروتمند شدن دست بردارد؛ زیرا به همان میزان که روند افزایش نقدینگی در ستون دارایی به حرف آسان است، تلاش روحی در هدایت پول مشکل می‌باشد.

با توجه به وسوسه‌های بیرونی در دنیای مصرفی امروزی، خیلی راحت می‌توان پول را از ستون هزینه‌ها به بیرون فرستاد. به خاطر صبر کم و بی‌طاقتی، این پول به چیزهایی تبدیل می‌شود که کم‌ترین دوام را ندارد. علت فقر و گرفتاری‌های مالی هم همین است. من این مثال عددی از نبوغ مالی را به این خاطر می‌آوردم تا توانایی هدایت پول به‌منظور خلق آن را بیان کنم. اگر ما در آغاز سال، به صد نفر، ده هزار دلار بدهیم، نظر من این است که در پایان سال:

*هشتاد نفر از آن‌ها همه‌ی این پول را خرج کرده‌اند. به عبارت دیگر، از این طریق بسیاری از آن‌ها بدهی بسیار بزرگی مثل پیش‌پرداخت یک اتومبیل جدید، یخچال، تلویزیون، وی سی دی یا هزینه‌ی مسافرت برای خود به وجود آورده‌اند.

* شانزده نفر آن مبلغ اول را پنج تا پانزده درصد افزایش داده‌اند.

* چهار نفر نیز آن را به دو برابر یا میلیون‌ها دلار رساندند.

ما به مدرسه می‌رویم تا حرفه‌ای بیاموزیم و بتوانیم برای پول کارکنیم. به نظر من، اینکه بیاموزیم چگونه پول را در خدمت خود به کار بگیریم بسیار مهم است.

من هم مثل دیگران عاشق تجملات و نازونعمت هستم، با این تفاوت که مردم تجملاتشان را با کارت اعتباری می‌خرند که این همان دام «همرنگ جماعت شدن» است. من وقتی می‌خواستم اتومبیل پورشه‌ام را بخرم، شاید کار راحت‌تر این بود که به بانک زنگ بزنم و وام بگیرم؛ اما به جای ستون بدهی‌هایم بر ستون دارایی‌هایم تمرکز کردم. من همواره از آرزوهایم مثل یک عادت استفاده می‌کنم تا نبوغ مالی‌ام را تحریک و به سرمایه‌گذاری علاقه‌مند کنم.

اکثر مواقع ما برای خرید چیزهایی که می‌خواهیم، به جای اینکه پول خلق کنیم، پول قرض می‌کنیم؛ چون در کوتاه‌مدت آسان‌تر است؛ اما ایراد اصلی آن در درازمدت، دچار شدن به عادت بد و لخرجی است که به عنوان فردی از جامعه، اکثر ما گرفتار آن شده‌ایم. به یاد داشته باشید که مسیر آسان غالباً مشکل می‌شود و مسیر مشکل، غالباً آسان.

هرچه زودتر به خود و اطرافیان موردعلاقه‌تان که دوست دارید استاد پول شوند، آموزش دهید، بهتر است. پول نیرویی قدرتمند است. متأسفانه، مردم از قدرت

پول علیه خود استفاده می‌کنند. اگر سواد مالی شما اندک است، پول بر شما مسلط خواهد شد؛ در این صورت شما همه‌ی عمرتان را برای او کار خواهید کرد. برای تسلط بر پول، لازم است که شما باهوش‌تر از آن باشید. بدین ترتیب، پول همان‌طور که گفته شد، عمل می‌کند و از شما اطاعت خواهد کرد و به جای آنکه برده‌ی پول شوید، اربابش خواهید شد. این هم یکی دیگر از نشانه‌های نبوغ مالی است.

نیاز به قهرمان‌ها: قدرت اسطوره‌ای.

وقتی که بچه بودم، به شدت ویلی میز، هانک آرون و یوگی برا را تحسین می‌کردم. آن‌ها قهرمانان من بودند. در آن دوران، زمانی که در تیمی کوچک بازی می‌کردم، دوست داشتم مثل آن‌ها شوم. کارت‌های بیس‌بال آن‌ها را جمع‌آوری می‌کردم. دوست داشتم که همه‌چیز را در موردشان بدانم. آمارها، ضربات امتیازآور، ضعف‌ها، متوسط ضربات، دستمزد هرکدام و این را که چگونه از پایین به بالا رسیده‌اند، می‌دانستم. دوست داشتم عین آن‌ها باشم؛ برای همین می‌خواستم همه‌چیز را هم درباره‌شان بدانم.

در نه یا ده‌سالگی هرگاه می‌خواستم ضربه‌ای بزنم یا در موقعیت یک توپ‌گیر بازی کنم، خودم نبودم، بلکه در قالب یوگی یا هانک فرومی‌رفتم. این امر، یکی از روش‌های مؤثر برای یادگیری است که متأسفانه، ما غالباً در بزرگسالی فراموشش می‌کنیم؛ قهرمانان خود را از دست می‌دهیم، همین‌طور سادگی خود را.

امروزه، بچه‌هایی را نزدیک منزل می‌بینم که بسکتبال بازی می‌کنند. آن‌ها در زمین، جانی کوچولو نیستند، بلکه مایکل جردن، پسر چارلز یا کلایر هستند. تقلید از قهرمانان، رمز قدرتمند یادگیری است و به همین دلیل است که وقتی شخصی مثل اجی سیمسون از زیبایی می‌افتد، فریاد بلندی سر می‌دهد.

این چیزی بیش از یک محاکمه‌ی قضایی است. این فقدان یک قهرمان است؛ کسی که مردم با او بزرگ شده‌اند، به او نگاه کرده و خواسته‌اند که مثل او باشند؛ اما ناگهان می‌بینند که باید از دست او خلاص شوند.

هرچه بزرگ‌تر می‌شدم، قهرمانان جدیدتری پیدا می‌کردم. من قهرمانان گلفی مثل پیتر جاکوبسن، فرد کاپلز و تایمر وودز داشتم. ضربه‌هایشان را تقلید می‌کردم و سعی داشتم همه‌چیز را درباره‌ی آن‌ها بخوانم. همچنین قهرمانان دیگری نیز مثل دونالد ترامپ، وارن بافت، پیتر لینچ، جرج سوروس و جیم راجرز داشتم. وقتی بزرگ‌تر شدم، آمارشان را مثل تاریخ زندگی و تعداد ضربات قهرمانان بیس‌بال می‌دانستم و آنچه را که وارن بافت در آن سرمایه‌گذاری می‌کرد، دنبال می‌کردم و سعی داشتم همه‌چیز را در مورد نظر او درباره‌ی بازار بخوانم. کتاب پیتر لینچ را نیز خواندم تا بفهمم چگونه سهام‌ها را انتخاب می‌کند. در مورد دونالد ترامپ مطالعه کردم تا دریابم او چگونه مذاکره می‌کند و معاملات را به هم جوش می‌زند.

درست همان‌طور که هنگام ضربه زدن خودم نبودم، وقتی هم که در بازار یا در حال مذاکره‌ی یک معامله بودم، آن‌چنان شجاعانه عمل می‌کردم که گویی ترامپ هستم؛ یا هنگام تجزیه و تحلیل مسئله‌ای کاری، طوری به آن می‌نگریستم که گویی پیتر لینچ است که این کار را انجام می‌دهد. درواقع، سعی می‌کردم در قالب آن‌ها فروروم و می‌کوشیدم تا از دید آن‌ها به مسائل نگاه کنم.

با داشتن قهرمان، ما به منبعی عظیم از نبوغ بالقوه دست می‌یابیم؛ اما قهرمانان کاری بیشتر از برانگیختن و تحریک کردن ما می‌کنند؛ آنان کارها را در نظرمان آسان می‌کنند. آسان جلوه دادن کارهاست که ما را متقاعد می‌سازد که بخواهیم مثل آن‌ها باشیم؛ «اگر آن‌ها توانستند، پس من هم می‌توانم.» وقتی صحبت از سرمایه‌گذاری می‌شود، بسیاری از مردم به جای اینکه قهرمانانی بیابند که آن کار را برایشان آسان کنند، آن را کاری نشدنی می‌پندارند.

آموزش بده تا پاداش آن را دریافت کنی: قدرت بخشیدن.

هر دو پدرم معلم بودند. پدر ثروتمند درسی را به من یاد داد که در تمامی زندگی‌ام به دردم می‌خورد و آن ضرورت بخشندگی بود. پدر تحصیل کرده‌ام وقت و دانش خود را بسیار بذل می‌کرد، اما تقریباً هیچ پولی نبخشید. او همیشه می‌گفت: «وقتی می‌بخشد که پول اضافی داشته باشد»؛ که آن هم به ندرت پول اضافی گیرش می‌آمد.

اما پدر ثروتمندم علاوه بر بخشیدن آموزش به دیگران، پول نیز می‌بخشید. او به شدت معتقد بود که زکات یک‌دهم را بپردازد و همیشه می‌گفت: «اگر چیزی می‌خواهید، اول باید چیزی ببخشید». وقتی پولش کم می‌آمد، به راحتی به کلیسا یا مؤسسه‌ی خیریه‌ی مطلوبش پول می‌داد. اگر بتوانم این ایده را برایتان بازکنم، همین مطلب است؛ هر وقت احساس کردید پول اندکی دارید یا به چیزی نیازمندید، اول آنچه را که دوست دارید، ببخشید تا چند برابر آن به شما بازگردد.

این مطلب در مورد چیزهایی مثل یک لبخند، عشق و دوستی هم صادق است. می‌دانم که غالباً این کار، آخرین کاری است که انسان می‌خواهد انجامش دهد، اما این روش برای من همیشه کارآمد بوده است. من به اصل «رابطه‌ی متقابل» اعتقاد دارم و آن را درست می‌دانم؛ بنابراین هرچه را بخواهم، برای به دست آوردنش اول می‌بخشم. اگر پول بخواهم، پس پول می‌بخشم و همیشه هم چند برابر آن به من بازمی‌گردد. اگر خواهان فروش چیزی باشم، کمک می‌کنم تا کسی دیگر محصولش را بفروشد تا فروش به سمت من آید. اگر مشتریان بیشتری بخواهم، کمک می‌کنم تا برای دیگران و محصولاتشان مشتری پیدا شود؛ بدین ترتیب، درست مثل اینکه جادویی شده باشد، مشتریان به سراغم می‌آیند. سال‌ها پیش گفته‌ای به این شرح شنیدم: «خدا نیازی به بخشش ما ندارد، بلکه انسان‌ها هستند که به بخشش نیازمندند.»

پدر ثروتمندم غالباً می‌گفت: «فقرا از ثروتمندان حریص‌تر هستند». او در توضیح این حرفش می‌گفت: «اگر فردی ثروتمند باشد، معمولاً به تدارک چیزی می‌پردازد که دیگران می‌خواهند.»

در تمام عمرم، هرگاه احساس نیاز می‌کردم یا با کم‌پولی یا بی‌کسی مواجه می‌شدم، خیلی ساده بیرون می‌رفتم تا آنچه را می‌خواهم در قلبم جست‌وجو کنم و آن را به دیگران ببخشم. باید بگویم هرگاه که می‌بخشیدم، به من بازمی‌گشت.

این مسئله مرا یاد داستان مردی می‌اندازد که در شبی سرد و یخبندان با دستانی پر از هیزم کنار بخاری نشسته بود و فریاد می‌کشید: «هر وقت به من کمی گرما دادی، آن وقت منم مقداری هیزم درونت خواهم ریخت!»

وقتی صحبت از پول، عشق، شادی، فروش و مراوده به میان می‌آید، همه باید به یاد داشته باشند که اول آنچه را که خود می‌خواهند، ببخشند؛ که در این صورت چند برابرش به آن‌ها بازخواهد گشت.

غالباً، تنها، فکر کردن به این موضوع که من چه چیزی می‌خواهم و چگونه می‌توانم آن را به دیگری ببخشم، سیلی از هدیه‌ها را به‌سوی شما روان می‌سازد؛ به همین خاطر می‌گویم که «آموزش بده تا دریافت کنی». فهمیدم هرچه صادقانه‌تر به مشتاقان آموزش بیاموزم، خودم نیز بیشتر خواهم آموخت.

اگر می‌خواهید در مورد پول بیشتر بیاموزید، آن را به شخصی دیگر آموزش دهید. بدین ترتیب، سیلی از ایده‌های جدید و عالی به‌سوی شما روان خواهد شد.

بارها اتفاق افتاده که بخشیده‌ام، اما چیزی دریافت نکرده‌ام، یا آنچه دریافت کرده‌ام، آنچه می‌خواستم نبوده است؛ ولی با کنکاش در زوایای درونی‌ام، دریافته‌ام در این موارد مشکل اصلی در این بوده که به‌جای اینکه منظورم فقط بخشش باشد، دریافت بوده است، به همین دلیل هم موفق نشده‌ام.

پدرم واقعی‌ام آن‌قدر به معلمان آموزش داد تا استاد معلمان شد. پدر ثروتمندم همیشه روش تجارت خود را به جوانان می‌آموخت. حالا که به گذشته می‌نگرم، می‌بینم که بخشندگی آن‌ها در کنار دانسته‌هایشان موجب باهوش‌تر شدنشان شده بود.

قدرت‌هایی در این دنیا وجود دارند که از ما بسیار باهوش‌ترند. شما به‌تنهایی می‌توانید به آن‌ها برسید، اما اگر از این چند مورد که نام بردم کمک بگیرید، این کار برای شما آسان‌تر می‌شود. کافی است که در مورد آنچه دارید، بخشنده باشید تا این قدرت‌ها نیز با شما سخاوتمندانه برخورد کنند

فصل دهم: بیشتر می‌خواهید؟ راه‌هایی دیگر هم وجود دارند.

ممکن است اکثر مردم با این ده مرحله‌ای که گفتم قانع نشده باشند. آن‌ها این کارها را بیشتر فلسفه‌بافی می‌دانند تا راهی کاربردی برای عمل. فکر می‌کنم درک فلسفه‌ی عمل به اندازه‌ی خود عمل مهم است. افراد زیادی هستند که می‌خواهند به‌جای اندیشیدن، فقط عمل کنند و افراد بسیاری هم هستند که فکر می‌کنند، اما عمل نمی‌کنند.

می‌خواهم بگویم که من ترکیبی از هر دو هستم؛ یعنی هم عاشق ایده‌های جدید هستم و هم فعالیت را دوست دارم؛ بنابراین، برای آن دسته از افرادی که برای شروع، خواهان «اقدام» هستند، بعضی از کارهایم را به‌اختصار بیان می‌کنم:

* از کاری که مشغولش هستید، دست‌بردارید. به عبارت دیگر، بعد از استراحتی، ارزیابی کنید که چه چیزی عمل می‌کند و چه چیزی کارآمد نیست. تعریف حماقت این است که کاری همانند گذشته انجام دهی و در انتظار نتیجه‌ای متفاوت باشی؛ بنابراین، از انجام دادن کاری که مؤثر نیست دست‌بردارید و به دنبال کار جدیدی باشید.

* به دنبال ایده‌های جدید باشید. من به خاطر ایده‌های جدید سرمایه‌گذاری، به کتاب‌فروشی‌ها می‌روم و به دنبال کتاب‌هایی می‌گردم که موضوعاتی متفاوت و منحصر به فرد داشته باشند. من این‌ها را کتاب فرمول یا دستورالعمل کار می‌نامم. همچنین کتاب‌های «چگونه...؟» را در مورد دستورالعمل‌هایی می‌خرم که تاکنون هیچ اطلاعی از آن‌ها نداشته‌ام. برای مثال، در یک کتاب‌فروشی، راه‌حل شانزده درصدی نوشته‌ی جوئل مسکونیت را پیدا کردم. کتاب را خریده و خواندم.

عمل کنید! پنجشنبه‌ی بعدش به دستورات کتاب گام‌به‌گام عمل کردم. طبق دستورالعمل آن، معاملاتی ارزان در خصوص مستغلات در دفاتر وکلا و بانک‌ها انجام دادم.

متأسفانه، اکثر مردم عمل نمی‌کنند یا به دیگران اجازه می‌دهند که آن‌ها را از فرمولی جدید که آموخته‌اند، دور کنند. همسایه‌ام در مورد عمل نکردن این دستورالعمل، ساعت‌ها برایم صحبت کرد ولی من به حرفش گوش ندادم، زیرا او خودش هرگز آن کار را نکرده بود.

* اشخاصی را بیابید که همان کاری را که شما می‌خواهید انجام دهید، قبلاً انجام داده باشد. آن‌ها را به ناهار دعوت کنید و از آن‌ها نکات ریز تجارت را بپرسید و از نصایح سودمندان بهره‌مند شوید. درست مثل من که وقتی برای گواهی وثیقه‌ی مالیاتی شانزده درصدی به اداره‌ی مالیاتی شهر مراجعه کردم و با کارمند آنجا که خود نیز در وثیقه مالیاتی

سرمایه‌گذاری کرده بود آشنا شدم، فوراً او را به ناهار دعوت کردم. او هیجان‌زده بود و بعد از ناهار تمامی بعدازظهر را صرف این کرد که همه‌چیز را به من نشان دهد. دو روز بعد، به کمک او، دو دارایی عظیم یافتیم و از آن موقع تا حالا سودی شانزده درصدی دریافت می‌کنم. تمام وقتی که برای این منفعت بزرگ صرف کردم به این ترتیب بود: یک روز مطالعه‌ی آن کتاب، یک روز عمل کردن به آن، یک روز صرف ناهار و درنهایت، یک روز هم برای انجام دادن دو معامله‌ی بزرگ.

* در کلاس‌های مختلف شرکت کنید و نوار بخرید. من در روزنامه‌ها به دنبال کلاس‌های جدید و جالب می‌گردم. بسیاری از آن‌ها رایگان هستند یا شهریه‌ای اندک دارند. همچنین، در سمینارهایی مرتبط با موضوعات دل‌خواهم شرکت می‌کنم و برای این کارها هزینه‌ی زیادی می‌پردازم. حالا من ثروتمند هستم و از داشتن یک شغل بی‌نیازم. همه‌ی این‌ها به خاطر درس‌هایی است که خوانده‌ام. دوستانی داشتم که در آن کلاس‌ها شرکت نمی‌کردند و مرا هم از رفتن به این کلاس‌ها منع می‌کردند و این کار را وقت تلف کردن می‌دانستند؛ اما هم‌اکنون نیز در همان کار قبلی‌شان بدون هیچ پیشرفتی باقی‌مانده‌اند.

* پیشنهادات زیادی را ارائه کنید. وقتی می‌خواهم ملکی بخرم، به دارایی‌های زیادی نگاه می‌کنم و سپس پیشنهاد می‌دهم. اگر شما می‌دانید که «پیشنهاد درست» کدام است، من هم می‌دانم. این کار آژانس‌های املاک است. آن‌ها پیشنهاد می‌دهند، من هم کوچک‌ترین کار ممکن را انجام می‌دهم.

یکی از دوستان از من خواست که به او نشان دهم چگونه خانه‌ای آپارتمانی بخرد؛ بنابراین، یک روز شنبه من و او همراه وکیلش راه افتادیم و از شش خانه دیدن کردیم. چهارتای آن‌ها مناسب نبودند، ولی دوتای دیگر خوب بودند. به او گفتم تقاضایی برای هر شش خانه بنویس و نصف مبلغ موردنظر صاحب‌خانه را پیشنهاد کن. نزدیک بود او و وکیلش سخته کنند. آن‌ها فکر می‌کردند این کار بی‌ادبی است و ممکن است فروشنده را ناراحت کند، اما من مطمئن بودم که آن وکیل نمی‌خواهد به چنین کار سختی تن دهد؛ بنابراین هیچ کاری نکردند و به دنبال معامله‌ای بهتر رفتند. دیگر هم هیچ پیشنهادی داده نشد و آن شخص هنوز در جست‌وجوی معامله‌ای درست باقیمتی مناسب است. پس، شما نیز وقتی می‌فهمید قیمت مناسب چیست که طرف دومی هم خواستار معامله باشد. معمولاً

فروشنندگان مبلغ زیادی درخواست می‌کنند. به ندرت اتفاق می‌افتد که فروشنده‌ای مبلغی بخواهد که از ارزش آن چیز کمتر باشد.

نتیجه‌ی اخلاقی داستان: پیشنهاد دهید. افرادی که سرمایه‌گذار نیستند، نمی‌دانند که مثلاً تلاش برای فروش یک جنس یا محصول و... چه احساسی دارد. من تکه زمینی داشتم که ماه‌ها قصد فروش آن را داشتم. ممکن بود هر پیشنهادی را بپذیرم. برایم مهم نبود که قیمت آن چقدر پایین باشد. ممکن بود آن‌ها به من ده رأس گوسفند پیشنهاد کنند و من خوشحال شوم؛ نه به خاطر آن پیشنهاد، بلکه به این خاطر که کسی به آنجا علاقه دارد. ممکن هم بود که از معامله‌ی آنجا با یک مزرعه‌ی پر از گوسفند مخالفت کنم. اینکه بازی چگونه کار می‌کند، مهم است. این را به یاد داشته باش که بازی خرید و فروش امری جالب است. این کار جالب است و فقط یک بازی است. پیشنهاد بده، شاید کسی جواب مثبت به آن بدهد.

من همیشه پیشنهادهایی می‌دهم که راه‌گریز در آن وجود داشته باشد. مثلاً در مورد معاملات مربوط به املاک این‌گونه پیشنهاد می‌دهم: «مشروط به موافقت شریک تجاری‌ام.» و هرگز هم مشخص نمی‌کنم که شریک کاری‌ام کیست. غالب مردم نمی‌دانند که شریک من یک گربه است. اگر آن‌ها پیشنهاد را قبول کنند و من معامله را نپذیرم، به خانه زنگ‌زده و با گربه‌ام صحبت می‌کنم. من این عبارات ساده را به کار می‌برم تا نشان دهم که این بازی چقدر آسان و بیهوده است. بیشتر مردم کارها را بسیار مشکل می‌کنند و آن‌ها را خیلی جدی می‌گیرند.

یافتن معامله‌ای خوب، تجارتی مناسب، افراد درست، سرمایه‌گذاران خوب یا هر چیز درست دیگر، مثل تعیین قرار یک ملاقات است. شما بایستی به بازار بروید و با مردمان زیادی گفت‌وگو کنید، پیشنهادات فراوانی ارائه دهید. مخالف برخی پیشنهادات باشید. بحث کنید. آن را رد کنید یا بپذیرید. من افرادی را می‌شناسم که تنها در خانه می‌نشینند و منتظر زنگ تلفن می‌مانند؛ مگر اینکه شما سندی کرافورد یا تام کروز باشید که چنین کاری انجام دهید وگرنه به نظر من بهتر است که به بازار بروید؛ حتی اگر این بازار فقط یک سوپرمارکت باشد. تحقیق، پیشنهاد، امتناع، مباحثه و پذیرش همگی بخش‌های مختلف زندگی هستند.

* ماهی ده دقیقه را به دویدن آرام، پیاده‌روی و به‌طور کلی پرسه زدن در منطقه‌ای خاص اختصاص دهید. من برخی از بهترین سرمایه‌گذاری‌هایم در املاک را هنگام پیاده‌روی یافته‌ام. امکان دارد منطقه‌ی خاصی در همسایگی‌ام را به مدت یک سال برای پیاده‌روی انتخاب کنم، اصلاً مهم نیست. آنچه به دنبالش هستم یک تغییر است.

برای اینکه معامله‌ای سودمند باشد، بایستی دو عنصر وجود داشته باشند: اول، یک معامله‌ی ارزان و دوم، یک تغییر. معاملات باصرفه به‌راحتی پیدا می‌شوند؛ اما این تغییر است که معامله‌ی ارزان را به یک فرصت سودآور تبدیل می‌کند؛ بنابراین، وقتی پیاده‌روی می‌کنم به محیطی می‌روم که دوست دارم در آنجا سرمایه‌گذاری کنم؛ زیرا این تکرار است که باعث می‌شود به تفاوت‌های اندک پی ببرم. من به تابلوهای املاک که مدت زیادی در بالای آن‌ها قرار گرفته است، دقت می‌کنم. این تابلوها نشان‌دهنده‌ی این است که فروشنده در معامله راحت‌تر به توافق می‌رسد. مثلاً برای کسب اطلاعات بیشتر، به دنبال کامیونی می‌گردم که در آن محل رفت‌وآمد می‌کند. می‌ایستم و با راننده‌ی آن صحبت می‌کنم، یا با پستیچی آنجا صحبت می‌کنم. اطلاعات چنین اشخاصی در مورد این محل‌ها شگفت‌آور است. ممکن است در جست‌وجوهایم منطقه‌ای بد را پیدا کرده باشم - به‌خصوص با شنیدن خبرهایی مبنی بر فرار مردم از آن منطقه - بنابراین، در طول سال، گاهی اوقات به آنجا می‌روم و منتظر می‌شوم تا نشانه‌هایی از تغییر و بهبود را در منطقه ببینم. با خرده‌فروشان صحبت می‌کنم، به‌ویژه با تازه‌کارها؛ به‌این‌ترتیب متوجه می‌شوم که چرا آن‌ها به این منطقه نقل‌مکان کرده‌اند. این کار فقط چند دقیقه در ماه طول می‌کشد و من آن را هنگام کارهایی مثل ورزش و رفت‌وآمد به فروشگاه هم قادرم انجام دهم.

* در مورد سهام، من کتاب شکستن بازار آزاد نوشته‌ی پیتز لینچ را دوست دارم؛ چون فرمولی برای انتخاب سهامی عرضه می‌کند که ارزش آن بالا می‌رود. دریافته‌ام که اصول یافتن ارزش در همه‌ی موارد زیر یکسان است: املاک، سهام، شرکت‌های سرمایه‌گذاری، شرکت‌های جدید، حیوان خانگی جدید، منزل جدید، همسر جدید یا معامله‌ی پودر لباسشویی.

این روند همیشه یکسان است. لازم است بدانید در پی چه چیزی هستید و سپس به جست‌وجوی آن بپردازید؟

* چرا مصرف‌کنندگان همیشه فقیرند؟ زیرا وقتی یک سوپرمارکت، اجناسش را مثل دستمال دستشویی حراج می‌کند، مصرف‌کنندگان به سرعت آنجا می‌روند و کلی خرید می‌کنند تا ذخیره کنند. وقتی بازار سهام حراج کند، غالباً یک ورشکستگی یا اصلاح تلقی می‌شود و مصرف‌کنندگان از آن فرار می‌کنند. وقتی سوپرمارکت قیمت‌هایش را بالا می‌برد، مصرف‌کنندگان از جای دیگری خرید می‌کنند. وقتی قیمت‌های بازار سهام بالا می‌رود، مصرف‌کنندگان به خرید آن روی می‌آورند.

* به مکان‌های مناسب نگاه کنید. یکی از همسایه‌ها ملکی به مبلغ صد هزار دلار خرید؛ من نیز ملکی شبیه آن و در مجاورتش به مبلغ پنجاه هزار دلار خریدم. او گفت که منتظر می‌ماند تا قیمت آنجا بالا رود. به او گفتم که سود هنگام خرید به دست می‌آید، نه هنگام فروش.

او مسکنی را از یک دلال معاملات ملکی خرید کرده بود که خودش هیچ ملکی نداشت؛ ولی من آن را از بخش املاک در رهن یک بانک خریده بودم و پانصد دلار بابت کلاسی که این کار را به من آموزش داده بود، پرداخت کرده بودم.

همسایه‌ام فکر می‌کرد که هزینه کردن پانصد دلار برای کلاس آموزشی سرمایه‌گذاری بر مستغلات بسیار گران است. او می‌گفت که این مبلغ را نمی‌تواند بپردازد و وقت این کار را هم ندارد؛ بنابراین منتظر ماند تا قیمت‌ها بالا بروند.

* من به دنبال افرادی هستم که ابتدا قصد خرید دارند و سپس به دنبال آنانی هستم که خواهان فروشند. یکی از دوستان به دنبال قطعه زمینی خاص می‌گشت؛ او پول داشت اما فرصت نداشت.

من تکه زمینی بزرگ‌تر از آنچه او می‌خواست پیدا کردم و خریدم؛ سپس دوستم را مطلع ساختم. او یک تکه از آن را خواست؛ بنابراین تکه‌ای را به او فروختم و سپس همه‌ی زمین را خریدم. بیشتر افراد به دنبال چیزی هستند که بتوانند بخرند؛ بنابراین، افق دیدشان کوتاه است. آن‌ها فقط یک تکه از کیک را می‌خرند، بدین ترتیب برای مقداری کمتر، پول بیشتری می‌پردازند. کوتاه‌فکران تکه‌ی بزرگ بر نمی‌دارند.

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید اول باید بزرگ فکر کنید. خرده‌فروشان عاشق تخفیف خرید عمده هستند؛ زیرا اکثر تجار، عاشق خریداران عمده هستند؛ بنابراین حتی اگر شما کوچک باشید، بازهم همیشه می‌توانید بزرگ فکر کنید.

زمانی که شریک من، به خاطر خرید کامپیوتر در بازار بود، به چند تن از دوستانم زنگ زدم و پرسیدم که آیا آن‌ها نیز می‌خواهند کامپیوتر بخرند. سپس به عاملان مختلفی مراجعه کرده و خیلی مذاکره کردیم؛ زیرا ما قصد خرید تعداد زیادی کالا را داشتیم. همین کار را در مورد سهام نیز انجام داده‌ام. مردم کوچک، کوچک می‌مانند؛ زیرا فکرشان کوتاه است. آن‌ها معمولاً به تنهایی عمل می‌کنند یا اصلاً عمل نمی‌کنند.

* از تاریخ یاد بگیرید. همه‌ی شرکت‌های بزرگ موجود در بازار بورس، در ابتدا شرکت‌هایی کوچک بوده‌اند. سرهنگ ساندرز همه‌چیزش را در شصت‌سالگی از دست داد و بعد ثروتمند شد. بیل گیتس از سی‌سالگی یکی از مردان ثروتمند جهان بود.

* فعالیت همیشه بر بی‌فعالیتی برتری دارد.

این‌ها فقط اندکی از کارهایی است که انجام داده‌ام. آن‌ها را ادامه خواهم داد تا فرصت‌ها را بشناسم. کلمات مهم و کلیدی، «انجام داده‌ام» و «انجام می‌دهم» هستند که بارها در این کتاب تکرار شده است.

شما نیز برای اینکه بتوانید پاداش‌های مالی دریافت کنید، باید این‌گونه عمل کنید. پس، از همین حالا شروع کنید.

کلام آخر: چگونه می‌توان تنها با هفت هزار دلار شهریه‌ی دانشگاه فرزندان را پرداخت کرد؟

اکنون که نگارش کتاب رو به اتمام است، می‌خواهم آخرین افکار و اندیشه‌هایم را نیز با شما در میان بگذارم.

دلیل اصلی نگارش این کتاب هم این بود که نظرهایم را با شما در میان بگذارم و بگویم چگونه افزایش نبوغ مالی، بسیاری از مشکلات جاری زندگی را حل می‌کند. بدون آموزش مالی، همه‌ی ما غالباً از فرمول‌های ثابتی چون «سخت کار کردن، پس‌انداز کردن، قرض گرفتن و مالیات‌های سنگین پرداخت کردن» برای ادامه‌ی زندگی استفاده می‌کنیم؛ اما امروزه ما به اطلاعات بهتری نیاز داریم.

داستان ذیل، آخرین مثال برای بیان مشکلاتی مالی است که امروزه اغلب خانواده‌های جوان با آن مواجه‌اند. شما چگونه امکانات آموزشی خوب و مناسب را برای فرزندان‌تان مهیا می‌کنید و چطور خود را برای بازنشستگی آماده می‌سازید؟ این داستان، مثال خوبی در خصوص استفاده از نبوغ مالی، به‌جای سخت کار کردن، برای دستیابی به هدف است.

روزی یکی از دوستانم از سختی پس‌انداز کردن پول برای دانشگاه چهار فرزندش شکایت می‌کرد. او همراه سیصد دلار به شرکت سرمایه‌گذاری می‌پرداخت و فقط توانسته بود حدود دوازده هزار دلار پس‌انداز کند؛ درحالی‌که با حساب و کتابی سرانگشتی، متوجه شده بود که برای تأمین هزینه‌های تحصیل چهار فرزندش در دانشگاه، چهارصد هزار دلار لازم دارد. فرصت او برای پس‌انداز این مبلغ دوازده سال بود؛ زیرا بزرگ‌ترین فرزندش، شش سال داشت.

در سال ۱۹۹۱، بازار املاک در فونیکس به‌شدت دچار رکود شده بود و مردم خانه‌هایشان را به‌راحتی می‌فروختند. به همکلاسی‌ام پیشنهاد کردم که با مقداری از پولی که در شرکت سرمایه‌گذاری دارد، یک‌خانه بخرد.

این فکر توجهش را جلب کرد؛ بنابراین، ما شروع به بحث در مورد چگونگی این مسئله کردیم. نگرانی اولیه‌ی او این بود که چون بیش‌ازحد وامش را تمدید کرده بود، دیگر اعتباری در بانک نداشت که بتواند خانه‌ی دیگری بخرد. من به او اطمینان دادم که راه‌هایی دیگر هم غیر از بانک برای تأمین هزینه‌ی دارایی‌اش وجود دارد.

ما دو هفته به دنبال خانه گشتیم؛ خانه‌ای که با تمامی شرایطی که دنبالش بودیم، مطابقت داشته باشد. در وضعیت وحشتناک املاک، موارد فراوانی برای انتخاب داشتیم؛ بنابراین این خرید برای ما به نوعی تفریح تبدیل شده بود. سرانجام، خانه‌ای سه خوابه را با دو حمام در محلمان یافتیم. صاحب خانه ورشکست شده بود و می‌بایست آنجا را همان روز به فروش می‌رساند؛ چون به همراه خانواده‌اش، قصد داشتند به کالیفرنیا، جایی که شغلی جدید انتظارش را می‌کشید، نقل مکان کنند.

او ۱۰۲ هزار دلار می‌خواست، اما ما فقط ۷۹ هزار دلار پیشنهاد دادیم و به سرعت پذیرفت. علاوه بر این، خانه یک وام بلا شرط هم با خودش داشت؛ یعنی حتی یک تنبل و بیکار بی‌پول هم می‌توانست آن را بدون تأیید بانک بخرد.

صاحب آن خانه، ۷۲ هزار دلار بدهی داشت؛ مبلغی که دوستم مجبور بود به او بدهد. هفت هزار دلار بود که اختلاف بین مبلغ بدهی و مبلغ فروش آن خانه بود. به محض اینکه صاحب خانه نقل مکان کرد، دوستم خانه را به اجاره گذاشت. بدین ترتیب بعد از اینکه تمامی مخارج از جمله وام، پرداخت شد، او ماهانه ۱۲۵ دلار به جیبش می‌گذاشت.

نقشه‌اش این بود که خانه را ۱۲ سال نگه دارد تا هر ماه با پرداخت ۱۲۵ دلار اضافه بر اصل پول، وام آن را سریع‌تر تصفیه کند. ما حساب کردیم که طی دوازده سال قسمت عمده‌ای از وام پرداخت خواهد شد و او می‌تواند آن را با هشت صد دلار در ماه تسویه کند؛ البته تا زمانی که اولین فرزندش به دانشگاه برود. او همچنین می‌توانست خانه را در صورت داشتن پیشنهاد مناسب، بفروشد.

در سال ۱۹۹۴، بازار املاک در فونیکس به طور ناگهانی تغییر کرد. مستأجری که آنجا زندگی می‌کرد، عاشق آنجا شده بود. مبلغ پیشنهادی او برای خرید آن خانه ۱۵۶ هزار دلار بود. دوستم دوباره نظر مرا در این مورد جویا شد و من هم گفتم طبق قانون تعویق مالیاتی ۱۰۳۱ آن را بفروشد.

بدین ترتیب، ناگهان حدود ۸۰ هزار دلار برای کار کردن به دست آورد. من به یکی دیگر از دوستانم در آستین تگزاس زنگ زدم و او این پول را در انباری کوچک به کار گرفت. دوستم در مدت سه ماه، ماهانه چک‌هایی هزار دلاری به عنوان درآمد دریافت می‌کرد که آن‌ها را به حساب شرکت سرمایه‌گذاری دانشگاه که اکنون سریع‌تر ساخته می‌شد، واریز می‌کرد.

در سال ۱۹۹۶، این انبار کوچک فروخته شد و او چکی به مبلغ ۳۳۰ هزار دلار از بابت فروش آن دریافت کرد. این مبلغ نیز دوباره در پروژه‌ای به کار گرفته شد و هم‌اکنون بیش از سه هزار دلار در ماه درآمد دارد که دوباره به حساب شرکت سرمایه‌گذاری دانشگاه واریز می‌شود.

او اکنون کاملاً مطمئن است که به آسانی به هدف خود یعنی چهارصد هزار دلار خواهد رسید و فرزندانش می‌توانند از آموزشی مناسب بهره‌مند شوند. علاوه بر آن، می‌تواند با استفاده از دارایی‌های اساسی‌اش که در شرکت C او هستند، بازنشستگی خود را تأمین کند و در نتیجه‌ی این راهکار سرمایه‌گذاری موفق، می‌تواند زودتر بازنشسته شود. ملاحظه کردید که چنین هدفی به راحتی و فقط با هفت هزار دلار و کمی نبوغ مالی انجام‌شدنی است.

از شما برای خواندن این کتاب متشکرم. امیدوارم در ایجاد این بینش که از قدرت کارکرد پول برای خلق دوباره‌ی پول بهره‌برداری کنید، موفق شده باشم. امروزه برای ادامه‌ی زندگی، به دانش مالی بیشتری نیازمندیم. این ایده که «پول درآوردن، پول می‌خواهد» طرز فکر انسان‌هایی است که به لحاظ مالی بی‌سواد هستند. منظورم این نیست که آن‌ها باهوش نیستند، بلکه آن‌ها فقط علم پول درآوردن را نیاموخته‌اند.

پول فقط یک اندیشه است. اگر شما پول بیشتری می‌خواهید، طرز فکرتان را عوض کنید. بدانید که هر انسان خودساخته‌ای، از نقطه‌ای کوچک با یک ایده آغاز کرده و سپس آن را گسترش داده است.

همین مطلب در مورد سرمایه‌گذاری نیز صادق است. فقط چند دلار لازم است تا شروع کنیم و آن را به رقمی بزرگ‌تر تبدیل کنیم. افراد بسیاری را دیده‌ام که در طول عمرشان به دنبال معاملات بزرگ بوده‌اند یا سعی می‌کرده‌اند با جمع‌آوری پول فراوان به معامله‌ای بزرگ دست بزنند؛ اما به نظر من این کار احمقانه است. خیلی وقت‌ها هم سرمایه‌گذارانی ناوارد را می‌بینم که بزرگ‌ترین دارایی‌شان را سر یک معامله می‌گذارند و به سرعت، قسمت اعظم آن را از دست می‌دهند. شاید کارگرانی خوب باشند، اما سرمایه‌گذاران خوبی نیستند. آموزش و هوشیاری نسبت به پول، مهم است. زود شروع کنید. کتاب بخرید. به سمینار بروید. تمرین کنید. با اندک شروع کنید. من در کمتر از شش سال، پنج هزار دلار پول نقد را به یک میلیون دلار دارایی تبدیل کردم که همراه پنج هزار دلار پول نقد عاید من می‌کرد.

من از کودکی یادگیری‌ام را شروع کردم؛ من شما را به یادگیری تشویق می‌کنم، زیرا کار مشکلی نیست. درواقع، هر وقت فوت‌وفن کار دستتان آمد، دیگر کار برایتان آسان می‌شود.

فکر می‌کنم پیامم را به‌طور واضح رسانده‌ام. آنچه در مغز شماست مشخص می‌کند که چه چیزی در دستانتان باشد. پول فقط یک اندیشه است. ناپلئون هیل، کتابی دارد به نام بیاندیشید و ثروتمند شوید؛ مشاهده می‌کنید که عنوانش این نیست که به‌سختی کارکن و ثروتمند شو.

پس یاد بگیرید که چگونه پول را به کار بگیرید تا به‌سختی برایتان کار کند و زندگی‌تان را شاد و راحت سازد.

عمل کنید!

همه‌ی شما از دو نعمت بزرگ برخوردارید: مغز و وقتتان. به خودتان بستگی دارد که با این دو نعمت چه کار کنید. با هر اسکناسی که به دستتان می‌رسد، این شما و فقط خود شما هستید که قدرت تعیین سرنوشت خود را دارید. اگر احمقانه خرج کنید، انتخاب کرده‌اید که فقیر باشید. اگر آن را صرف پرداخت بدهی‌ها کنید، به طبقه‌ی متوسط می‌پیوندد و اگر روی مغزتان سرمایه‌گذاری کنید و چگونگی کسب دارایی را بیاموزید، «ثروتمند بودن» را هدف و آینده‌ی خود قرار داده‌اید.

انتخاب مال شما و فقط حق شماست. هرروز و با هر دلار، شما تصمیم می‌گیرید که جزو فقرا، طبقه‌ی متوسط و یا ثروتمندان جامعه باشید.

این دانش را به فرزندان‌تان نیز منتقل کنید و سعی کنید آن‌ها را برای دنیایی که در انتظارشان است، مهیا کنید؛ زیرا هیچ‌کس این وظیفه را بر عهده نخواهد گرفت.

آینده‌ی شما و فرزندان‌تان با انتخابی که امروز می‌کنید، مشخص می‌شود؛ نه انتخاب‌ها و گزینش‌های فردا. در کنار این نعمت عالی، یعنی زندگی، برایتان آرزوی ثروت و شادی فراوان داریم.

رابرت کیوساکی

شارون لچر

مطالب آموزشی تجاری رابرت کیوساکی

درآمدهای سه‌گانه:

در عالم حسابداری سه نوع درآمد جداگانه وجود دارد که عبارت‌اند از:

1- درآمد عاید شده

2- درآمد منفعل

3- درآمد اوراق بهادار

وقتی پدر واقعی‌ام به من می‌گفت: «به مدرسه برو، نمرات خوب بگیر و شغلی خوب و مطمئن پیدا کن» سفارش می‌کرد که برای درآمدهای نوع اول، یعنی درآمدهای عاید شده کارکنم. وقتی پدر ثروتمندم می‌گفت: «ثروتمند برای پول کار نمی‌کند؛ بلکه پول است که برای او کار می‌کند»، در مورد درآمد منفعل و درآمد اوراق بهادار سخن می‌گفت. درآمد منفعل در اغلب موارد درآمدی است که از سرمایه‌گذاری بر املاک به دست می‌آید.

درآمد اوراق بهادار، از دارایی‌های کاغذی حاصل می‌شود؛ دارایی‌هایی مثل سهام، اوراق قرضه و سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری. درآمد اوراق بهادار همانی است که بیل گیتس، یکی از ثروتمندترین مردان جهان، به دست می‌آورد.

پدر ثروتمند همیشه می‌گفت: «راه‌حل ثروتمند شدن این است که بتوانی هرچه سریع‌تر درآمد عاید شده را به درآمد منفعل یا اوراق بهادار تبدیل کنی». او می‌گفت: «بیشترین مالیات‌ها بر درآمد عاید شده و کمترین آن‌ها بر درآمد منفعل تعلق می‌گیرد.»

دلیل‌های دیگری نیز برای این سؤال که «چرا انسان می‌خواهد پول شدیداً برایش کار کند؟» وجود دارد؛ زیرا هرچه بیشتر کار می‌کنی تا درآمدت بالاتر رود، مالیات دولت بر درآمدت نیز بیشتر می‌شود و این مالیات، بسیار بیشتر از پولی است که به‌سختی برای شما کار می‌کند.

در کتاب دومم به نام چهار ربع نقدینگی، من چهار گروه متفاوت از مردم را شرح داده‌ام که دنیای کار و فعالیت را می‌سازند. آن‌ها کارمندان، افراد دارای شغل آزاد، کارفرمایان و سرمایه‌گذاران هستند.

بیشتر مردم به مدرسه می‌روند تا بیاموزند یک کارمند باشند، یا شغلی آزاد برای خود دست‌وپا کنند. این کتاب در مورد تفاوت‌های اساسی بین این چهار گروه از مردم

نوشته شده و اینکه چگونه مردم می‌توانند ربع جایگاه خود را تغییر دهند. در حقیقت، غالب محصولات ما برای ربع کارفرما و سرمایه‌گذار خلق شده‌اند. من در کتاب راهنمایی‌های پدر ثروتمند برای سرمایه‌گذاری، سومین کتاب از مجموعه کتاب‌های پدر ثروتمند، از اهمیت تبدیل درآمد عاید شده به درآمدهای منفعل و اوراق‌های بهادار، با جزئیاتی بیشتر سخن گفته‌ام.

پدر ثروتمندم همیشه می‌گفت: «تمام‌کاری که یک سرمایه‌گذار املاک انجام می‌دهد، تبدیل کردن درآمد عاید شده به درآمد منفعل و اوراق بهادار است». اگر می‌دانید که چه کار می‌کنید، سرمایه‌گذاری برایتان مخاطره‌آمیز نخواهد بود. این کار تنها به عقل سلیم نیازمند است.

کلید آزادی مالی

کلید آزادی مالی و ثروتمند شدن، مهارت یا توانایی انسان در تبدیل درآمد عاید شده به درآمد منفعل یا اوراق بهادار است. همین مهارت بود که پدر ثروتمندم مدت‌هایی مدید را صرف آموزش آن به من و مایک کرد.

با داشتن این مهارت بود که من و همسرم ازلحاظ مالی آزاد بودیم و دیگر هرگز به کار کردن دوباره نیازی نداشتیم؛ اما به کار کردن ادامه دادیم، چون خودمان این‌گونه می‌خواستیم.

امروزه ما صاحب شرکت‌های سرمایه‌گذاری املاک و مستغلاتی هستیم که درآمد منفعل دارند. من در کاریابی‌های خصوصی و به فروش رساندن سهام عمومی اولیه نیز مشارکت کردم تا درآمد اوراق بهادار هم داشته باشم.

علاوه بر این‌ها با شریک خود، شارون لچر، به همکاری پرداختیم تا با تأسیس یک شرکت آموزش مالی، به نشر و تکثیر کتب، نوارها و بازی‌های مختلف در این زمینه بپردازیم. تمامی محصولات آموزشی ما بدین منظور خلق شده‌اند تا همان مهارت‌هایی را آموزش دهند که پدر ثروتمندم به من آموخت؛ یعنی مهارت تبدیل درآمد عاید شده به درآمدهای منفعل و اوراق بهادار. سه بازی تخته‌ای صفحه‌ای که ما اختراع کردیم، بسیار مهم هستند؛ زیرا چیزهایی می‌آموزند که به وسیله‌ی کتاب نمی‌توان آموزش داد. برای مثال، شما با خواندن کتاب نمی‌توانید دوچرخه‌سواری یاد بگیرید.

دو بازی آموزش مالی ما «کش فرو ۱۰۱» که مختص بزرگسالان است و «کش فرو برای بچه‌ها» بدین منظور طراحی شده‌اند تا مهارت‌های اولیه‌ی سرمایه‌گذاری را، در خصوص چگونگی تبدیل درآمد عاید شده به درآمد منفعل یا اوراق بهادار، به بازیکنان بیاموزند. این بازی‌ها همچنین اصول حسابداری و سواد مالی را می‌آموزند و تنها محصولات آموزشی دنیا هستند که تمام این مهارت‌ها را هم‌زمان به مردم آموزش می‌دهند.

بازی «کش فرو ۲۰۲»، نوع پیشرفته‌ای از بازی «کش فرو ۱۰۱» است و قبل از اینکه این بازی انجام شود، نیاز به تخته‌ی بازی ۱۰۱ و نیز درک کامل آن است. «کش فرو ۱۰۱» و «کش فرو برای بچه‌ها»، اصول بنیادی سرمایه‌گذاری را آموزش می‌دهند. «کش فرو ۲۰۲»، اصول سرمایه‌گذاری فنی را آموزش خواهد داد. سرمایه‌گذاری فنی شامل تکنیک‌های پیشرفته‌ی تجارت مثل کم‌فروشی، امتیاز خرید و فروش سهام و بی‌طرفی می‌شود. فردی که

این تکنیک‌های پیشرفته را درک کند، می‌تواند هنگام رونق یا کساد بازار پول خلق کند. همان‌طور که پدر ثروتمندم می‌گفت: «سرمایه‌گذار واقعی هنگام رونق یا کساد بازار پول خلق می‌کند و به همین علت پول فراوانی به دست می‌آورد». یکی از دلایلی که سبب می‌شود آن‌ها پول بسیار کسب کنند، این است که از اعتمادبه‌نفس بالایی برخوردارند. پدر ثروتمندم می‌گفت: «آن‌ها اعتمادبه‌نفس بیشتری دارند، زیرا از ضرر کردن کمتر می‌ترسند.»

به عبارت دیگر، یک سرمایه‌گذار متوسط، مثل او پول فراوان به دست نمی‌آورد؛ زیرا می‌ترسد که پول از دست بدهد. او نمی‌داند چگونه از خود در برابر زیان‌های مختلف محافظت کند و همین مسئله را بازی «کش فرو ۲۰۲» آموزش می‌دهد.

یک سرمایه‌گذار متوسط، سرمایه‌گذاری را امری پرخطر می‌داند؛ زیرا به‌طور رسمی آموزش ندیده تا سرمایه‌گذاری حرفه‌ای شود.

همان‌طور که وارن بافت، ثروتمندترین سرمایه‌گذار آمریکا، می‌گوید: «ریسک موقعی به وجود می‌آید که نمی‌دانید چه کار می‌کنید»، بازی‌های تخته‌ای من، اصول اولیه‌ی سرمایه‌گذاری اساسی و فنی را در حالی به مردم می‌آموزند که مثل یک بازی از آن لذت می‌برند.

گاهی می‌شنوم که فردی می‌گوید: «بازی‌های آموزشی شما گران هستند.» («کش فرو ۱۰۱»، ۱۹۵ دلار «کش فرو ۲۰۲»، ۱۴۵ دلار و «کش فلو برای بچه‌ها»، ۷۹ دلار در آمریکا قیمت دارند.) تمامی بازی‌های ما برنامه‌های کامل یادگیری هستند و شامل نوارهای کاست، ویدئویی و کتاب می‌باشند. (یکی از دلایل چنین قیمت‌گذاری‌ای، این است که ما فقط تعداد محدودی را در سال تولید می‌کنیم.)

من سرم را به علامت تأیید تکان می‌دهم و می‌گویم: «بله. آن‌ها گران هستند. به‌خصوص وقتی که با بازی‌های تخته‌ای تفریحی مقایسه می‌شوند و سپس، در سکوت به خودم می‌گویم: «اما بازی‌های من در مقایسه با هزینه‌ی تحصیلات دانشگاهی، تمام عمر کار کردن به خاطر درآمد عاید شده، پرداخت مالیات‌های اضافی و زندگی در ترس از دست دادن پول در بازارهای سرمایه‌گذاری، آن قدر هم گران نیستند.»

هرگاه آن شخص خاص در مورد قیمت آن، من‌کنان صحبت می‌کرد، صدای پدر ثروتمندم در گوشم می‌پیچید که می‌گفت: «اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید بدانی که

برای چه نوع درآمدی به سختی کارکنی، چگونه آن را حفظ کنی و از آن در مقابل ضرر و زیان محافظت نمایی. این رمز دستیابی به ثروتی عظیم است.»

او همچنین می‌گفت: «اگر شما تفاوت بین آن سه درآمد را نمی‌داند و مهارت‌های مربوط به کسب و مراقبت از آن‌ها را نیاموخته‌اید، باید بدانید که زندگی‌تان به کسب درآمدی کمتر از آنچه می‌توانید و کارکردنی سخت‌تر از آنچه باید خواهد گذشت.»

پدر فقیر من فکر می‌کرد که تحصیلات خوب، شغل خوب و سال‌ها سخت کار کردن، تنها شرایط لازم برای کسب موفقیت هستند. به عقیده‌ی پدر ثروتمندم، داشتن تحصیلات خوب مهم بود، اما علاوه بر آن اینکه من و مایک به تفاوت بین این سه نوع درآمد پی‌ببریم و بدانیم که برای کسب کدام‌یک از این درآمدها باید به سختی کارکنیم، از اهمیت بیشتری برخوردار بود.

به نظر او این مسئله پایه‌ی آموزش مالی است و اینکه از تفاوت‌های این سه نوع درآمد آگاه شویم و مهارت‌های سرمایه‌گذاری برای کسب ثروت عظیم و رسیدن به آزادی مالی را بیاموزیم؛ یعنی نوعی خاص از آزادی که تنها عده‌ای کم آن را خواهند شناخت.

همان‌طور که پدر ثروتمند در درس اول می‌گوید: «ثروتمند برای پول کار نمی‌کند، بلکه می‌داند که چگونه با تمام قدرت، پول را در خدمت خود به کار گیرد.»

همچنین می‌گفت: «درآمد عاید شده پولی است که برایش کار می‌کنی و درآمد منفعل و اوراق بهادار پولی است که برای شما کار می‌کند.»

و پی‌بردن به تفاوت‌های اندک بین این درآمدها در زندگی‌ام خیلی مهم بود. یا همان‌طور که شعر رابرت فراست به آن ختم می‌شود: «و تمام تفاوت‌ها در همین بود.»

بهترین و آسان‌ترین روش یادگیری چیست؟

در سال ۱۹۹۴، بعد از اینکه از لحاظ مالی فارغ‌البال شدم، در جست‌وجوی راهی بودم تا آنچه را که پدر ثروتمندم به من آموخته بود، به دیگران بیاموزم. شاید از طریق خواندن زیاد بتوان بسیاری چیزها را بیاموزید، اما نمی‌توان دوچرخه‌سواری یاد گرفت. بر من آشکار بود که پدر ثروتمندم از طریق تکرار توانسته بود از عهده‌ی آموزش من و مایک برآید. به همین دلیل، من شروع به تولید بازی‌های آموزشی تخته‌ای کردم. به نظر من، آن‌ها آسان‌ترین و بهترین راه برای یادگیری موضوعات نسبتاً پیچیده هستند.

اگر شما درصدد هستید چگونگی درآمد منفعل و اوراق بهادار بیشتر را بیاموزید، در گام نخست، بازی‌های «کش فرو» می‌توانند مؤثر باشند.

اگر درصدد بهبود آموزش مالی‌تان هستید، این زحمت را به خود بدهید که محصولات آموزشی بازی‌گونه‌ی ما را در نود روز امتحان کنید. تنها تقاضای من این است که بعد از تهیه‌ی این بازی، ظرف نود روز با دوستانتان حداقل شش بار تا آخر به بازی با آن بپردازید. اگر احساس کردید چیزی یاد نگرفته‌اید و بازی‌ها بسیار سخت هستند، بازی‌ها را صحیح و سالم تحویل دهید که ما از پس دادن پول شما خوشحال خواهیم شد.

لازم است که حداقل دو بار این بازی‌ها انجام شوند تا فقط قواعد و استراتژی‌های آن را بفهمید. بعد از بار دوم، این بازی‌ها راحت‌تر می‌شود و شما لذتی بیشتر از آن خواهید برد و یادگیری شما به سرعت افزایش می‌یابد.

باید بگویم در صورتی این بازی‌ها گران خواهند بود که بعد از خرید آن‌ها هیچ‌گاه به بازی با آن نپردازید؛ پس خواهش می‌کنم حتماً به دستورالعمل‌ها دقت کرده و طبق آن‌ها عمل کنید.