

بابای پولدار بابای بی پول

نشر
معيار
انديشه

رابرت کیوساکی
مترجم: پروین قائمی

آنچه که پولدارها رایج به پول به بچه هایشان یاد می دهند که بی پول ها بلد نیستند.



انتشارات طائی
۱۳۹۰/۱۰/۲۶
شماره: ۲۲۲۶۲۷-۲۲۴۱۱۶۹

بابای پولدار بابای بی پول

رابرت. تی. کیوساکی
شارون لچر

پروین قائمی

نشر معیار اندیشه

Kiyosaki, Robert T.

کیوساکی، رابرت، ۱۹۴۷ - م.

بابای پولدار، بابای بی پول / رابرت. تی کیوساکی، شارون لشر؛ مترجم پروین قائمی. -- تهران: معیار اندیشه، ۱۳۸۵.

ISBN 964-6617-75-1

فهرست نویسی براساس اطلاعات فیپا.

Rich dad, Poor dad: what the rich teach their kids
عنوان اصلی:
about money - that the poor and middle class do not.

این کتاب قبلاً تحت عنوان "پدر پولدار پدر بی پول در سال ۱۳۸۰ توسط نشر پیک آذین و ترجمه بابک بهادرزاده منتشر شده است.

۱. امور مالی شخصی. ۲. سرمایه گذاری. الف. لشر، شارون، Lechter, Sharon L. ب. قائمی، پروین، ۱۳۳۲ - مترجم. ج. عنوان. د. عنوان: پدر پولدار و پدر بی پول.

۳۳۲/۰۲۴

پ۴/ک۹/۱۷۹ HG

۱۳۸۵

م۸۵-۳۵۳۹

کتابخانه ملی ایران

۶۶۴۹۵۷۹۷-۶۶۴۰۹۵۸۸

نشر معیار اندیشه

نام کتاب: بابای پولدار، بابای بی پول

مؤلفین: رابرت تی. کیوساکی، شارون لچر

مترجم: پروین قائمی

نوبت چاپ: هفتم ۱۳۸۹

شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه

بهاء: ۵۰۰۰ تومان

صفحه آرای: جهان فارس

شابک: ۹-۷۵-۶۶۱۷-۶۶۴-۹۷۸

فهرست مطالب



صفحه	عنوان
۵	پیشگفتار.....
۲۳	فصل یک / بابای پولدار، بابای بی پول.....
۳۳	فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی کنند.....
۷۷	فصل سه / درس دو: علت نیاز به سواد مالی.....
۱۱۳	فصل چهار / درس سه: برای خودت کار کن.....
۱۲۵	فصل پنج / درس چهار: تاریخچه مالیات ها و قدرت شرکت های بزرگ.....
۱۴۳	فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می کنند.....
۱۷۵	فصل هفت / درس شش: برای یاد گرفتن کار کنید نه برای پول درآوردن.....
۱۹۷	فصل هشت / غلبه بر موانع.....
۲۲۳	فصل نه / شروع به کار.....
۲۵۷	فصل ده / باز هم بیشتر می خواهید؟ بایدها.....
۲۶۵	سخن آخر.....
۲۷۰	دست به کار شوید!.....



این کتاب تقدیم می‌شود به همه پدر و مادرهای جهان،
مهمترین معلمان کودکان



پیشگفتار



این یک نیاز است

آیا مدرسه‌های ما کودکانمان را برای ورود به دنیای واقعی آماده می‌کنند؟ پدر و مادر من دائماً می‌گفتند، «خوب درس بخون و نمره‌های خوبی بگیر تا شغل درست و حسابی با درآمد زیاد گیرت بیاد.» آنها در زندگی جز این هدفی نداشتند که برای من و خواهر بزرگترم بهترین امکانات تحصیلی را فراهم سازند. از نظر آنها، ما به این شکل می‌توانستیم بیشترین موفقیت را در زندگی به دست بیاوریم. زمانی که بالاخره در سال ۱۹۷۶ با سرافرازی توانستم با بالاترین نمرات از دانشگاه ایالتی فلوریدا فارغ‌التحصیل شوم، پدر و مادرم به هدف خود رسیدند. آنها از این بابت احساس غرور می‌کردند. من برای آنکه به اوج موفقیت برسم و طرح زندگیم تکمیل شود، در یک شرکت حسابداری معتبر استخدام شدم تا به شغلی دائمی و حقوق بازنشستگی مکفی در سنین پائین دست پیدا کنم.

شوهرم، مایکل، هم وضعیتی شبیه به من را پشت سر گذاشته بود. ما هر دو متعلق به خانواده‌هایی کوشا و متوسط با وجدان کاری بالا بودیم. مایکل توانسته بود با موفقیت تحصیلاتش را به پایان برساند. او دارای دو مدرک دانشگاهی مهندسی و حقوق بود، به همین دلیل در یک شرکت حقوقی معتبر در واشنگتن استخدام شد. کار این شرکت ثبت حقوق انحصاری اختراعات بود. موفقیت او و بازنشستگی در سن کم، برای او هم در این شغل تضمین شده بود.

هر دوی ما در کارمان موفق بودیم، اما این موفقیت، آنگونه که انتظار داشتیم، آسان به دست نیامده بود. هر دوی ما به دفعات و به دلایل بی‌شمار، کارمان را تغییر داده بودیم، اما هیچ قانونی وجود نداشت که برای زمان از دست رفته، حقوق بازنشستگی به کسی بدهد. ما حقوق بازنشستگی خود را از طریق بیمه اختیاری که هر ماه شخصاً می‌پرداختیم، دریافت می‌کردیم.

زندگی من و مایکل، فوق‌العاده و نتیجه‌اش سه فرزند بود. دو تن از فرزندانم اینک در کالج درس می‌خوانند و سومی هم به دبیرستان می‌رود. من و شوهرم برای تأمین بهترین امکانات تحصیلی و دانشگاهی برای آنها، هزینه سنگینی پرداخته‌ایم.

سال ۱۹۹۶ بود که یک روز پسر من با حالتی اندوهگین و سرخورده، از مدرسه برگشت. او درس خواندن را دوست نداشت و خسته شده بود و با لحنی معترض فریاد زد:

«واسه چی باید این همه وقت صرف چیزی کنم که توی زندگی واقعی به اندازه یه پول سیاه به دردم نمی‌خوره؟»

من حتی لحظه‌ای هم تردید نکردم و گفتم:

«واسه این که اگه نمره‌ها خوب نباشن، نمی‌تونی بری دانشگاه.»

او جواب داد:

«من چه برم دانشگاه چه نرم، در هر صورت می‌خوام پولدار بشم.»

من با نگرانی مادرانه‌ای گفتم:

«اگه نتونی دانشگاه بری، نمی‌تونی شغل خوبی گیر بیاری، اگه هم

شغل خوبی نداشته باشی، نمی‌تونی پولدار بشی.»

پسرم به زور خندید و با خستگی سرش را تکان داد. ما قبلاً هم بارها در این باره حرف زده بودیم. این بار هم سعی کرد نگاهش را از من بدزد. احساس می‌کردم نصیحت‌های من برای او بی‌معنی هستند. او پسر بسیار باهوش، مهربان و مؤدبی بود و اراده‌ای بسیار قوی داشت. با لحنی قاطع گفت:

«مامان! اگه اجازه بدین حالا نوبت منه که سخنرانی کنم. آدم باید با زمانه خودش پیش بره. یه نگاهی به اطرافت بنداز. پولدارها که به خاطر درس خواندن و مدرک گرفتن، پولدار نشده‌ان. مگه مایکل جوردن و مدونا درس خوانده‌ان؟ حتی بیل گیتس رو هم از هاروارد انداختند بیرون، ولی تونست کارخونه ماکروسافت رو راه بندازه و حالا هم پولدارترین آدم امریکاست، در حالی که چهل سالش هم نشده. اون بازیکن بیس‌بال رو چی می‌گی که یه وقتی توپ جمع‌کن بود و حالا سالی چهارمیلیون دلار درآمد داره. تازه جالبه که می‌گن عقل و بار درستی هم نداره!»

سکوت سنگینی بین من و پسرم برقرار شد. من درست همان حرفهایی را به پسرم زده بودم که پدر و مادرم به من گفته بودند. دنیای پیرامون ما عوض شده بود، اما نصیحت‌های من مطابق با دوره و زمانه فرزندانم تغییر نکرده بود. این روزها مدرک و تحصیلات بالا، لزوماً موفقیت کسی را تضمین نمی‌کند و ظاهراً بچه‌های ما زودتر از خودمان متوجه این موضوع شده‌اند. پسرم گفت:

«مامان! من نمی‌خوام به سختی شما و بابا کار کنم. شماها پول خوبی درمیارین و ماتوی خونه بزرگی که امکانات رفاهی خوبی داره، زندگی

می‌کنیم. من آگه به نصیحت‌های شما گوش بدم، خونه پُرش می‌رسم به همین جایی که تورسیدی و هی باید بیشتر و بیشتر کار کنم، اونم واسه این که مالیات بیشتری بدم و هر روز هم بدهی هام بیشتر بشه. واسه هیچ کس امنیت کاری وجود نداره. من همه چیزو در مورد اخراج کارمندا و تعدیل نیرو می‌دونم. این روهم خوب می‌دونم که این روزها درآمد فارغ‌التحصیلان دانشگاهی خیلی کمتر از دوره شما و باباست. یه نگاهی به دکترها بندازین. اونا حتی خرج روزمره شوئم نمی‌تونن در بیارن. من می‌دونم که دیگه نمی‌شه روی بیمه‌های اجتماعی و حقوق بازنشستگی حساب کرد. باید راه‌حل جدیدی پیدا کنم.»

واقعاً حق داشت. باید راه‌حل جدیدی پیدا می‌کرد. من هم باید همین کار را می‌کردم. راهنمایی‌های پدر و مادر من شاید به درد آدمهایی می‌خورد که قبل از سال ۱۹۴۵ زندگی می‌کردند، ولی این روزها، با این سرعت وحشتناکی که دنیای ما عوض می‌شود، ممکن است آن راهنمایی‌ها حتی ضرر هم داشته باشند. من دیگه نمی‌توانم خیلی ساده و راحت به بچه‌هایم بگویم، «برین مدرسه، خوب درس بخونین، نمره‌های خوب بگیرین و یه شغل مطمئن گیر بیارین.»

می‌دانستم که برای راهنمایی فرزندانم باید دنبال راه‌حل‌های جدید بگردم. من حسابدار خوبی بودم، ولی همیشه از این که در مدرسه‌ها به بچه‌های ما یاد نمی‌دهند که چطور با مشکلات مالی و اقتصادی خود دست و پنجه نرم کنند، احساس نگرانی می‌کردم. بسیاری از نوجوانان ما قبل از این که دبیرستان را تمام کنند، کارت اعتباری دارند، در حالی که در مدارس حتی یک واحد درسی را هم درباره شیوه سرمایه‌گذاری، محاسبه بهره مرکب و امثال اینها نمی‌گذرانند. با چنین غفلتی، خیلی راحت کارت اعتباری را در اختیار آنها قرار می‌دهند و از آنها می‌خواهند بدون کمترین دانش مالی و اطلاع از نقش پول در زندگی، خودشان را

برای ورود به دنیای پرهیاهو و متغیری که در آن پول خرج کردن مهمتر از پول درآوردن و پس انداز کردن است، آماده کنند.

هنگامی که پسر بزرگ من در نهایت ناامیدی متوجه شد که به عنوان یک دانشجوی ناوارد، زیر بار قرض رفته و کارت اعتبارش از اعتبار افتاده، به او کمک کردم کارتش را باطل کند و بعد هم دنبال طرح و برنامه‌ای گشتم که بتوانم از طریق آن به فرزندانم درباره موضوعات مالی و اقتصادی کمک کنم.

سال گذشته، یک روز شوهرم از دفتر کارش به من تلفن زد و گفت: «یه نفر اومده اینجا که بد نیست باهاش آشنا بشی. اسمش رابرت کیوساکی یه. تاجر و سرمایه‌گذار و اینجا اومده تا برای ثبت یک شرکت آموزشی، از ما مجوز بگیره. گمونم همونیه که تو دنبالش می‌گردی.»

همانی که می‌خواستم

شوهر من، مایک، بسیار تحت تأثیر شیوه جدید آموزشی رابرت کیوساکی، یعنی گردش پولی قرار گرفت. کیوساکی می‌خواست این برنامه را در قالب یک بازی ارائه دهد و از ما خواست در آزمونی که در واقع نمونه اولیه این پروژه بود شرکت کنیم. حدود پانزده نفری در این آزمون شرکت کردند و به سه گروه تقسیم شدند.

مایک حق داشت. این درست همان برنامه آموزشی بود که من مدت‌ها دنبالش گشته بودم با این تفاوت که برنامه بسیار به بازی مونوپولی خودمان شبیه بود. مثل صفحه رنگ و وارنگ بازی مونوپولی بود که یک موش بزرگ خوش لباس وسط آن ایستاده باشد. برخلاف مونوپولی، در اینجا به جای یک مسیر، دو مسیر داخلی و خارجی دیده می‌شد. هدف در بازی، خروج از مسیر داخلی بود که رابرت آن را «بازی من بدو آهو بدو» می‌نامید و منظورش نوعی تعقیب و گریز مخرب و رقابت ناسالم بود. قرار

بود فرد از این مسیر، خود را به مسیر بیرونی که در واقع «راه سریع» بود برساند. بقول رابرت این راه سریع به ما نشان می‌دهد که آدمهای ثروتمند، در زندگی واقعی چگونه رفتار می‌کنند.

رابرت درباره «بازی من بدو آهو بدو» این طور توضیح داد:

«آدمهای پرکاری که تحصیلات متوسطی دارند، راهی شبیه به این روطی می‌کنن. بچه‌ها به دنیا میان، به مدرسه می‌رن، پدرومادر بهشون افتخار می‌کنن، چون بچه‌هاشون توی یک رقابت سالم، از بقیه جلو افتاده‌ان. بالاخره بچه‌ها به دبیرستان می‌رن و وارد مدارس عالی و دانشگاه‌ها می‌شن و طبق یک برنامه از پیش تعیین شده، توی این چرخه می‌افتن. بعد هم دنبال امنیت شغلی و کار مناسب می‌گردن. اونائی که موفق می‌شن، معمولاً پزشک یا حقوقدان از کار درمیان، یا وارد ارتش می‌شن یا توی بخش دولتی استخدام می‌شن. اونها بتدریج پول درمیان و توی حساب اعتباریشون می‌ریزن تا وقتی که ذخیره اعتباریشون زیاد می‌شه و شروع می‌کنن به خرید کردن، البته اگه از قبل شروع نکرده باشن. اونا برای خرج کردن این پولها، جاهایی می‌رن که جوانهای دیگری مثل خودشون می‌رن و با آدمهای مختلفی آشنا می‌شن، با بعضی‌هاشون رابطه صمیمانه برقرار می‌کنن و بالاخره هم ازدواج می‌کنن. حالا دیگه زندگیشون عالی می‌شه، چون زن و مرد پابه‌پای هم کار می‌کنن و با دوتا درآمد، بهتر می‌شه زندگی کرد. اینجاست که هر دو احساس می‌کنن موفق شده‌ان و آینده درخشانی در انتظارشونه. بعد تصمیم می‌گیرن خونه، ماشین و تلویزیون بخرن و به مسافرت برن و بچه‌دار بشن. حالا دیگه پشت سرهم پول درمیان، اما نیاز به پول خیلی زیاده. اون وقته که زن و شوهر خوشبخت متوجه می‌شن شغل توی زندگی نقش مهمی داره و تصمیم می‌گیرن بیشتر کار کنن و هر روز بیشتر از گذشته، دنبال ارتقاء شغلی و افزایش درآمد هستن. درآمدشون بیشتر می‌شه و بچه بعدی به دنیا میاد.

حالا باید خونه شون رو بزرگتر کنن، برای همین سعی می‌کنن کارمندای بهتری باشن. اون وقت دوباره دوره‌های تخصصی را می‌گذرونن تا بتونن درآمد بیشتری داشته باشن. شاید هم دنبال شغل دوم برن. باز هم درآمدشون بیشتر می‌شه و به همون نسبت هم باید مالیات بیشتری بدن، از جمله مالیات خونه، بیمه و تأمین اجتماعی و دهها مالیات دیگه. موقعی که حقوقشونو می‌گیرن که اتفاقاً خیلی هم زیاده، از خودشون می‌پرسن که پس این همه پول کجا می‌ره؟ حالا دیگه بچه‌ها پنج شش ساله شده‌ان و لازمه واسه دانشگاه اونا و همین‌طور روز مبادا، به اندازه کافی پس‌انداز داشته باشی.

از حالا به بعد زن و شوهر خوشبخت ما که سی و پنج سال پیش به دنیا اومده‌ان، توی دایره بسته بازی «من بدو آهو بدو» می‌افتن، یعنی ناچارن دائماً برای کارفرماها و صاحبان شرکت‌هایی که اونجا کار می‌کنن، جون بکنن تا بتونن قسط‌ها و مالیات‌ها و قرض به بانک برای خونه که گرو بانک و بدهی‌های کارت‌های اعتباریشونو بدن. بعد هم بچه‌هاشونو نصیحت می‌کنن که خوب درس بخونن، نمره‌های خوبی بگیرن و شغل مناسبی پیدا کنن. راستش این که اونا راجع به پول درآوردن و خرج کردنش، هیچ چیزی یاد نمی‌گیرن، بجز از کسانی که از سادگی اونا استفاده کرده‌ان و سود برده‌اند، سود رسونده‌ان، و همه عمر هم به سختی کار می‌کنن. به این ترتیب، تجربه غلط یک نسل پرکار به نسل بعدی منتقل می‌شه و این چرخه «من بدو آهو بدو» تکرار می‌شه.

تنها راه رهایی از این چرخه، تسلط به حسابداری و سرمایه‌گذاری، یعنی دو موضوعی است که یادگیری آنها بسیار دشوار است. لازم است اعتراف کنم که من به عنوان یک حسابدار متخصص که روزگاری کارمند یک شرکت مهم حسابداری بوده، از این که رابرت، به شکلی مفرح و مهیج، آن را درس می‌داد، واقعاً یکه خوردم. این فرآیند چنان در

بسته بندی فریبنده و دلپذیری پیچیده شده بود که وقتی سعی می کردیم که از چرخه «من بدو آهو بدو» بیرون بیائیم، واقعاً یادمان رفت که داریم آموزش می بینیم.

بنابراین جلسه ای که برای آزمایش این برنامه داشتیم به فوریت برای من و دخترم تبدیل به یک بعدازظهر مفرح و شاد شد که در آن درباره چیزهایی حرف زدیم که تا آن روز هرگز در موردشان صحبت نکرده بودیم. من به عنوان یک حسابدار، با اظهارنامه درآمد و ترازنامه آشنائی داشتم و به همین دلیل می توانستم دخترم و سایر بازیکنانی که دور میز جمع شده بودند را با این مفاهیم آشنا کنم. من اولین نفر در گروه آزمایشی بودم که توانستم در ظرف پنجاه دقیقه از چرخه «من بدو آهو بدو» بیرون بیایم، در حالی که بازی تقریباً سه ساعت طول کشید.

در جمع ما یک بانکدار، یک تاجر و یک برنامه نویس کامپیوتر حضور داشتند. نکته آزاردهنده این بود که اطلاعات آنها درباره موضوعات بسیار مهمی چون حسابداری و سرمایه گذاری که در زندگی همه شان جنبه حیاتی داشت، چقدر کم بود. من واقعاً سردر نمی آوردم که آنها در زندگی شخصی شان، چگونه به امور خود رسیدگی می کنند. در مورد دختر نوزده ساله من، شاید می شد این نکته را پذیرفت، اما برای افراد بزرگسالی چون آنها که سنشان دست کم دو برابر دختر من بود، موضوع بسیار مشکل به نظر می رسید.

پس از آنکه توانستم از چرخه بازی «من بدو آهو بدو» بیرون بیایم، در کنار دخترم نشستیم و دو ساعت بعد را مشغول تماشای این آدم های مهم و تحصیل کرده و پولدار شدم که تاس را می ریختند و مهره هایشان را جابه جا می کردند. هر چند از این که آنها داشتند چیزهای تازه ای یاد می گرفتند، خوشحال بودم، اما از علم به این که اطلاعات ما بزرگترها از ساده ترین اصول حسابداری و سرمایه گذاری، چقدر کم است، بشدت نگران شدم.

آنها حتی در درک رابطه بین ترازنامه و اظهارنامه درآمد، مشکل داشتند و در حالی که کارشان خرید و فروش انواع دارائی‌ها بود، مشکل می‌توانستند به این نکته بیندیشند که هر معامله‌ای روی سرمایه در گردش آنها تأثیر می‌گذارد. با خود فکر کردم چند میلیون آدم در این دنیا زندگی می‌کنند که گرفتار مشکلات مالی هستند، چون هیچ وقت به این موضوعات فکر نکرده‌اند.

از این که آنها هوش و حواسشان دنبال بازی بود و اوقات خوشی را می‌گذراندند، خدا را شکر کردم. پس از آن که رابرت به بازی پایان داد، از ما خواست پانزده دقیقه هم درباره گردش پولی فکر، نقد و بررسی کنیم. بازرگانی که در جمع ما بود، زیاد راضی به نظر نمی‌رسید و می‌گفت که از این بازی خوشش نیامده و احتیاجی هم به دانستن این نکات ندارد، چون هر وقت لازم باشد، می‌تواند بانکدارها و وکلای را استخدام کند که در این باره برایش توضیح بدهند. رابرت در جواب او گفت:

«تا حالا هیچ توجه کردین که چند نفر حسابدار، بانکدار، وکیل، کارگزار بورس، دلال سهام و یا حتی دلال معاملات املاک در اطراف شما وجود دارن؟ تعدادشون خیلی زیاده. اغلب اونا آدمهای باهوشی هم هستن، ولی پول ندارن چون توی مدرسه‌ها، کسی نظرات آدمهای ثروتمند رو به کسی آموزشی نمی‌ده تا بقیه هم از افکار مفید اونا مطلع بشن. فکرشو بکنین که یک روز توی بزرگراهی که به محل کارتون منتهی می‌شه، توی ترافیک گیر می‌کنین و برای رسیدن به اونجا، تلاش می‌کنین راهی پیدا کنین. نگاهی به اطراف میندازین و چشمتون به حسابدار و بانکدارتون می‌افته که توی ترافیک گیر کرده‌ان. این قضیه باید نکته‌ای روبه شما یاد بده.»

برنامه‌نویس کامپیوتر هم که از این بازی خوشش نیامده بود، گفت: «من می‌تونم نرم‌افزاری روبخرم که این موضوع روبه من یاد بده.»

بانکدار سرجایش وول خورد و گفت: «من توی دانشگاه واحد حسابداری رو گذرونده‌ام، ولی هیچ وقت فکر نکردم چطوری می‌شه از اون توی زندگی عادی استفاده کرد. حالا می‌فهمم که باید خودمو از چرخه بازی «من بدو آهو بدو» بکشم بیرون.»

از همیشه بیشتر حرف دخترم مرا متحیر کرد. گفت: «این آموزش برای من خیلی خوشایند بود و درباره نقش پول و سرمایه‌گذاری، خیلی چیزها یاد گرفتم. حالا می‌دونم باید رشته‌ای رو انتخاب کنم که واقعاً می‌تونم از پشش بریام، نه این که به خاطر شغل پردرآمد و حقوق بالا به سراغش برم. اگه هدف این بازی رو درست فهمیده باشم، با نهایت آزادی، رشته‌ای رو که دلم می‌خواد می‌خونم و دنبال رشته‌ای نمی‌رم که شرکتهای گوناگون می‌پسندن و براش پول خوبی می‌دن. اگه این نکته رو خوب بفهمم، دیگه نگران امنیت شغلی و حقوق بازنشستگی نیستم، در حالی که می‌بینم اغلب همکلاسی‌های من دنبال همچین چیزهایی هستن.»

بعد از آزمون، وقت نداشتم بمانم و با رابرت درباره طرحش صحبت کنم، اما با هم قرار گذاشتیم که بعداً همدیگر را ببینیم. من می‌دانستم که او می‌خواهد این آزمون را روی افراد دیگری هم انجام بدهد و به آنها کمک کند که درباره پول، اطلاعات بیشتری به دست بیاورند و بسیار علاقمند بودم که درباره طرح او نکات بیشتری را بیاموزم.

هفته بعد من و شوهرم، رابرت و همسرش را برای شام دعوت کردیم. هر چند این اولین باری بود که دور هم جمع می‌شدیم، اما حس می‌کردم سالهای سال است همدیگر را می‌شناسیم. ما متوجه شدیم که با هم نقطه‌نظرهای مشترک زیادی داریم. ما درباره همه چیز، از بازی و ورزش گرفته تا رستوران و مسائل مالی و اقتصادی و دنیای متحول و متغیر حرف زدیم. بعد درباره این موضوع صحبت کردیم که چقدر حقوق بازنشستگی امریکائی‌ها کم و در واقع، هیچ است و بیمه‌های خدمات درمانی هم

تعریفی ندارند. از خودمان می پرسیدیم که آیا فرزندان ما باید تاوان حقوق بازنشستگی ۷۵ میلیون آدم پر اولادی را که در فاصله زمانی کوتاهی، بچه های زیادی را به دنیا می آورند و معضل انفجار جمعیت را به وجود می آورند، بپردازند؟ ما به این مسئله فکر کردیم که چقدر اتکای به حقوق بازنشستگی کار خطرناکی است.

مهمترین نگرانی رابرت، افزایش فاصله غنی و فقیر در امریکا و سراسر دنیا بود. او به عنوان یک مدیر و سرمایه گذار خود ساخته، به همه کشورها سفر کرده و سرمایه گذاریهایش را به شکلی تنظیم کرده بود که توانسته بود در ۴۷ سالگی بازنشسته شود. او هم نگرانی هائی شبیه به آنچه که من درباره فرزندانم احساس می کردم، داشت. او می دانست که دنیا در حال تغییر و تحول است، اما شیوه های تربیتی، متناسب با این تحولات، تغییر نکرده اند. به اعتقاد او، کودکان ما سال های سال در یک نظام آموزشی کهنه و از کار افتاده، و قششان را برای یادگیری موضوعاتی تلف می کنند که در زندگی آینده شان نقشی ندارد و به کارشان نمی آید. واقع، آنها را برای زندگی در دنیایی آماده می کنیم که وجود خارجی ندارد. او معتقد است امروزه بدترین نصیحتی که می شود به یک کودک کرد این است که به او بگوئیم به مدرسه برود، نمره های خوبی بگیرد و دنبال شغل مطمئنی باشد. او می گوید: «این نصیحت، قدیمی شده و به هیچ دردی نمی خوره. اگه شما هم می تونستین مثل من اوضاع آسیا، اروپا و امریکای جنوبی رو ببینین، نگران می شدین.»

رابرت معتقد است که اگر ما قصد داریم برای فرزندانمان آینده مالی امنی را فراهم کنیم، نباید از آنها توقع داشته باشیم همان قوانین کهنه قدیمی را به کار بگیرند، چون این کار حقیقتاً خطرناک است.

از او پرسیدم منظورش چیست که می گوید قوانین قدیمی، کهنه و از کار افتاده هستند؟ او جواب داد: «قوانین آدمهائی شبیه به من با قوانینی که

شما طبق اونا عمل می‌کنین، فرق می‌کنه. وقتی شرکت یا مؤسسه‌ای دست به تعدیل نیرو می‌زنه، چی پیش میاد؟»

من گفتم: «عده زیادی بیکار می‌شن. خانواده‌ها لطمه می‌خورن و نرخ بیکاری بالا می‌ره.»

«بله، ولی وضع خود اون شرکت چی می‌شه؟ مخصوصاً اگه توی بازار بورس باشد.»

گفتم: «معمولاً وقتی اعلام می‌شه که شرکتی دست به تعدیل نیرو زده، قیمت سهام اون شرکت بالا می‌ره. بازار دوست داره که یک شرکت یا مؤسسه هزینه‌های ناشی از حقوق پرسنل رو کم کنه، چه این کار رو از طریق مکانیزه کردن دستگاه‌ها و چه از طریق تعدیل نیرو انجام بده.»

او گفت: «درسته. وقتی قیمت سهام بالا می‌ره، آدمهائی مثل من، یعنی سهامدارها، پولدارتر می‌شن. بخاطر همین می‌گم که قوانین من با قوانین شما فرق می‌کنه. کارمندا ضرر می‌کنن، در حالی که سهامدارها و سرمایه‌دارها، پولدار می‌شن.»

رابرت درباره تفاوت کارگر و کارفرما، توضیحات جالبی داد و گفت چه فرقی بین به دست گرفتن سرنوشت خود با سپردن آن به دست دیگران وجود دارد. گفتم:

«اغلب مردم نمی‌تونن علت ایجاد این مشکل رو بفهمن و به اعتقاد اونا، این وضع ابداً عادلانه نیست.»

او گفت: «بسیار ابلهانه است که به بچه‌ای بگیم خوب درس بخون و خیال کنیم نظام آموزشی ما می‌تونه بچه‌ها مونو برای رویارویی با دنیایی که بعد از اتمام تحصیل با اون روبرو می‌شن، آماده کنه. بچه‌ها نیاز دارن آموزش‌های بهتری ببینن، یک آموزش کاملاً متفاوت که توی اون بشه قوانین مختلف دنیارو شناخت. توی دنیا دوجور قانون پولی داریم. یکی قانونی که پولدارها به اون معتقدن و در همون مسیر بهش عمل می‌کنن و

قانون دیگه، اونی که ۹۵ درصد مردم بهش معتقدن و اونارو توی مدرسه و خونه یاد گرفته‌ان. به همین دلیل می‌گم گفتن این جمله به بچه‌ها که برو درس بخون و شغل مناسب گیر بیار، کار خطرناکیه. بچه‌های امروز به تعلیم و تربیت دقیق‌تر و پیچیده‌تری نیاز دارن که نظام فعلی آموزشی جوابگوی اونا نیست و برای بچه‌ها فایده‌ای نداره. برای من ابداً مهم نیست که مسئولین آموزشی چند تا کامپیوتر توی کلاس‌ها میذارن یا هزینه‌های آموزشی رو چقدر زیاد می‌کنن. مسئله اینه که نظام آموزشی، نمی‌تونه چیزی روبه بچه‌ها یاد بده که خودش از اون خبری نداره.»

بنابراین، یک پدر و مادر چطور می‌توانند به فرزندان خود چیزهایی را آموزش دهند که مدرسه‌ها آموزش نمی‌دهند؟ چطور می‌شود به یک کودک، حسابداری یاد داد؟ آیا بچه‌ها از این درس خسته نمی‌شوند؟ یک پدر یا مادر چطور می‌توانند روش‌های سرمایه‌گذاری را به فرزندان خود بیاموزند، در حالی که خودشان اهل خطر کردن نیستند؟ من دارم به این نتیجه می‌رسم به جای این که به فرزندم یاد بدهم که دنبال یک حرفه امن باشد و با احتیاط عمل کند، بهتر است هوشیارانه عمل کند.

از رابرت پرسیدم: «تو چطور به یک بچه درباره پول و چیزهای دیگه‌ای که درباره‌شون صحبت کردیم آموزش می‌دی؟ و در حالی که پدر و مادرها خودشون پول رو نمی‌شناسن، چطور می‌تونیم این کاررو یادشون بدیم؟»

رابرت گفت: «من در این باره یه کتاب نوشته‌ام.»

پرسیدم: «کتابت کو؟»

گفت: «توی کامپیوتره. سالهای ساله که اونجا به شکل یادداشت‌های پراکنده مونده. گاهی یه چیزهایی بهش اضافه کرده‌ام، ولی هیچ وقت فرصت نداشته‌ام اونارو جمع و جور کنم.. یک بار بعد از این که کتاب قبلم، پر فروش‌ترین کتاب سال شد، شروع به نوشتن کردم، ولی تا به حال

موفق نشده‌ام تمومش کنم و هنوز هم نامرتب و پراکنده است.»
واقعاً هم یادداشت‌های او پراکنده بودند. من بعد از خواندن این یادداشت‌ها متوجه شدم که کتاب بسیار سودمندی است و در این زمانه متغیر و متحول، باید در اختیار همه قرار بگیرد. با رابرت به توافق رسیدیم که کتاب، مرتب و چاپ شود.

از او پرسیدم که به نظر او یک کودک چقدر باید اطلاعات مالی داشته باشد و رابرت جواب داد که به خود آن کودک بستگی دارد و یادآوری کرد که خودش در سنین بسیار پایین تصمیم گرفته بود پولدار شود و از بخت خوش، پدرخوانده پولداری داشته که دلش می‌خواست در این راه به او کمک کند. به اعتقاد او، آموزش پایه موفقیت است و به همان اندازه که مهارت‌های تحصیلی برای انسان ضرورت دارند، مهارت‌های مالی و اقتصادی هم مهم هستند.

در این کتاب، ما داستان دو پدر رابرت را می‌خوانیم که یکی پولدار و دیگری فقیر بوده و هر دو مهارت‌های او را در زندگی به او آموزش داده‌اند. تفاوت بین این دو پدر، چشم‌انداز مهمی را پیش روی ما می‌گشاید. این کتاب را من گردآوری، ویرایش و چاپ کرده‌ام و توصیه‌ام به خوانندگان این است که آنچه را که در مدارس و کتاب‌های درسی یاد گرفته‌اند، کنار بگذارند و همه فکرشان را متوجه نظرات رابرت کنند. هر چند بسیاری از آرای او با اصول اولیه پذیرفته شده حسابداری دنیای امروز در تناقض هستند، اما در عین حال به ما این امکان را می‌دهند که بتوانیم با روشن‌بینی کافی، روش سرمایه‌گذاران واقعی و موفق را تجزیه و تحلیل کنیم و به هنگام تصمیم‌گیری، آنها را به کار ببریم.

ما پدر و مادرها، رفتارهایمان حاصل عادات فرهنگی‌مان است و به همین دلیل غالباً به فرزندان خود می‌گوییم به مدرسه بروند و حسابی درس بخوانند و نمرات خوب بگیرند. در گذشته، این روش، درست بود.

موقعی که با رابرت آشنا شدم، واقعاً از شنیدن عقایدش یکه خوردم. او که زیردست دو پدر بزرگ شده بود، دائماً این احساس را داشت که دارد برای رسیدن به دو هدف تلاش می‌کند. پدر تحصیلکرده‌اش دائماً به او می‌گفت که درس بخواند و در شرکتی استخدام شود و پدر پولدارش توصیه می‌کرد خودش شرکت بزند. برای هر دو کار، باید تحصیلات بالا می‌داشتی، اما رشته‌های تحصیلی این دو کاملاً فرق می‌کرد. پدر تحصیلکرده رابرت دائماً او را تشویق می‌کرد که آدم باهوشی باشد، اما پدر پولدارش می‌گفت باید یاد بگیرد که آدم‌های باهوش را به استخدام خود درآورد.

دو تا پدر داشتن، رابرت را حسابی به دردسر انداخت. پدر واقعیش، رئیس آموزش و پرورش ایالت هاوایی بود. رابرت شانزده ساله بود که پدرش به او هشدار داد که اگر درست درس نخواند، شغل خوبی به دست نخواهد آورد. البته این هشدار چندان بر او کارگر نبود. انگار از همان اول می‌دانست که قرار است صاحب چند شرکت شود و هرگز کارمند شرکتی نخواهد شد. در واقع اگر مشاور عاقل و مدیر دبیرستانش نبود، شاید او هیچ وقت به کالج نمی‌رفت. رابرت خودش این حرف را قبول دارد که می‌خواست هر چه زودتر پولدار شود، اما با راهنمایی‌های او فهمید که تحصیلات دانشگاهی هم ضروری است.

صادقانه می‌گویم که آرای رابرت در این کتاب برای اغلب پدر و مادرهای امروزی، زیربنایی و رسیدن به آنها واقعاً دشوار است. بعضی از پدر و مادرها حتی فرصت نمی‌کنند بچه‌هایشان را به مدرسه ببرند، اما در این زمانه متحول و متغیر، ما پدر و مادرها هم مجبوریم دست از تعصبات خود برداریم و چشم‌هایمان را به روی افکار و آرای جدید و جسورانه باز کنیم. این که کودکان خود را تشویق کنیم حقوق‌بگیر باشند، چیزی جز این نیست که وادارشان کنیم بیشتر از سهم عادلانه

مالیاتشان پردازند و کمترین امیدی هم به حقوق مناسب بازنشستگی نداشته باشند. همه می دانیم که مالیات، بالاترین حجم هزینه های زندگی افراد است. در واقع اغلب خانواده ها از ژانویه تا ماه می کار می کنند که فقط بتوانند مالیات هایشان را به موقع پردازند. ما نیاز داریم نظرات جدیدی را بشنویم و این کتاب، چنین امکانی را پیش پایمان می گذارد.

رابرت اعتقاد دارد که شیوه آموزش ثروتمندان به فرزندانشان، شیوه دیگری است. آنها در خانه و پشت میز شام به فرزندانشان درس می دهند. عقاید رابرت شاید چیزهایی نباشند که شما برای بحث با فرزندانتان انتخاب می کنید، ولی شاید بد نباشد که به آنها نگاهی بیندازید. به شما توصیه می کنم دست از جستجو بردارید. از نظر من که یک مادر و حسابدار متخصص هستم، توصیه فرزندان به خوب درس خواندن و نمرات خوب گرفتن، فکری کهنه و قدیمی است. ما ناچاریم کودکان خود را با روش های پیچیده تر و استادانه تری از پیشرفت، آشنا کنیم. ما نیاز داریم که شیوه های آموزشی جدید و متفاوتی را به کار بگیریم. شاید بد نباشد که به فرزندانمان توصیه کنیم کارمندان خوبی باشند، اما در عین حال سعی کنند روزی برای خودشان شرکتی دست و پا کنند.

من به عنوان یک مادر، امیدوارم این کتاب به درد بقیه پدر و مادرها هم بخورد. رابرت هم آرزو می کند بتواند به همه این آگاهی را بدهد که انسانها همگی قادرند خوشبخت و مرفه باشند، در حالی که واقعاً چنین چیزی را طلب کنند. اگر شما امروز باغبان، سرایدار یا حتی بیکار هستید، باز هم می توانید به خودتان و همه آدمهایی که دوستشان دارید، مطالب این کتاب را یاد بدهید. یادتان نرود که شَم مالی، نوعی جریان فکری است که ما از طریق آن می توانیم مشکلات مالی خود را حل کنیم.

جهان امروز، جهانی پیچیده و متغیر و بسیار بزرگتر از دنیای گذشته است. در این دنیا کسی جام جهان نما ندارد، اما در یک نکته کوچکترین

تردیدی وجود ندارد و آن هم این که تغییرات آینده، در چهارچوب ذهنیت ما نمی‌گنجند و هیچ کس از آنها خبر ندارد، ولی در عین حال، هر اتفاقی که روی بدهد، دو حالت بیشتر وجود ندارد. یا ما می‌توانیم امنیت خود را در آن میان حفظ کنیم و یا با آموزش و تقویت شَم مالی خود و فرزندانمان، با هوشیاری تمام با آینده روبرو شویم.

شارون لچر



درس‌ها



فصل یک

بابای پولدار، بابای بی پول

به روایت رابرت کیوساکی



من دو تا پدر داشتم. یکی پولدار بود، یکی بی پول. اولی بسیار تحصیلکرده و باهوش بود و مدرک دکتر داشت. او دوره چهار ساله دبیرستان را در دو سال تمام کرد، بعد به دانشگاه‌های استنفورد، شیکاگو و نورث وسترن رفت تا تحصیلات عالی‌اش را ادامه دهد و در تمام طول این مدت از بورس تحصیلی استفاده کرد. پدر دیگرم کلاس هشتم را هم تمام نکرد.

هر دو در کارشان موفق بودند و تمام عمر، سخت کار کردند. هر دو درآمد قابل توجهی داشتند، با این همه یکی تمام عمر برای پول درآوردن زحمت کشید و دیگری یکی از ثروتمندترین مردان هاوایی شد. یکی وقتی مرد، ده‌ها میلیون دلار ارث برای خانواده، امور خیریه و کلیسا باقی گذاشت. دیگری صورتحسابهایی را که باید پرداخت می‌شدند، به ارث گذاشت.

هر دوی آنها قوی، خوش‌وجهه و بانفوذ بودند. هر دو مرا نصیحت

می کردند، اما نصایحشان با هم فرق داشتند. هر دو معتقد بودند که باید تحصیلات عالی داشت، اما رشته‌هایی را که پیشنهاد می کردند، یکی نبودند.

اگر من فقط یک پدر داشتم، مختار بودم که نصایح او را قبول کنم یا نکنم. دو پدر داشتن این خاصیت را داشت که می توانستم این نظرات را با هم مقایسه کنم. یکی از آنها نگرش مردی پولدار و دیگری نقطه نظرات یک آدم بی پول بود.

من به جای این که خیلی راحت نظرات یکی از آنها را قبول یا رد کنم، می دیدم که دارم درباره آنها فکر می کنم، آنها را با هم مقایسه و سپس انتخاب می کنم.

مشکل قضیه اینجا بود که پدر پولدارم، هنوز پولدار و پدر بی پولم، هنوز بی پول نشده بودند. هر دو، تازه کارهایشان را شروع کرده بودند و داشتند میان پول و خانواده دست و پا می زدند، اما دیدگاه آنها نسبت به پول با یکدیگر تفاوت بسیار زیادی داشت.

مثلاً یکی از آنها همیشه می گفت، «عشق به پول، ریشه همه شرارت هاست.» دیگری معتقد بود، «پول نداشتن ریشه همه شرارت هاست.»

من که پسر جوانی بودم، با داشتن دو پدر که هر دو هم آدم‌های بانفوذی بودند، بسیار زجر می کشیدم. تضاد بین عقاید آنها، بخصوص در زمینه مسائل مالی، بقدری زیاد بود که من در عین کنجکاوی، گیج و کلافه می شدم و مدتها درباره حرفهایشان فکر می کردم.

دائماً از خود می پرسیدم، «چرا این حرفو زد؟» و غالباً نمی توانستم بگویم، «حق با اونه. حرفاشو قبول دارم.» رد کردن حرف آنها هم سخت بود و نمی توانستم به خود بقبولانم که نمی فهمند درباره چه چیز حرف می زنند. من به هر دو پدرم علاقه داشتم و به همین دلیل درباره

حرفهایشان فکر می‌کردم و نهایتاً هم نوعی شیوه تفکر را برای خود انتخاب کردم. در طول این مدت متوجه شدم که این مدت طولانی تفکر درباره حرف‌های متضاد آن دو، بسیار مفیدتر از قبول یا رد فوری حرفهای آنها بوده و مرا به نتایج درخشانی رسانده است.

یکی از دلایلی که پولدارها هر روز پولدارتر و بی‌پول‌ها هر روز بی‌پول‌تر می‌شوند و طبقات متوسط جامعه دائماً در قرض دست و پا می‌زنند، این است که موضوع پول فقط در خانه مطرح می‌شود و در مدرسه و نظام آموزشی، جایی ندارد. اغلب ما، از پدر و مادرهایمان درباره پول چیزهایی را یاد می‌گیریم و یک پدر و مادر بی‌پول، چه چیز با ارزشی می‌توانند به فرزندان خود یاد بدهند؟ آنها فقط می‌گویند، «برو مدرسه و خوب درس بخون.» احتمال دارد که این بچه‌ها با نمرات خوبی فارغ‌التحصیل بشوند، اما برنامه‌ریزی مالی را یاد نمی‌گیرند و پدر و مادر هم موقعی این برنامه‌ریزی را یاد گرفته و به کار برده‌اند که فرزندان بسیار کوچک بوده است.

در مدرسه‌ها درباره پول هیچ آموزشی به کودکان داده نمی‌شود، چون تکیه برنامه‌های آموزشی، در بهترین شکلشان، تکیه بر مهارت‌های تخصصی است، برای همین است که بانکدارها، پزشکان و حسابدارهایی که با نمرات بالا از دانشگاه‌ها فارغ‌التحصیل شده‌اند، برنامه‌ریزی مالی برای زندگیشان ندارند و فاقد مهارت‌های اقتصادی هستند. بخش عمده مشکلات ما در سطح ملی این است که مقامات عالی‌رتبه دولتی، برای تصمیم‌گیری‌های مالی و اقتصادی آموزش ندیده‌اند.

به هزاره جدید که فکر می‌کنم، معمولاً این فکر به ذهنم خطور می‌کند که وقتی جمعیت کشور ما میلیون‌ها نفر شود که همه به کمک‌های مالی و پزشکی نیاز دارند، چه وضعی پیش خواهد آمد؟ بدیهی است که آنها برای دریافت این کمک‌ها، به دولت یا خانواده خود متکی هستند. وقتی

حق بیمه و مستمری بازنشستگی تمام شود چه باید کرد؟ وقتی آموزش‌های مالی به کودکان را منحصرأ بر عهده پدر و مادرها گذاشته‌ایم، چطور توقع داریم جامعه نجات پیدا کند؟ اکثر این پدر و مادرها، یا در حال حاضر بی پول هستند و یا در آینده چنین خواهند شد.

من به دلیل این که دو پدر بانفوذ داشتم، توانستم از آنها در این زمینه اطلاعات گوناگونی را کسب کنم. من ناچار بودم به حرفهای هر دو گوش بدهم و از آن میان، چیزهایی را که در زندگی آنها تأثیر مثبت گذاشته بود، گزینش کنم. مثلاً یکی از پدرهایم همیشه می‌گفت، «نمی‌تونم از پس هزینه‌های زندگی بریام.» پدر دیگرم، گفتن این جور جمله‌ها را ممنوع کرده بود و دائماً می‌گفت، «چطوری می‌تونم از پس هزینه‌های زندگیم بریام.» جمله اول انسان را وادار به تسلیم می‌کرد و جمله دوم راههای رسیدن به هدف را در ذهن مطرح می‌ساخت. پدری که بعدها پولدار شد، همانی بود که اعتقاد داشت تکرار جملاتی شبیه به «نمی‌تونم از پس هزینه‌های زندگی بریام»، ذهن را فلج می‌کند و انسان را از تفکر سالم و منطقی دور می‌کند. او می‌گفت جمله، «چطوری می‌تونم از پس هزینه‌های زندگیم بریام»، مغز را وادار به فعالیت می‌کند. او درباره تفکر و فعالیت مغز، تعصب عجیبی داشت، چون معتقد بود که مغز، بزرگترین کامپیوتر دنیاست و می‌گفت، «مغز من روز به روز قوی‌تر می‌شه، چون اونو به فعالیت وادار می‌کنم و هر چی قویتر بشه، پول بیشتری به دست میارم.» و اعتقاد داشت جمله «برای من خیلی گران است» نشانه تنبلی و سستی مغز است.

هر دو پدر من، سخت کار می‌کردند، ولی یکی از آنها به محض روبرو شدن با مشکلات مالی، مغزش را تعطیل می‌کرد، در حالی که دیگری، آن را به فعالیت وا می‌داشت. نتیجه این که در دراز مدت، یکی روز به روز پولدارتر و دیگری بی‌پول‌تر شدند. حکایت آنها مثل دو نفری بود که یکی

دائماً تمرین بدنسازی می‌کند و دیگری روی صندلی لم می‌دهد و تلویزیون تماشا می‌کند. تمرینات بدنی، سلامتی انسان را تضمین می‌کنند و تمرینات مناسب ذهنی، بر توانائی مغز می‌افزایند و امکان به دست آوردن رفاه و ثروت بیشتر را فراهم می‌سازند.

دو پدر من، تفکرات متضادی داشتند. یکی می‌گفت، «پولدارها باید مالیات بیشتری بپردازند تا برای آنهایی که ثروتی ندارند، خرج شود» و دیگری اعتقاد داشت، «مالیات گرفتن در واقع نوعی تنبیه برای تولیدکننده‌ها و پاداش برای کسانی است که در تولید نقشی ندارند.»

یکی از پدرهایم می‌گفت، «خوب درس بخون تا توی شرکتی استخدام بشی» و دیگری می‌گفت، «خوب درس بخون که خودت بتونی شرکت بزنی.»

یکی می‌گفت، «اگه نمی‌تونم پولدار بشم واسه خاطر اینکه که شما بچه‌هارو دارم» و دیگری می‌گفت، «دلیل اینکه باید پولدار بشم، بودن شما بچه‌هاست.»

یکی ما را تشویق می‌کرد که سر میز شام درباره پول و تجارت حرف بزنیم و دیگری صحبت درباره پول را بکلی ممنوع کرده بود.

یکی می‌گفت، «پول که گيرت اومد محکم نگهش دار و باهات ريسک نکن.»، دیگری می‌گفت، «یاد بگیر چه جورى با پول ريسک کنی.»

یکی می‌گفت، «خونه‌مون بزرگترین دارایی ماست»، دیگری می‌گفت، «خونه‌مون بزرگترین بدهی ماست و اگه بزرگترین دارایی ما باشه وای به حالمون.»

هر دو پدرم، صورتحسابها و قرض‌هایشان را بموقع می‌پرداختند، با این همه، یکی از آنها قبض‌ها را اول و دیگری، آخر می‌پرداخت.

یکی از پدرها دائماً منتظر بود که شرکتش یا دولت، نیازهای او و خانواده‌اش را رفع کند و همیشه به اضافه حقوق، بازنشتگی، بیمه

درمانی، مرخصی استعلاجی، روزهای تعطیل و مسائلی از این قبیل فکر می کرد. او همیشه به دو عمویش فکر می کرد که در ارتش مشغول به کار بودند و پس از بازنشستگی، مستمری خوبی می گرفتند. او دائماً به امتیازاتی فکر می کرد که ارتش در اختیار کارمندانش قرار می داد. طرح کمکهای پزشکی به سالمندان و امتیاز خرید از فروشگاه های ارتش که بر کارهایش مالیات نمی بستند. داشتن شغل در دوره دانشجویی هم، از مواردی بود که او بسیار به آن علاقه داشت. حمایت شغلی و استفاده از مزایای آن، گاهی از خود شغل هم برایش مهمتر بود. غالباً می گفت، «من واسه دولت جون می کنم و استفاده از این مزایا حقمه».

پدر دیگرم به خوداتکایی کامل در مسائل مالی اعتقاد داشت و ابدأ از ذهنیت «حقمه» خوشش نمی آمد و می گفت تکرار این جور کلمات باعث تضعیف روحیه و نهایتاً فقر خواهد شد. او عاشق داشتن توانایی کامل مالی و پولی بود.

یکی از پدرهایم برای به دست آوردن چند دلار، جان می کند و دیگری مشت مشت پول درمی آورد. یکی به من یاد می داد که سوابق تحصیلی و کاریم را چطور بنویسم که بتوانم شغل خوبی به دست بیاورم و دیگری یادم می داد چطور طرح های قوی مالی و بازرگانی را خلق کنم تا بتوانم برای دیگران شغل ایجاد کنم.

فرزند دو پدر قوی بودن، این امکان را به من داد تا آرای آنها را با یکدیگر مقایسه و تأثیر تفکراتشان را بر زندگیشان بررسی کنم. من فهمیدم که انسانها واقعاً زندگیشان را براساس افکارشان تنظیم می کنند. مثلاً پدر بی پول من دائماً می گفت، «من هیچ وقت پولدار نمی شم.» و این پیشگویی واقعیت پیدا کرد. پدر پولدارم همیشه می گفت، «من آدم پولداری هستم و آدمهای پولدار هیچ وقت چنین کارهایی نمی کنند.» او حتی یک بار بعد از ورشکستگی ای که افسرده اش کرده بود، باز ادعا

می کرد که آدم ثروتمندی است و می گفت، «بین فقیر بودن و ورشکسته بودن، یک اختلاف بزرگ وجود دارد. ورشکستگی موقتی یه، ولی فقر دائمی یه!»

پدر بی پول من می گفت، «من به پول علاقه ای ندارم.» و یا می گفت، «پول مسئله مهمی نیست.» پدر پولدارم می گفت، «پول یعنی قدرت.» کسی نمی تواند قدرت تفکر ما را ارزیابی و یا به خاطرش از ما قدردانی کند، ولی من به عنوان یک پسر جوان متوجه شدم که می توانم کنترل افکارم را در دست و نحوه ابراز آن را یاد بگیرم. من فهمیدم پدر بی پول من به این دلیل که کم درآمد داشته، بی پول نیست، بلکه اتفاقاً درآمدش هم زیاد است، اما به خاطر شیوه تفکر و عملکردش به این وضع رسیده است. داشتن دو پدر، باعث شد که من چشم و گوشم را خوب باز کنم و مراقب افکاری که برای زندگی خود انتخاب می کنم، باشم و دقت کنم به حرف های صحیح آنها توجه داشته باشم.

آنها هر دو برای تعلیم و تربیت من زحمات زیادی کشیدند و آدمهای قابل احترامی بودند، ولی عقایدشان درباره یادگیری، با هم متضاد بودند. یکی می خواست خوب درس بخوانم، مدرک بگیرم و شغل خوب و پردرآمدی پیدا کنم. او دلش می خواست من وکیل یا حسابدار بشوم و یا به دانشکده اقتصاد بروم و در رشته مدیریت بازرگانی، استاد شوم. دیگری تشویق می کرد درس بخوانم تا پولدار شوم و یاد بگیرم نقش و فایده پول چیست و چگونه می توانم آن را در خدمت خود بگیرم و نهایت استفاده را از آن ببرم. او بارها می گفت، «من واسه پول کار نمی کنم، پول واسه من کار می کنه!»

نه ساله بودم که تصمیم گرفتم به حرفهای پدر پولدارم گوش بدهم و چیزهایی را یاد بگیرم. به همین دلیل با آنکه پدر بی پولم تحصیلات عالیه داشت، تصمیم گرفتم دیگر به حرفش گوش ندهم.

درسی از رابرت فراست

رابرت فراست شاعر مورد علاقه من است. هر چند همه اشعار او را دوست دارم، ولی شعر «راه نرفته» را از همه بیشتر می‌پسندم و هر روز درس‌هایی را که در آن است به کار می‌بندم:

راه نرفته

هنگام پاییز در جنگل دو راه از یکدیگر جدا می‌شدند
و متأسفانه من نمی‌توانستم هر دو را بروم
و برای این که یکی را انتخاب کنم
مدتی طولانی صبر کردم
و تا جایی که چشمم می‌دید
تا جایی که زیر بوته‌های جنگلی پیچ می‌خورد
و از دیدگانم پنهان می‌شد
به آن چشم دوختم
و آنگاه جاده دیگر را برگزیدم که همانقدر زیبا بود
و شاید حتی زیباتر
چرا که پُر از علف‌های بلند بود و رهگذری می‌طلبید
هر چند هر دو رهگذران بی‌شمار داشتند
که هر دو جاده را به یکسان لگدکوب کرده بودند
و هر دوی آنها آن روز صبح، یکسان آرمیده بودند
زیر برگ‌هایی که هیچ گامی آنها را لگدمال نکرده بود
اوه، جاده اول را برای روز دیگری نگه داشتم!
می‌دانستم که هر راهی به راه دیگری منتهی می‌شود
شک داشتم که آیا هرگز باز خواهم گشت یا نه.

من این داستان را همراه با اندوه خواهم گفت
جایی سال‌ها و سال‌ها پس از این
دو جاده در دل جنگلی از یکدیگر جدا شدند
و من....

آن جاده‌ای را برگزیدم که کمتر پیموده شده بود^(۱)
و این گونه بود که دیگرگونه زیستم

رابرت فراست (۱۹۱۶)

و واقعاً این گونه بود که دیگرگونه زیستم!
در طول این سالها، غالباً به این شعر رابرت فراست فکر کرده‌ام.
تصمیم برای این که به حرف پدر تحصیلکرده و بی پولم گوش ندهم،
بسیار دشوار و دردناک بود، اما همین تصمیم بقیه زندگی مرا شکل داد.
از لحظه‌ای که این تصمیم را گرفتم، آموزش من درباره پول شروع شد.
پدر پولدارم ظرف تقریباً سی سال، یعنی تا زمانی که سی و نه ساله شدم،
این آموزش‌ها را ادامه داد و فقط وقتی دست برداشت که مطمئن شد
مطالبی را که گفته، در ذهن دیرفهم و کند من، جا افتاده‌اند و معنی
حرفهایش را فهمیده‌ام.

پول یکی از نمادهای قدرت است، اما آموزش استفاده درست از پول،
قدرت بیشتری را به همراه می آورد. پول می آید و می رود، ولی اگر انسان
درباره نحوه استفاده صحیح از آن آموزش درستی دیده باشد، می تواند بر
آن مسلط شده، ثروتمند شود. تفکر مثبت در این باره، به تنهایی کارساز
نخواهد بود. اغلب آدمها به مدرسه می روند، بی آن که نقش و عملکرد
پول را بیاموزند و به همین دلیل یک عمر برای پول کار می کنند.

۱- اشاره‌ای است به عبارت «مروید از راهی که روندگان آن بی شمارند» از حضرت
عیسی (ع). (مترجم)

۳۲ ■ بابای پولدار، بابای بی پول

چون پدرم آموزش مرا در نه سالگی شروع کرد، درسهای ساده و قابل فهم بودند. پس از آنکه آموزشهای او تمام شدند، در مجموع شش درس اصلی در ذهنم به صورت برجسته باقی ماندند و در طی این سی سال پیوسته تکرار شدند. این کتاب را درباره این شش درس و با همان شیوه ساده‌ای که پدرم به من یاد داد، نوشته‌ام. قرار نیست در این کتاب به سؤالات شما جواب بدهم، بلکه نشانه‌ها و علامت‌هایی را مطرح خواهم کرد که به رغم دنیای بسیار متحول و متغیری که پیش روی ما قرار دارد، می‌تواند به شما و فرزندان شما کمک کند که ثروتمند شوید.



- | | |
|---|---------|
| پولدارها برای پول کار نمی‌کنند | درس # ۱ |
| علت نیاز به سواد مالی | درس # ۲ |
| برای خودت کار کن | درس # ۳ |
| تاریخچه مالیات‌ها و قدرت شرکت‌های بزرگ | درس # ۴ |
| پولدارها پول خلق می‌کنند | درس # ۵ |
| برای یاد گرفتن کار کنید نه برای پول درآوردن | درس # ۶ |



فصل دو

درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند



«پدر! ممکنه به من بگین چه جوری می‌تونم پولدار بشم؟»
پدرم روزنامه عصر را زمین گذاشت و پرسید، «پسر! واسه چی می‌خوای پولدار بشی!»

«چون امروز مامان جیمی اونو با کادیلاک جدیدشون از مدرسه برد و برای تعطیلات آخر هفته می‌خوان به ویلای کنار دریاشون برن. اون سه تا از دوستاشو دعوت کرده، ولی من و مایک رو دعوت نکرد و به ما گفت به خاطر این دعوتمون نکرده که «بی پول» هستیم.»
پدرم با ناباوری گفت، «اونا واقعاً این حرفو زدن؟»
«من با ناراحتی گفتم، «بله!»

پدرم بی آنکه حرفی بزند، سرش را تکان داد، عینکش را روی بینی‌اش جابه‌جا کرد و دوباره مشغول خواندن روزنامه شد. من منتظر جواب ماندم.
سال ۱۹۵۶ بود. من نه ساله بودم. از بد روزگار، در مدرسه‌ای درس می‌خواندم که پولدارها بچه‌هایشان را به آنجا می‌فرستادند. شهر ما در

اصل شهر کشت نیشکر بود. صاحبان مزارع نیشکر و سایر آدمهای پولدار شهر، از جمله پزشکان، صاحبان شرکت‌های بزرگ، سرمایه‌دارها و بانکدارها، فرزندان‌شان را به این مدرسه می‌فرستادند. مدرسه ما تا کلاس ششم بیشتر نداشت، به همین دلیل، بعد از آن، این بچه‌ها معمولاً به مدارس خصوصی می‌رفتند. خانه ما در نزدیک این مدرسه بود و من هم به این مدرسه می‌رفتم. اگر خانه در جای دیگری بود، قطعاً مرا به مدرسه‌ای می‌فرستادند که بچه‌هایش متعلق به خانواده‌ای شبیه به خانواده خودم بودند.

پدرم بالاخره روزنامه را زمین گذاشت و مشغول فکر کردن شد. بعد با لحن آرامی گفت: «خب پسر! اگه می‌خوای پولدار بشی باید یاد بگیری پول در بیاوری.»

پرسیدم: «چه جوری می‌تونم پول در بیاورم؟»

او لبخندی زد و گفت: «پسر! معلومه. با مُخت! و این به این معنی بود که این تموم چیزیه که می‌تونم بهت بگم» یا «جوابشو نمی‌دونم، پس بیشتر از این خجالتم نده.»

شراکتی شکل می‌گیرد

فردای آن روز، حرفهای پدرم را به بهترین دوستم، مایک، گفتم. من و مایک احتمالاً تنها بچه‌های بی پول آن مدرسه بودیم. مایک هم مثل من از بد روزگار گذارش به آنجا افتاده بود. ظاهراً ما به شکلی کاملاً استثنائی، میان بچه پولدارها بُرخورده بودیم. البته ما آن قدرها هم بی پول نبودیم، ولی خودمان چنین احساسی داشتیم، چون بقیه بچه‌ها دستکش‌های گران‌قیمت بیس‌بال و دوچرخه‌ها و وسایل نو داشتند.

پدر و مادر من فقط نیازهای اولیه ما، یعنی خورد و خوراک و پوشاک و مسکن را که شباهتی به مال آنها نداشت، برایمان فراهم کرده بودند. پدرم

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۳۵

همیشه می‌گفت، «اگه چیزی رو می‌خوای، باید واسه به دست آوردنش زحمت بکشی.» من و مایک واقعاً خیلی چیزها می‌خواستیم، ولی کسی به دو پسر بچه نه ساله کار نمی‌داد.

مایک پرسید: «واسه پول درآوردن باید چه کار کنیم؟»

گفتم: «نمی‌دانم، ولی دلت می‌خواد توی پول درآوردن شریک من باشی؟» او قبول کرد و در آن صبح سه‌شنبه، من اولین شریک شغلی خودم را پیدا کردم. گاهی به یاد رفقای بی‌معرفتمان می‌افتادیم که داشتند در ویلای ساحلی کیف می‌کردند و خیلی ناراحت می‌شدیم، ولی این ناراحتی برایمان خوب بود، چون باعث می‌شد درباره پولدار شدن، بطور جدی فکر کنیم. بالاخره عصر همان روز، فکری به کله‌مان زد. این فکر را مایک از روی یک کتاب علمی که تازگی خوانده بود، برداشت. ما با هیجان زیاد، دستهایمان را به نشانه موفقیت به هم زدیم، چون شراکتیمان داشت به نتیجه می‌رسید.

در طول هفته‌های بعد، به خانه تک تک همسایه‌ها و دوستانمان سرزدیم و از آنها خواستیم لوله‌های خالی خمیردندانهایشان را دور نریزند و برای ما نگه دارند. آنها با تعجب نگاهمان کردند، بعد لبخند زدند و قول دادند که این کار را برایمان بکنند. بعضی‌ها هم می‌پرسیدند می‌خواهیم با لوله‌های خالی خمیردندان چه بکنیم. و ما جواب می‌دادیم، «نمی‌تونیم بهتون بگیم، چون این یه راز کاریه!»

روزها از پی هم می‌گذشتند و مادرم روزبه‌روز بیشتر از دست من عصبانی می‌شد، چون درست بغل ماشین لباسشویی را انبار لوله‌های خمیردندان کرده بودیم. مادرم در آنجا یک جعبه کارتن قهوه‌ای نازک گذاشته بود که در آن شیشه‌های سس و نوشابه را می‌ریخت و حالا ما لوله‌های خمیردندان را که هر روز بیشتر می‌شدند، آنجا می‌ریختیم.

بالاخره یک روز کفر مادر بالا آمد و گفت که حالش از دیدن لوله‌های

خالی و کج و کوله خمیردندان همسایه‌ها به هم می‌خورد و سرمان فریاد زد که: «هیچ معلوم هست شماها دارین چه غلطی می‌کنین؟ دیگه نمی‌خواهم بشنوم که این، یک رازِ کاریه. یا یک فکری به حال آت و آشغال‌هاتون بکنین یا همه شونو می‌ریزم دور.»

من و مایک التماس کردیم که بزودی لوازم مورد نیازمان تکمیل می‌شوند و کارمان را شروع می‌کنیم و فعلاً منتظر چند تا از همسایه‌ها هستیم که خمیردندانهایشان را تمام کنند. مادر، یک هفته دیگر هم به ما مهلت داد.

تاریخ شروع تولید، دائماً عقب می‌افتاد. فشار اطرافیان به اوج خود رسیده بود. مادرم شریکم را تهدید به اخراج کرده بود. قرار گذاشتیم به همسایه‌ها بگوییم که دندانپزشک آنها مایل است که آنها دفعات بیشتری دندانهایشان را مسواک کنند و بنابراین بهتر است زودتر خمیردندانهایشان را تمام کنند. من هم شخصاً خط تولید را راه‌اندازی کردم.

یک روز پدرم، همراه با دوستش، به دیدن دو پسر نه ساله آمد که می‌خواستند در فاصله بین در خانه و خیابان، خط تولیدی را راه بیندازند. همه جا پر از پودر سفید بود. روی میز بلندی، جعبه‌های کوچک شیر را که از مدرسه آورده بودیم، قرار دادیم و کباب‌پز دستی زغال‌مان را وسط میز گذاشتیم و آن را پر از زغال کردیم و زغال‌ها را روشن کردیم.

پدر چند قدمی با احتیاط جلو آمد. او مجبور شده بود ماشینش را چندمتر دورتر پارک کند، چون ما جلوی راه ورود او را به گاراژ خانه بسته بودیم. وقتی او و دوستش نزدیک شدند، روزی زغال‌های گداخته، دیگ فلزی بزرگی را دیدند که داخل آن پر از لوله‌های خالی خمیردندان بود. آن روزها لوله‌های خمیردندان را از سرب می‌ساختند. لوله‌های خمیردندان بتدریج آب شدند. ما با کمک ملاقه بزرگی که از مادر گرفته بودیم، سرب آب شده را داخل قوطی‌های خالی شیر ریختیم. قوطی‌های شیر را قبلاً با گچ پر کرده بودیم. پودر سفیدی که گفتم همه جا را پر کرده بود، همان گچ

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۳۷

بود که قبل از مخلوط شدن با آب، همه جا پراکنده شده بود. من چون عجله داشتم، یکی از بسته‌های گچ از دستم افتاد و حالا انگار همه جا برف باریده بود. قوطی‌های شیر در واقع به قالب‌های گچی ما شکل می‌دادند. پدرم و دوستش با دقت به ما که داشتیم سرب مایع را از سوراخ کوچک بالای قوطی‌ها شیر داخل مکعب‌های گچی می‌ریختیم، تماشا می‌کردند.

پدرم گفت: «مواظب باشین.»

بالاخره ریختن سرب تمام شد. دیگ را پایین گذاشتیم و پیروزمندان به او لبخند زدیم.

پدرم با احتیاط پرسید: «شما پسرها دارین چه کار می‌کنین؟»

جواب دادم: «همون کاری که شما گفتین داریم پول درمی‌آریم.»

مایک لبخندی زد و گفت: «ما با هم شریکیم.»

پدر پرسید: «توی اون قالب‌های گچی چیه؟»

گفتم: «نگاه کن این باید یه نمونه خوب باشه!»

بعد با چکش کوچکی روی درپوش مکعب زدیم و قالب گچی نصف شد و یک سکه ۵ سنتی سربی از وسط آن بیرون آمد.

پدرم گفت: «اوه! پس دارین با ریخته‌گری، از سرب سکه می‌سازین!»

مایک گفت: «بله! ما داریم همون کاری که شما گفتین می‌کنیم. ما داریم

پول درمی‌آریم!»

دوست پدرم دلش را گرفت و از خنده ریشه رفت. پدرم لبخند زد و سرش را تکان داد. در مقابل او یک منقل پر از آتش، جعبه‌ای پر از لوله‌های خمیردندان و دو پسر بچه که سر تا پایشان پر از پودر گچ بود و تا بناگوش می‌خندیدند، قرار داشتند.

پدرم از ما خواست همه چیز را کنار بگذاریم و روی پله‌های جلوی ساختمان در کنار او بنشینیم، بعد با مهربانی برایمان توضیح داد که ضرب سکه تقلبی یعنی چه! یکمرتبه دنیای خیالی ما فرو ریخت. مایک با

ناراحتی پرسید: «یعنی کار ما غیرقانونی یه؟»

دوست پدرم گفت: «بذار کارشونو بکنن. شاید توی این زمینه استعداد داشته باشن.»

پدرم به او خیره شد. سپس به ما لبخند زد و گفت: «بله غیرقانونیه، ولی همین کارشون می ده که شماها خلایق زیادی دارین. من واقعاً به شما دوتا افتخار می کنم.»

من و مایک حدود بیست دقیقه، در سکوت محض به تمیز کردن ریخت و پاش هایمان پرداختیم. پروژه ما در همان روز اول شکست خورده بود. من گچ ها را پاک کردم و گفتم: «شاید حق با جیمی و رفقاش باشه. ماها واقعاً بی پولیم.»

وقتی این حرف را زدم، پدرم شنید و گفت: «پسرها! شماها فقط وقتی واقعاً فقیر می شین که از تلاش کردن ناامید بشین. مهمترین مسئله اینه که شماها وارد میدون شدین و کاری رو شروع کردین. اغلب آدمها، یک عمر درباره پولدار شدن حرف می زنن و خوابشو می بینن، ولی هیچ کاری نمی کنن. من به هر دوی شما افتخار می کنم. باز هم می گم، به کارتون ادامه بدین و از میدون درنرین.»

من و مایک ساکت بودیم. این حرفها خیلی قشنگ بودند، ولی ما باز هم نمی دانستیم چه باید بکنیم. من پرسیدم: «پدر! چطور خودتون پولدار نشدین؟» جواب داد: «چون دلم می خواست معلم باشم. معلم ها معمولاً خیلی به پولدار شدن فکر نمی کنن. اونها فقط دوست دارن تدریس کنن. کاشکی می تونستم کمکت کنم، ولی من خودم هم واقعاً نمی دونم چه جور می شه پول درآورد.»

من و مایک برگشتیم تا بقیه جاها را تمیز کنیم. پدرم گفت: «شماها اگه می خواین یاد بگیرین پولدار بشین، از من نپرسین. با پدر مایک حرف بزنین.» مایک با چهره ای غمگین گفت: «پدر من؟»

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۳۹

پدر لبخندی زد و گفت: «آره! من و پدرت توی یه بانک حساب داریم. رئیس بانک خیلی درباره پدر تو حرف می‌زنه. بارها به من گفته که حرف‌ها و کارهای اون خیلی عجیبه.»

مایک با ناباوری گفت: «پدر من؟ آگه این جوړه چرا ماشین یا خونه درست و حسابی مثل بچه پولدارهای مدرسه‌مون نداریم؟»

«ماشین و خونه به قول تو حسابی، لزوماً به معنی پولدار بودن نیست. حتی دلیل نمی‌شه که صاحبش پول درآوردن رو بلد باشه. پدر جیمی توی شرکت قندوشکر کار می‌کنه و کارش خیلی با کار من فرق نمی‌کنه. اون برای یه شرکت کار می‌کنه، من واسه دولت. شرکت واسه اون این ماشینو خریده. فعلاً وضع شرکت قندوشکر خوب نیست و ممکنه بزودی همه چیز خودش رو از دست بده، اما وضع پدر تو خیلی فرق می‌کنه. گمونم داره پایه‌های یک امپراتوری مالی رو می‌ریزه و تردید ندارم که در ظرف چند سال آینده، میلیونر می‌شه.»

من و مایک وقتی این حرف را شنیدیم، جان تازه‌ای گرفتیم و به سرعت بقیه جاها را هم تمیز کردیم. در این فاصله فکر کردیم چطور می‌توانیم از پدر مایک کمک بگیریم. اشکال کار در این بود که پدر مایک تا دیر وقت کار می‌کرد و شبها معمولاً دیر به خانه برمی‌گشت. او چندین انبار، یک شرکت ساختمانی، چند مغازه و سه رستوران داشت و به خاطر رستوران‌ها تا دیر وقت بیرون خانه می‌ماند.

بعد از آنکه کارمان تمام شد، مایک با اتوبوس به خانه‌شان برگشت. او قول داد که همان شب با پدرش حرف بزند و راه پولدار شدن را از او بپرسد و هر چقدر هم که دیر باشد به من تلفن بزند و نتیجه را به من خبر بدهد. ساعت هشت و نیم بود که تلفن خانه ما زنگ زد. به مایک گفتم: «بذار واسه شنبه آینده.» و گوشی را گذاشتم. پدر مایک قبول کرده بود با من و او صحبت کند.

ساعت هفت و نیم روز شنبه بود که سوار اتوبوس شدم تا به محله فقیرنشین شهر بروم.

درس‌ها شروع می‌شوند

«ساعتی ده سنت به شماها می‌دم.»

حتی طبق استانداردهای سال ۱۹۵۶ هم ده سنت برای هر ساعت کار، خیلی کم بود.

آن روز صبح، ساعت هشت، من و مایک با پدر او ملاقات کردیم. خیلی کار داشت و بیشتر از یک ساعت بود که در دفترش کار می‌کرد. سرکارگر او داشت سوار وانتش می‌شد که بره که درست در همین لحظه من به خانه ساده، کوچک و تمیز آنها رسیدم.

مایک دم در منتظرم بود. در را که برایم باز کرد، گفت: «پدر پای تلفنه. گفت توی تراس پشت خونه منتظرش بمونیم.»

کف چوبی و کهنه خانه، زیر پای من غرغر صدا می‌داد. جلوی در یک پادری حصیری کهنه انداخته بودند که احتمالاً برای پوشاندن فرسودگی کفپوشی بود که هر چند تمیز بود، اما معلوم بود که باید عوض شود.

موقعی که وارد اتاق نشیمن باریک شدیم و مبل‌های کهنه‌ای را دیدم که به زور در کنار هم جا داده بودند و فقط به درد مغازه‌های اسقاط فروشی می‌خورد، دلم گرفت. روی آنها، دو خانم نشسته بودند که سَنَشان کمی بیشتر از مادر من بود. کمی آن طرف‌تر، مردی در لباس کار ایستاده بود. لباسش، لباس کار و بلوز و شلواری خاکی رنگ بود که با وجود تمیزی، آهار نداشت. ده سالی بزرگتر از پدرم به نظر می‌رسید و حدود چهل و پنج سالی سن داشت. موقعی که از جلوی آنها گذشتیم، به ما لبخند زدند. به طرف آشپزخانه رفتیم که به تراس منتهی می‌شد و تراس هم به حیاط خلوت مشرف بود.

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۴۱

با خجالت لبخند زدم و از مایک پرسیدم: «اینای کی ان؟»
 «برای بابام کار می‌کنن. اون مرد مسن، مسئول انبارهاست و اون زن‌ها، مدیر رستوران‌هاش هستند. سرکارگر ساختمونی هم که موقع اومدنت، رفت، توی یک پروژه راه‌سازی، ۶۰ کیلومتر اون طرف‌تر کار می‌کنه. ناظر و مسئول کارگاه دیگه پدرم هم داره یک مجتمع ساختمونی می‌سازه و قبل از این که تو بیایی، رفت.»

پرسیدم: «اینجا اوضاع همیشه این شکلیه؟»
 خندید و یک صندلی را جلو کشید و پهلوی من نشست و گفت: «نه همیشه، اما اغلب این جوریه.»

سپس گفت: «از بابام پرسیدم راه پول درآوردن رو یادمون می‌ده؟»
 با کنجکاوی گفتم: «خب! چی گفت؟»
 «اولش به من خندید و بعد گفت که برامون یه پیشنهاد کاری داره.»
 صندلیم را کنار دیوار کشیدم و با احتیاط به آن تکیه دادم. مایک هم همین کار را کرد. پرسیدم: «تو می‌دونی پیشنهادش چیه؟»
 «نه، ولی خیلی زود می‌فهمیم.»

ناگهان پدر مایک با حرکتی غیرمنتظره و سریع، از وسط وارد تراس شد. من و مایک از جا پریدیم و ایستادیم. پاک غافلگیر شده بودیم. پدر مایک صندلی را جلو کشید و گفت: «حاضرین پسرها؟»

ما صندلی‌هایمان را جلو آوردیم و با اشاره سر به او فهماندیم که آماده‌ایم. او هیکل درشتی داشت. قدش حدود ۱۹۰ سانت و وزنش ۱۰۰ کیلو بود. قد پدر من از او بلندتر بود، ولی وزنش با او یکی بود و پنج سالی هم از او بزرگتر بود. آنها از بعضی جنبه‌ها به هم شبیه بودند، هر چند از نظر اخلاقی به هم شباهتی نداشتند. می‌شود گفت قدرت بدنیشان یکی بود. او گفت: «رابرت! مایک می‌گه می‌خوای راه پول درآوردن رو یاد بگیری. درسته؟»

من با عجله و با کمی ترس، سرم را به نشانه تأیید تکان دادم. پشت خنده‌ها و حرف‌های او نیروی عظیمی نهفته بود. «بسیار خب! پیشنهاد من اینه. بهتون درس می‌دم، ولی نه مثل کلاس درس. شما برای من کار می‌کنین و من به جاش به شماها پول درآوردن رو یاد می‌دم. اگه کار نکنین، چیزی یادتون نمی‌دم. اگه بخواین یه جا بنشینین و فقط به حرف‌های من گوش بدین، فقط وقت خودتون و من رو تلف کردین و فایده‌ای نداره. پیشنهادم قبوله یا نه؟»

گفتم: «می‌تونم ازتون چیزی پرسم؟»

پدر مایک، طوری که انگار از دست ما کلافه شده باشد، گفت: «نه! یا قبول می‌کنین یا نمی‌کنین. من خیلی کار دارم و نمی‌تونم معطل شما بشم. شماها هم اگه نتونین تصمیم قطعی بگیرین، هیچ وقت نمی‌تونین پول دریارین. موقعیت‌های مختلف توی زندگی میان و می‌رن. این که آدم بدونه چه موقع باید تصمیم بگیره، مهارت بسیار بزرگ و مهمیه. الآن به شما دوتا یه موقعیتی پیشنهاد شده. یا همین الآن آموزشتون شروع می‌شه یا هیچ وقت نمی‌شه.»

من گفتم، «قبول می‌کنم.»

مایک هم گفت: «قبوله!»

پدر مایک گفت: «خوبه! خانم مارتین تا ده دقیقه دیگه میاد اینجا. بعد که کار من با اون تموم شد، همراه اون می‌رین به سوپرمارکت کوچیک من و اونجا کارتون رو شروع می‌کنین. برای هر ساعت کار، ده سنت بهتون می‌دم و هر شنبه می‌تونین سه ساعت کار کنین.»

گفتم: «ولی من امروز بازی سافت بال دارم.»

پدر مایک صدایش را پایین آورد و با لحن محکمی گفت: «قبول می‌کنین یا نمی‌کنین؟»

جواب دادم: «قبوله!»

و قبول کردم که به جای ورزش کار کنم.

۳۰ سنت‌های بعدی

در یک صبح شنبه زیبا، رأس ساعت ۹، من و مایک کارمان را با خانم مارتین شروع کردیم. او زن مهربان و صبوری بود و همیشه به ما می‌گفت که ما دو تا او را به یاد پسرهایش می‌اندازیم که حالا بزرگ شده‌اند و از پیش او رفته‌اند. البته، او به رغم محبت داشتنش، بسیار آدم سختگیری بود و حسابی از ما کار می‌کشید. در هر صورت، او کارفرما بود. ما هر شنبه، سه ساعت تمام قوطی‌ها و کالاهای بسته‌بندی شده‌ای را که داخل قفسه‌ها بودند، بیرون می‌آوردیم و زیرشان را گردگیری می‌کردیم و دوباره قوطی‌ها را سرجه‌هایشان می‌گذاشتیم. کار بی‌نهایت خسته‌کننده‌ای بود.

پدر مایک که من از او به عنوان پدر پولدارم نام می‌برم، ^۱تُه تا از این سوپرمارکت‌های کوچک را داشت که در کنارشان پارکینگ‌های بزرگی داشت. آنها در واقع اولین مدل‌های فروشگاه‌های سِون - الِون^(۱) بودند که غذاهای آماده می‌فروختند. سوپرمارکت‌های اطراف خانه ما، شیر و نان و کره و سیگار و امثال اینها را به مشتری‌ها می‌دادند. اشکال قضیه در این بود که قبل از اختراع دستگاه‌های تهویه مطبوع، مغازه‌دارها به خاطر گرما نمی‌توانستند در مغازه‌هایشان را ببندند. به همین دلیل درهای دو طرف مغازه را که روبه پارکینگ و خیابان بود، باز می‌گذاشتند و هر وقت ماشینی در پارکینگ رفت و آمد می‌کرد، خاک روی قوطی‌ها و بسته‌های غذایی می‌نشست. بنابراین کار ما تا وقتی ادامه پیدا می‌کرد که دستگاه تهویه مطبوع به بازار هاوایی نمی‌رسید.

من و مایک، مدت سه هفته پیش خانم مارتین بودیم و به او گزارش کار می‌دادیم. ظهر که می‌شد، کار ما هم تمام می‌شد و خانم مارتین سه سکه

ده سنتی کف دستمان می گذاشت. در آن موقع، نه سال بیشتر نداشتیم و اواسط دهه ۵۰ بود، با وجود این باز هم ۳۰ سنت برای سه ساعت کار، پول کمی بود. کتابهای مصور در آن موقع ۱۰ سنت بود و من معمولاً سر راهم به خانه، از این کتابها می خریدم.

هفته چهارم، حس کردم بقدری خسته شده ام که دیگر نمی خواهم کار کنم. من فقط به این دلیل قبول کرده بودم برای پدر مایک کار کنم که او راه پول درآوردن را به من یاد بدهد، ولی حالا می دیدم که ما به ازای ساعتی ده سنت، برده او شده ایم. از این گذشته، از آن شنبه اول به بعد، دیگر هرگز او را ندیدم.

موقع ناهار به مایک گفتم: «من دیگه کار نمی کنم.»

ناهار مدرسه، افطاح و خود مدرسه کسل کننده بود و حالا دیگر روزهای شنبه را هم نداشتیم و در عوض چه چیزی نصیب می شد؟ سی سنت ناقابل!

مایک لبخند زد. با عصبانیت گفتم: «به چی می خندی؟»

«پدرم این روز و پیش بینی کرده بود. به من گفت هر وقت خواستی کارت رو ول کنی، حاضره تورو ببینه.»

با عصبانیت گفتم: «پس منتظره بوده که من کاملاً خسته بشم؟»

«یه همچین چیزهایی! بابا با همه فرق داره. درس دادنش هم با بابای تو فرق داره. بابا و مامان تو اهل سخترانی هستن. بابای من ساکته و کم حرف می زنه. تو فقط تا این شنبه منتظر بمون. بهش می گم که آماده ای.»

منظورت اینه که دیگه درست شده ام؟»

«نه کاملاً، شاید! بابا روز شنبه برات توضیح می ده.»

روز شنبه در صف

من آماده بودم که با او روبه رو شوم. حتی پدر واقعی من هم از دست او عصبانی بود. پدر واقعی من، یعنی همان کسی که او را پدر بی پولم معرفی

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۴۵

می‌کنم، معتقد بود که پدر پولدارم، قانون کار بچه‌ها را نقض کرده و باید تحت پیگرد قانونی قرار بگیرد.

پدر بی‌پول تحصیل کرده‌ام گفت که باید آنچه که استحقاقش را دارم، یعنی حداقل ساعتی ۲۵ سنت را از او مطالبه کنم. پدر بی‌پولم گفت که اگر دستمزد را اضافه نکرد، باید فوراً کارم را رها کنم.

پدر بی‌پولم گفت: «تو که در هر حال به این کار لعنتی احتیاج نداری.» ساعت هشت روز شنبه بود که من باز از در لِرزان خانه مایک وارد خانه‌شان شدم.

همین که داخل شدم، پدر مایک گفت: «بشین تا نوبت بشه.» سپس چرخید و پشت در دفتر کوچکش که کنار اتاق خواب بود، غیش زد.

نگاهی به اطراف اتاق انداختم، ولی مایک را ندیدم. در حالی که حس می‌کردم آدم بی‌دست و پایی هستم، با احتیاط کنار همان دو خانمی که چهار هفته پیش، آنها را دیده بودم، نشستم. آنها لبخند زدند و روی کاناپه جابه‌جا شدند تا من هم بتوانم بنشینم.

چهل و پنج دقیقه گذشت. داشت از کله‌ام دود بلند می‌شد. آن دوزن با او ملاقات کرده و تقریباً نیم ساعت پیش رفته بودند. مرد مسنی هم حدود بیست دقیقه نزد او بود و سپس رفت.

خانه خالی بود و در آن صبح آفتابی و زیبای هاوایی، من در اتاق تاریک و نمور و کهنه پدر مایک منتظر نشسته بودم تا با آدم خسیسی که از بچه‌ها کار می‌کشید، حرف بزنم. صدای خش‌خش پاهایش در هنگام راه رفتن و صحبت کردن با تلفن، شنیده می‌شد. انگار مرا فراموش کرده بود. هر لحظه آماده بودم که بروم، اما به دلایلی که برایم روشن نبودند، ماندم.

بالاخره پانزده دقیقه بعد، یعنی درست سر ساعت ۹، پدرم پولدارم از اتاقش بیرون آمد و بی‌آنکه حرفی بزند، به من اشاره کرد که وارد دفتر تاریک و خفه‌اش بشوم.

پدر پولدار روی صندلیش جابجا شد و گفت: «می دونم که می خواهی دستمزدت رو زیاد کنم، و گر نه کارت رو ول می کنی.»

داشت گریه ام می گرفت، برای همین بدون آنکه فکر کنم، گفتم: «شما سر حرف خودتون وانستادین. شما گفتین اگه براتون کار کنم، به من یاد می دین که چه جوری پولدار بشم. خب! من واسه تون کار کردم. خیلی هم کار کردم. حتی از مسابقه بیس بال هم گذشتم، ولی هیچی به من یاد ندادین. شما همون آدم متقلبی هستین که بقیه می گن. شما حریص هستین. همه پولهارو واسه خودتون می خواین و از کسانی که براتون کار می کنن، حمایت نمی کنین. منو ساعت ها اینجا معطل کردین و کوچکتین احترامی به من نگذاشتین. من یک پسر بچه که بیشتر نیستم و حق دارم که باهام رفتار بهتری بشه!»

وای که چقدر حرف زدن یک بچه نه ساله با یک مرد بزرگ، وحشتناک است! پدر پولدار به پستی صندلی گردانش تکیه داد و دستش را زیر چانه اش گذاشت و طوری به من نگاه کرد که انگار می خواست ببیند در درون من چه می گذرد. بعد گفت: «بد نیست. هنوز یک ماه نگذشته و مثل اغلب کارکنان من حرف می زنی.»

نمی دانستم منظورش چیست. با لحنی گلایه آمیز گفتم: «چی؟ من فکر می کردم شما تا آخر این معامله وامیستین و به من آموزش می دین. ولی شما به جای این کار، منو شکنجه دادین. خیلی بی رحمی بود.»

پدر پولدار با لحن آرامی گفت: «من دارم بهت آموزش می دم.» با عصبانیت گفتم: «کدوم آموزش؟ هیچی! از وقتی قبول کردم واسه هیچ و پوچ کار کنم، حتی یک کلمه هم با من حرف نزدین. ده سنت برای هر ساعت کار! واقعاً که! باید دولت رو از کار شما مطلع کنم. ما توی این مملکت واسه کار کردن بچه ها قانون داریم. خودتون خوب می دونین که پدر من واسه دولت کار می کنه.»

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۴۷

پدر پولدار گفت: «وای! حالا دیگه مثل اغلب آدمهایی حرف می‌زنی که قبلاً واسه من کار می‌کردن. آدمهایی که یا خودشون رفتند یا من بیرونشون کردم.»

به عنوان یک پسر بچه، احساس کردم آدم شجاعی هستم و پرسیدم: «خب! دیگه چه حرفی دارین؟ شما منو گول زدین. من واسه تون کار کردم، ولی شما به قولتون عمل نکردین. هیچی یادم ندادین.»

پدر پولدارم با خونسردی پرسید: «از کجا می‌دونی هیچی یادت نداده‌ام؟»
«خب واسه این که هیچ وقت با من حرف نزدین. سه هفته اینجا کار کردم و شما هیچی یادم ندادین.»

«یاد دادن یعنی حرف زدن یا سخنرانی کردن؟»

جواب دادم: «خب معلومه!»

لبخندی زد و گفت: «این جور چیز یاد دادن، مال مدرسه است، اما زندگی، این جوری به آدم چیز یاد نمی‌ده و تو باید بدونی که زندگی، بهترین معلم آدمهاست. زندگی غالباً با آدم حرف نمی‌زنه، بلکه با یه تلنگر آزاردهنده، تورو توی مسیر خاصی میندازه. تلنگر و فشار زندگی یعنی حرف زدن او. زندگی با این تلنگرها و فشارها می‌گه، «پاشو، می‌خوام بهت چیز یاد بدم.» توی دلم از خودم پرسیدم، «این مرد چی داره می‌گه؟ موقعی که زندگی به من فشار میاره، یعنی داره با من حرف می‌زنه؟ حالا دیگه مطمئنم که باید کارمو ول کنم. تا حالا هم با کسی حرف زده‌ام که باید زندونیش کنن.»

او گفت: «اگه درسهایی رو که زندگی بهت می‌ده خوب یاد بگیری، درست عمل می‌کنی، و گر نه زندگی، دائماً بهت فشار میاره و هُلِت می‌ده. شیوه کار آدم‌ها دو جوره. بعضی‌ها منتظر می‌مونن تا زندگی هُلشون بده. بعضی‌ها هم عصبانی می‌شن و مقاومت می‌کنن. اونا خیال می‌کنن مقابل رئیس کار یا همسرشون و استاده‌ان و متوجه نیستن که این زندگیه که داره

به اونا تلنگر می زنه و می گه برو جلو».

از حرفهایش سر در نمی آوردم!

«زندگی، همه ماهارو به زور هل می ده. توی این وسط یه عده ای خسته می شن. عده ای هم می جنگند. خیلی کم هستند آدمهایی که از تلنگرهای زندگی، چیز یاد می گیرن و پیش می رن. اونها این اجبار زندگی رو با روی گشاده می پذیرن و این تلنگرها به یادشون میاره که هنوز باید خیلی چیزها یاد بگیرن. اینها یاد می گیرن و پیش می رن، اما اغلب مردم، دست از مبارزه برمی دارن و می رن. یه عده کمی هم مثل تو باهاش مبارزه می کنن».

پدر پولدارم استاد و پنجره کهنه اتاق رو که غرغز می کرد و باید تعمیر می شد، بست و گفت: «اگه این درس رو خوب یاد بگیری، در آینده تبدیل به مرد جوان عاقل و پولداری می شی، وگرنه همه عمرت درگیر یک شغل می شی که یا مجبوری از حقوق کم اون شغل بنالی یا بگی که کارفرمات این بدبختی هارو به سرت آورده. بعد هم دائماً منتظر اون تغییر ناگهانی یا معجزه ای باشی که قراره مشکلات مالی تو رو حل کنه».

پدر پولدارم با دقت نگاهم کرد تا ببیند دارم به حرفهایش گوش می دهم یا نه. نگاهش به نگاهم افتاد. به هم خیره شدیم و جریان ارتباطی قدرتمندی میان ما شکل گرفت. بالاخره من تسلیم شدم. می دانستم درست می گوید. من او را سرزنش و از او خواهش کرده بودم به آموزش بدهد و در واقع داشتم با او می جنگیدم».

او گفت: «اگه تو جزو اون آدم های قانعی که به جرئت و نه صبر و تحملاً حزی رو دارن و هر وقت زندگی بهشون تلنگر می زنه، تسلیم می شن، همه عمر دنبال کار حاضر و آماده و زندگی امنی می گردی و منتظر اتفاقاتی می مونی که هیچ وقت پیش نیان، بعد هم تبدیل به یک پیرمرد کسل کننده می شی، البته دوستان زیادی پیدا می کنی که واقعاً

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۴۹

دوستت دارن، چون تو آدم زحمتکش و خوبی هستی و همه عمرت رو برای کسب امنیت و راحتی فکر و کارهای درست تلاش کردی، ولی در واقع، این زندگیه که تورو هر جا دلش خواسته برده و به اطاعت و ادارت کرده. کمی که دقت کنی، می‌بینی که از خطر کردن، ترسیدی و هر چند وقت می‌خواسته برنده بشی، اما ترسیت بیشتر از هیجان برنده شدن بوده. بعد که عمیقاً به خودت فکر می‌کنی، متوجه می‌شی که هیچ وقت به فکر برنده شدن نبودی، بلکه امنیت کاری برات مهم بوده.»

باز به هم نگاه کردیم. من واقعاً قدم به قدم عقب‌نشینی می‌کردم. پرسیدم: «پس می‌خواستین من به ستوه بیام. درسته؟»

پدر پولدار خندید و گفت: «خیلی‌ها این جور می‌فکر می‌کنن، ولی من در واقع فقط می‌خواستم یه ذره مزه زندگی رو به تو بچشونم.»

هنوز هم عصبانی بودم، اما در عین حال کنجکاو و آماده یادگیری هم بودم و پرسیدم: «کدوم مزه؟»

«شما پسرها اولین آدمهایی هستین که از من خواستین راه پول درآوردن رو بهتون یاد بدم. من بیشتر از ۱۵۰ تا کارمند دارم و تا به حال حتی یک نفر هم از من نپرسیده درباره پول چه می‌دونم. اونا همیشه از من درخواست کار و حقوق خوب کرده‌ان، ولی هیچ وقت نخواسته‌ان بهشون یاد بدم که پول چیه، به خاطر همین یک عمر کار می‌کنن که پول دربیارن، بدون این که معنی پول رو بدونن.»

حالا دیگر کاملاً اشتیاق داشتم حرفهایش را بشنوم. او ادامه داد: «به همین خاطر موقعی که مایک به من گفت که تو می‌خوای یه چیزهایی درباره پول درآوردن بدونی، تصمیم گرفتم در این باره طرحی بریزم که به زندگی واقعی شباهت داشته باشه. می‌تونستم اون قدر درباره پول باهات حرف بزنم تا بزبونم مو دربیاره و تو حتی یک کلمه‌ام نشنوی، ولی به جای این کار، گذاشتم زندگی تورو کلافه کنه و به ستوه بیاره تا اون وقت، خوب

۵۰ ■ بابای پولدار، بابای بی پول

به حرفام گوش بدی. به خاطر همین همه‌اش ده سنت بهت مزد می‌دادم.»
گفتم: «خب اولین درسی که مابه‌ازای ده سنت برای هر ساعت کار گرفتم این بود که شما از کارکنانتون کار مفتی می‌کشین.»

پدر پولدار سرش را عقب برد و از ته دل خندید. بالاخره موقعی که خنده‌اش تمام شد، گفت: «بهتره نظرت رو عوض کنی. دست از سرزنش من بردار و خیال نکن مشکل تو، منم. اگه این جور باشه، اون وقت تصمیم می‌گیری منو عوض کنی، ولی اگه بفهمی که مشکل تو خودتی، اون وقت خودت رو عوض می‌کنی، چیزهای تازه یاد می‌گیری و عاقل می‌شی. اغلب آدم‌ها این جور ان و می‌خوان همه مردم دنیا، غیر از خودشونو عوض کنن. بذار بهت بگم بهتره خودتو عوض کنی، چون بقیه عوض نمی‌شن مگر این که خودشون بخوان.»

«منظورتونو نمی‌فهمم.»

پدر پولدارم لبخند زد و گفت: «به خاطر مشکلاتت، منو سرزنش نکن.»

«ولی شما فقط ده سنت مزد به من دادین.»

«و تو چه درسی گرفتی؟»

«فهمیدم که شما خسیس هستین.»

«و فکر کردی مشکل تو، منم!»

«واقعاً هم همین طوره.»

«خیلی خب! این عقیده‌رو واسه خودت نگه‌دار و هیچی هم یاد نگیر.»

اگه فکر می‌کنی مشکل تو، منم، خیال داری در این مورد چه بکنی؟»

«خب! اگر حقوقمو زیاد نکنین و چیزی هم به من یاد ندین و برام

احترام قائل نشین، کارمو ول می‌کنم.»

«عالیه! این درست همون کاریه که اغلب مردم می‌کنن. اونا کارشونو

ول می‌کنن، به امید درآمد بیشتر و موقعیت بهتر، می‌رن سراغ یک کار

جدید و گمان می‌کنن که شغل جدید و درآمد بالاتر، مشکل اونا رو حل

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۵۱

می‌کنه، ولی اغلب این طور نیست.»

پرسیدم: «پس به نظر شما مشکلشون چه جوری حل می‌شه؟ این که مابه‌ازای هر ساعت کار، ده سنت بگیرن و لبخند بزنن؟»

«این کاریه که اونا می‌کنن. اونا حقوقی رو می‌گیرن که می‌دونن باهاش نمی‌تونن زندگیشونو بگذرونن، اما این تمام کاریه که انجام می‌دن و دائماً منتظرن که حقوقشون اضافه بشه، در حالی که می‌دونن این افزایش حقوق هم دردی ازشون دوا نمی‌کنه. اکثر آدمها، این وضع رو قبول می‌کن. بعضی‌ها هم سراغ شغل دوم می‌رن و بیشتر از قبل تلاش می‌کنن، اما نهایتاً به گرفتن حقوق رضایت می‌دن.»

نشسته و به زمین زل زده بودم و احساس می‌کردم کم‌کم دارم درسی را که پدر پولدارم می‌خواهد به من بدهد، یاد می‌گیرم. حس می‌کردم این طعم زندگی است. سرم را بلند کردم و پرسیدم: «پس چی این مشکل رو حل می‌کنه؟»

او با انگشتش آرام به کله من زد و گفت: «این آشغالی که بین دو تا گوش تو قرار گرفته.»

در این لحظه بود که پدر پولدار، آن نقطه نظر اصلی‌ای را به من گفت که باعث می‌شد او با همه کارکنانش و همین طور با پدر بی پول من فرق داشته باشه، نقطه نظری که بالاخره او را به یکی از پولدارترین آدم‌های هاوایی تبدیل کرد، در حالی که پدر تحصیلکرده بی پول من، یک عمر در مشکلات مالی دست و پا زد. این نقطه نظر عالی و منحصر بفرد، همه زندگی مرا زیر و رو کرد.

پدر پولدار بارها این نقطه نظر را برای من تکرار کرد و من اسم آن را «درس شماره یک» گذاشتم.

«آدم‌های فقیر و طبقه متوسط جامعه برای پول کار می‌کنند.»
«آدم‌های ثروتمند کاری می‌کنند که پول برای آنها کار کند.»

در آن صبح درخشان روز شنبه، نکته‌ای را از پدر پولدارم یاد گرفتم که کاملاً نقطه مقابل دیدگاه پدر بی پولم بود. در سن نه سالگی فهمیدم که هر دو پدرم دلشان می‌خواست من چیز یاد بگیرم. هر دو مرا تشویق کرده بودند درس بخوانم، ولی نه رشته‌های یکسانی را.

پدر بی پول بسیار تحصیلکرده‌ام توصیه می‌کرد راه او را ادامه بدهم، «پسر! ازت می‌خوام خوب درس بخونی و نمره‌های عالی بگیری. این جوری می‌تونی یه شغل عالی توی یک شرکت بزرگ واسه خودت دست و پا کنی و مطمئن باشی که از منافع زیادی برخوردار می‌شی.» پدر پولدارم دلش می‌خواست یاد بگیرم که پول چگونه کار می‌کند تا بتوانم آن را به خدمت بگیرم. درس شماره یک او را زندگی و راهنمایی‌های او به من یاد می‌دادند نه کلاس درس.

پدر پولدارم، درس اول را این گونه ادامه داد: «خوشحالم که از کار کردن ما به ازای ساعتی ده سنت کفری شدی. اگه عصبانی نمی‌شدی و با رضایت به کارت ادامه می‌دادی، می‌گفتم که نمی‌تونم بهت درس بدم. می‌بینی؟ یک آموزش درست به انرژی و صبر و اشتیاق فراوان نیاز داره. خشم هم جزء بزرگ این فرموله چون صبر در واقع ترکیبی از خشم و عشقه. موقعی که موضوع پول پیش میاد، اغلب آدمها دلشون می‌خواد در کمال آرامش و امنیت فکری، پول در بیارن. اون وقت معلوم می‌شه که به جای صبر، ترس داره اونارو پیش می‌بره.»

پرسیدم: «برای همین که شغل‌های کم‌درآمد رو قبول می‌کنن؟»
پدر پولدار گفت: «بله! بعضی می‌گن من مفتی از آدمها کار می‌کنم، چون حقوقی که بهشون می‌دم کمتر از حقوقی‌یه که صاحبان مزارع نیشکر یا دولت به کارکنانشون می‌دن. من می‌گم من نیستم که از اونها کار مفتی می‌کنم، اونها خودشون این جوری هستن. این اونا هستن که می‌ترسن نه من.»
«اما شما فکر نمی‌کنین که باید دستمزد بیشتری بدین؟»

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۵۳

«من نمی‌تونم این کار رو بکنم. از این گذشته، پول بیشتر، دردی از اینها دوا نمی‌کنه. پدر خودت رو ببین. اون این همه پول درمیاره، اما نمی‌دونه قرض‌ها شو چه جوری بده. برای اغلب آدم‌ها، پول بیشتر یعنی قرض بیشتر.»

خندیدم و گفتم: «برای همین ساعتی ده سنت به من می‌دادین؟ این هم یه قسمت از درسه؟»

خندید و گفت: «البته! تو می‌بینی که پدرت به دانشگاه رفته و تحصیلات عالی داره تا بتونه از نظر مالی شغل بالایی داشته باشه و همین طور هم هست، اما هنوز مشکل مالی داره، چون هیچ وقت توی مدرسه، توی این زمینه بهش آموزش نداده‌ان. از همه بدتر این که این جور آدم‌ها برای پول کار می‌کنن.»

«شما نمی‌کنین؟»

«نه! واقعاً نه! اگه می‌خوای یاد بگیری که واسه پول کار کنی، بهتره بری مدرسه. اونجا بهترین جا واسه یاد گرفتن این موضوعه. اما اگه دلت می‌خواد پول واسه تو کار کنه، بهت آموزش می‌دم، البته به شرط این که واقعاً بخوای یاد بگیری.»

«مگه همه همین رو نمی‌خوان؟»

«نه، چون کار کردن واسه پول آسونتره، مخصوصاً اگه توی قضایای مالی، بخوای همه چیز رو بر مبنای ترس بذاری.»

اخم کردم و گفتم: «من که نمی‌فهمم.»

«فعلاً لازم نیست نگران این چیزها باشی، فقط بدون که ترس باعث می‌شه اغلب آدم‌ها سر همون کارهای سابقشون بمونن... ترس از نپرداختن قرض‌ها... ترس از اخراج شدن... ترس از پول نداشتن... ترس از نو شروع کردن... این یعنی کار کردن برای پول. اکثر آدم‌ها بعد از مدتی برده پول می‌شن و بعد از دست کار فرماهاشون عصبانی می‌شن و بهشون

ایراد می گیرن.»

یعنی این که یاد بگیریم پول برای ما کار کنه، یه درس کاملاً متفاوت از بقیه درس هاست؟»
«کاملاً!»

در آن صبح روز شنبه هاوایی فکر کردم که دوستانم مسابقات دوره‌ای جام کوچک بیس بال باشگاه‌ها را شروع کرده‌اند، اما من، به هزار دلیل خدا را شکر می‌کردم که تصمیم گرفته‌ام به‌ازای ساعتی ده سنت، برای پدر مایک کار کنم. حس می‌کردم دارم چیزهایی را یاد می‌گیرم که امکان ندارد بچه‌ها در مدرسه یاد بگیرند.

پدر پولدارم گفت: «برای درس آماده‌ای؟»

لبخند زدم و گفتم: «کاملاً.»

پدر پولدارم گفت: «من سرفول خودم موندم. از حالا به بعد هم آموزش تورو از راه دور انجام می‌دم. توتوی نه سالگی تونستی بفهمی کار کردن برای پول چه مزه‌ای داره. حالا همین سه چهار هفته‌رو ضربدر پنجاه سال کن تا ببینی اغلب مردم، بخش اعظم عمرشونو چه جوری می‌گذرونن.»
«نمی‌فهمم.»

«موقعی که اون دفعه منتظرم بودی تا استخدامت کنم و این دفعه که پول بیشتری می‌خواستی، چه حسی داشتی؟»
جواب دادم: «یک حس خیلی بد.»

اگر قبول می‌کردی برای پول کار کنی، همون کاری‌رو می‌کردی که اغلب آدم‌های اطرافت می‌کنن. موقعی که خانم مارتین سه تا سکه ده سنتی برای سه ساعت کار، کف دستت میداشت چه حسی داشتی؟»
«حس می‌کردم کمه. انگار هیچی نبود. پاک ناامید می‌شدم.»

«و این همون حسی‌یه که اغلب کارمندا موقع دریافت حقوقشون، اون هم بعد از کسر حق بیمه و مالیات دارن. باز تو دست کم همه پولت‌رو می‌گرفتی.»

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۵۵

با تعجب پرسیدم: «یعنی کارکنان دولت، همه حقوقشونو نمی‌گیرن.»
پدرم گفت: «معلومه که نمی‌گیرن. دولت اولین کسی‌یه که توی حقوق
اونا شریک می‌شه.»
«چه جوری؟»

پدر پولدارم جواب داد: «با مالیات. تو وقتی پول درمیاری، باید مالیات
بدی. موقعی هم که خرج می‌کنی، باید مالیات بدی. موقع پس انداز هم
باید مالیات بدی. حتی مردن هم مالیات داره.»

«چرا مردم به دولت اجازه می‌دن باهاشون چنین کاری رو بکنه؟»
پدر پولدار لبخند زد و گفت: «پولدارها اجازه نمی‌دن. آدم‌های بی پول
و کم‌درآمد اجازه می‌دن. باهات شرط می‌بندم که بیشتر از پدرت پول
دریارم، اما اون مالیات بیشتری می‌ده.»

برای یک پسر بچه نه‌ساله، این موضوع قابل درک نبود. برای همین
پرسیدم: «چرا این جوریه؟»

پدر پولدار ساکت بود. حس کردم دوست دارد به جای تند و تند سؤال
کردن، ساکت بنشینم و گوش بدهم.

بالاخره سکوت کردم. حرف‌های او اذیتم کرده بود. می‌دانستم که پدر
واقعیم همیشه از دادن این همه مالیات، دلخور است، اما یک عمر مالیات
داده و هیچ کاری نکرده بود. آیا زندگی، او را به این مسیر هدایت می‌کرد؟
پدر پولدار آرام در صندلیش جا به جا شد و پرسید: «برای درس آماده‌ای؟»

سرم را به نشانه تأیید تکان دادم. او گفت: «همون طور که قبلاً هم
گفتم، چیزهای زیادی هست که تو باید یاد بگیری. این که آدم یاد بگیره
چه جوری پول رو به خدمت خودش بگیره، آموزش یک عمره. آدم‌ها
همین که چهار سال می‌رن دانشگاه، فکر می‌کنن آموزششون تموم شده.
من از قبل می‌دونستم که آموزش درباره پول، یک عمر طول می‌کشه،
چون هر چی بیشتر یاد گرفتم، بیشتر متوجه شدم که چقدر کم می‌دونم و

چقدر لازمه که بیشتر بدونم. اغلب آدم‌ها این آموزش رو نمی بینن. اونها سرکار می رن، حقوق می گیرن و سعی می کنن دخل و خرجشون با هم بخونه. همه عمر، کارشون همینه و دائماً هم از خودشون می پرسن که پس چرا دخل و خرجشون با هم نمی خونه؟ اون وقت تصور می کنن که با درآمد بیشتر، مشککشون حل می شه. کم هستند آدم‌هایی که متوجه می شن مشککشون، نداشتن آموزش‌های مالی‌یه.»

من با گیجی پرسیدم: «پس علت این که پدرم مجبوره مالیات بده اینه که پول رو نمی شناسه؟»

«مالیات فقط بخش کوچکی از آموزش «چه کنیم پول برای ما کار کنه» هست. می خوام بدونم تو هنوز انگیزه کافی داری که دوباره پول آموزش ببینی یا نه؟ خیلی‌ها این انگیزه رو ندارن. اونها دلشون می خواد برن مدرسه، تخصص یا حرفه‌ای رو یاد بگیرن، سرکارشون بخندن و تفریح کنن و پول زیادی دریارن. اما یک روز صبح از خواب پا می شن و می بینن دیگه نمی تونن از کارشون دست بکشن. این هزینه‌ایه که آدم‌ها برای این که بلد نیستن پول رو در اختیار خودشون بگیرن، می پردازن. با این حرف‌ها باز هم می خوای این کار رو یاد بگیری؟»

سرم را تکان دادم. پدر پولدارم گفت: «خوبه. حالا برگرد سرکارت، منتهی این دفعه از اون ده سنت هم خبری نیست.»

با حیرت پرسیدم: «چی؟»

«همین که شنیدی. تو هر شنبه سه ساعت برای من کار می کنی و پولی هم نمی گیری. مگه نگفتی می خوای یاد بگیری که واسه پول کار نکنی؟ خوب من هم به تو پولی نمی دم.»

باورم نمی شد که درست شنیده باشم. او گفت: «این کار رو قبلاً با مایکل کرده‌ام. اون مدتی داره مفتی قفسه‌ها و قوطی‌ها رو گردگیری می کنه. تو هم بهتره عجله کنی و بری سرکارت.»

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۵۷

فریاد زد و گفتم: «انصاف هم چیز خوبیه. شما باید مابه‌ازای کارمون یه چیزی به ما بدین.»

«مگه نگفتی می‌خوای چیز یاد بگیری؟ اگه یاد نگیری می‌شی مثل اون دوتا خانم و اون آقای دفتر من که واسه پول کار می‌کنن و امیدوارن که من اخراج یا تنبیه‌شون نکنم. یا مثل پدر تو که یک عالمه پول درمیاره و تا خرخره زیر بار قرضه و دائماً دعا می‌کنه درآمدش بیشتر بشه تا بتونه مشکلش رو حل کنه. اگه تو هم دلت این رو می‌خواد، برمی‌گردیم به شیوه سابق و من ده سنت بهت می‌دم. این جوری مثل همه مردم، برای شغلی که درآینده خواهی داشت، تربیت می‌شی. گیریم که از دستمزد کم یک شغل شکایت می‌کنی و می‌ری دنبال یه شغل دیگه.»

پرسیدم: «پس باید چه کار کنم؟»

دوباره با انگشت به سرم زد و گفت:

«اینو کار بنداز. اگه خوب به کارش بندازی، از من به خاطر موقعیتی که در اختیارت قرار دادم، ممنون می‌شی و بعدش هم آدم پولداری می‌شی.»
باز هم نمی‌توانستم شرایط ظالمانه‌ای را که برایم پیش آمده بود، باور کنم. نزد او رفته بودم تا درخواست اضافه دستمزد کنم و او به من می‌گفت که باید همان کار را مفتی انجام بدهم. پدر پولدار دوباره ضربه آرامی به سرم زد و گفت: «اینو کار بنداز. حالا هم از اینجا برو بیرون و به کارت برس.»

درس # ۱ پولدارها برای پول کار نمی‌کنند

به پدر بی‌پولم نگفتم که مفت کار می‌کنم. او از این موضوع سردر نمی‌آورد و من نمی‌خواستم چیزی را که خودم هم نفهمیده بودم، برای او توضیح بدهم.

در ظرف سه هفته بعد من و مایک، روزهای شنبه، هفته‌ای سه ساعت، مفت کار می‌کردیم. کار اذیتم نمی‌کرد و تقریباً برایم عادی شده

بود. فقط ناراحت بودم که مسابقه بیس بال را از دست می دهم و کتاب مصور هم نمی توانم بخرم.

هفته سوم بود که صدای وانت پدر پولدار را شنیدیم که وارد پارکینگ فروشگاه شد. موقعی که به فروشگاه آمد، احوالپرسی گرمی با خانم مارتین کرد. بعد که از اوضاع فروشگاه مطلع شد، به طرف یخچال رفت و دو تا بستنی حسابی برداشت و پولش را داد و به من و مایک اشاره کرد، دنبالش برویم: «پسرها! بریم بیرون یه قدمی بزیم.»

از عرض خیابان و از بین ماشین ها و محوطه چمنی که عده ای در آن سافت بال بازی می کردند، گذشتیم و روی نیمکتی نشستیم. او بستنی ها را به دستان داد و پرسید: «خب پسرها! اوضاع چطوره؟» مایک گفت: «خوبه.»

من هم سرم را تکان دادم. پرسید: «چیزی هم یاد گرفتین؟» من و مایک نگاهی به هم کردیم، شانه هایمان را بالا انداختیم و همراه با هم سرمان را تکان دادیم.

اجتناب از یکی از بزرگترین دام های زندگی

«خب پسر! بهتر بود یک کمی مُختونو به کار مینداختین. شما الآن دارین یکی از بزرگترین درس های زندگیتونو یاد می گیرین. اگه این درس رو خوب یاد بگیرین، در آینده، زندگی مطمئن خواهید داشت، وگرنه مثل خانم مارتین یا اغلب آدم هایی که دارن توی این پارک، سافت بال بازی می کنن، کارتون بی نتیجه است. اونا به خاطر کمی پول، سخت کار می کنن. ظاهر فریبنده امنیت شغلی، اونا رو گول می زنه. یک سال کار می کنن که سه هفته تعطیلات داشته باشن و چهل و پنج سال کار می کنن که حقوق بازنشستگی داشته باشن. اگه شماها هم از این چیزها خوشتون میاد، حاضرم حقوقتونو تا ۲۵ سنت در ساعت هم زیاد کنم.»

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۵۹

منم به دفاع از آنها پرداختم و گفتم: «اینا آدم‌های خوبی هستن که سخت تلاش می‌کنن. واسه چی مسخره شون می‌کنین؟»

پدر پولدار لبخندی زد و گفت: «خانم مارتین مثل مادر من می‌مونه و من ابداً به خودم اجازه نمی‌دم اونو مسخره کنم. اگه لحنم خشن و بی‌رحمانه است، به خاطر اینکه که می‌خوام این موضوع رو حالی شما دو نفر بکنم. می‌خوام افق دید شما گسترده بشه و چیزهایی رو ببینین که اغلب مردم نمی‌بینن. اونا متوجه نیستن توی چه دامی افتاده‌ان.» حوصله من و مایک سررفته بود. لحنش خشن بود، اما هر دوی ما متوجه شده بودیم که می‌خواهد موضوع بسیار مهمی را به ما بفهماند.

پدر پولدار گفت: «۲۵ سنت در ساعت و سوسه‌تون نمی‌کنه؟ ضربان قلبتون بالا نرفت؟»

من سرم را به علامت نفی تکان دادم، ولی راست نمی‌گفتم. ۲۵ سنت پول بسیار خوبی بود. حالا دیگر واقعاً قلبم داشت می‌ایستاد. مغزم می‌گفت، «قبول کن» با این همه ساکت ماندم. او ادامه داد و گفت: «خب! دو دلار در ساعت چی؟»

قلب و مغز کوچک نه ساله من حالا دیگر داشت منفجر می‌شد. سال ۱۹۵۶ بود و دو دلار در ساعت یعنی پولدارترین بچه عصر خودم. حتی در خیالم هم نمی‌توانستم آن همه پول را تجسم کنم. می‌خواستم بگویم، «بله». واقعاً معامله شیرینی بود. با این پول می‌توانستم یک جفت دستکش جدید بیس‌بال، یک دوچرخه نو و نگاه تحسین‌آمیز دوستانم را موقعی که از جیم پول درمی‌آوردم، به دست بیاورم. از همه مهمتر این که دیگر جیمی و دوستانش نمی‌توانستند به من تهمت فقیر بودن بزنند، اما نمی‌دانم چرا دهانم باز نشد تا حرف بزنم.

شاید مغزم داغ کرده بود و نمی‌کشید، اما راستش بدجوری دلم آن دو دلار را می‌خواست.

بستنی ام آب شد و روی دستم ریخت. قیف بستنی خالی شده و ما چسبناک و انیل و شکلات باعث خوشحالی مورچه‌های روی زمین شد بود. پدر پولدار به دو پسر بچه‌ای که مات و متحیر، با کله‌های پوک به زل زده بودند، نگاه کرد. او داشت امتحانمان می‌کرد و می‌دانست که بخشی از دل ما، بشدت دنبال قبول پیشنهاد اوست. او خیلی خوش می‌دانست که انسان در وجودش بخش ضعیف و حریصی دارد که می‌شود راحت، آن را خرید. همین طور هم می‌دانست که در وجود انسان، بخش قوی و نیرومندی وجود دارد که لبریز از اراده است و هیچ وجه نمی‌شود آن را خرید. حالا او می‌خواست بداند کدام بخش ز بیشتری دارد. او هزاران نفر را با همین کار امتحان کرده بود. «انگار بابا قیمت رو ببرم بالا... پنج دلار در ساعت چگونه؟»

یکمرتبه یخ زدم. این پیشنهاد، مسخره بود. در سال ۱۹۵۶، حتی بزرگترها هم ساعتی پنج دلار گیرشان نمی‌آمد. ناگهان حس کردم آرام شده‌ام و دیگر وسوسه نمی‌شوم. آرام به طرف مایک چرخیدم و دیدم هم دارد به من نگاه می‌کند. بخش حریص وجودم، ساکت و بخش غیرقابل فروش وجودم، بر اوضاع مسلط شده بود. یکمرتبه متوجه شدم در مورد پول به آرامش و تعیین عجیبی رسیده‌ام. حس می‌کردم مایک هم به همین نتیجه رسیده است.

پدر پولدار با لحنی آرام گفت: «بسیار عالی! اغلب مردم قیمتی دارند چون اجازه می‌دن که ترس و حرص توی کارهاشون دخالت کنن. اون می‌ترسن بی پول بمونن، به خاطر همین، زیاد کار می‌کنن. روزی که حقوق می‌گیرن، حرص باعث می‌شه فکر کنن که با این پول چه چیزهایی می‌شود خرید. اون وقت توی یه دایره بسته می‌افتن.»

پرسیدم: «کدوم دایره؟»

«صبح‌ها از خواب بیدار شدن، سر کار رفتن، هزینه‌ها رو پرداخت

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۶۱

کردن... صبح‌ها از خواب بیدار شدن، سرکار رفتن و هزینه‌ها رو پرداخت کردن و به این ترتیب، تا آخر عمرشون تحت تأثیر دو احساس حرص و ترس زندگی می‌کنن. وقتی که بهشون پول بیشتری رو پیشنهاد می‌کنی، مصرف و هزینه‌شونو می‌برن بالا و دوباره توی چرخه قبلی می‌افتن. این همون چیزیه که من بهش می‌گم بازی «من بدو آهو بدو!»

مایک پرسید: «مگه راه دیگه‌ای هم وجود داره؟»

«بله، ولی کم هستن آدم‌هایی که این راه رو پیدا می‌کنن.»

مایک پرسید: «اون راه چیه؟»

پدر پولدار جواب داد: «همون راهی که من امیدوارم شما پسرا موقع کار کردن با من یاد بگیرید. به خاطر همین هم انواع حقوق‌ها رو بهتون پیشنهاد کردم.»

مایک پرسید: «نکته دیگه‌ای هم هست؟ ما از اون جور آدم‌ها هستیم که از زیاد کار کردن خسته شدیم، مخصوصاً این که مفتی هم هست.»

بابای پولدار گفت: «خب! قدم اول گفتن حقیقته.»

من گفتم: «ما تا حالا دروغ نمی‌گفتیم.»

پدر پولدارم تکیه داد و گفت: «نگفتم دروغ گفتین، گفتم حقیقت رو بگین.»

پرسیدم: «کدوم حقیقت رو؟»

«حقیقت احساساتونو. لازم نیست به کسی بگین. فقط به خودتون بگین.»

پرسیدم: «می‌خوان بگین این آدم‌هایی که توی پارک هستن، یا اونایی

که برای شما کار می‌کنن و یا خانم مارتین، هیچ کدوم این کار رو نمی‌کنن؟»

پدرم گفت: «شک دارم. اونا دائماً از پول نداشتن می‌ترسن و به جای

مقابله با ترس، حالت انفعالی به خودشون می‌گیرن و به جای این که

مغزهاشونو کار بندازن، فقط عکس‌العمل احساسی نشون می‌دن.»

بعد ضربه ملایمی به کله‌های ما زد و گفت: «همین که چند دلار پول

میداد دستشون، ذوق می‌زنن و دوباره طمع بهشون غالب می‌شه و باز به

جای این که فکر کنن، واکنش احساسی نشون می دن.»

مایک گفت: «پس یعنی به جای عقل، احساسشون کار می کنه.»

«همین طوره. اونا به جای این که حقیقت رو به خودشون بگن، نسبت بهش واکنش نشون می دن و در نتیجه: شکست می خورن. اونا می ترسن و به همین دلیل سرکار می رن و دعا می کنن که پول، ترس اونا رو کم کنه، اما این طور نمی شه. اون ترس همیشگی برمی گرده و اونا دوباره می رن سرکار و باز دعا می کنن که پول، از ترسشون کم کنه، ولی باز هم نمی شه و نا توی چرخه کار، پول و امید از بین رفتن ترس، گیر می کنن. هر روز سح که از خواب پا می شن، ترس قدیمی میاد به سراغشون. این ترس باعث می شه که میلیون ها نفر توی دنیا، شب ها خوابشون نبره و شب هاشون پر از نگرانی و اضطراب باشه. اونا صبح ها که پا می شن و سرکار می رن، امیدوارن حقوق که می گیرن، ترسشون که مثل خوره افتاده به جونشون از بین بره، ولی در واقع، این پوله که برای اونا تعیین تکلیف می کنه نه اونا برای پول.»

پدر پولدارم ساکت شد تا من و مایک حرفهایش را درک کنیم، ولی راستش نه من و نه او، همه حرف های او را نفهمیدیم. من فقط می دانستم از این که بزرگترها صبح ها از خواب بیدار می شوند و با عجله سرکار می روند، تعجب می کردم و علتش را نمی فهمیدم. می دیدم که از این کار لذتی نمی برند و تفریح نمی کنند و سردر نمی آوردم چه چیزی وادارشان می کند این کار را بکنند.

پدر پولدار بعد از آنکه متوجه شد ما تا جایی که عقلمان قد می دهد، حرفهایش را نفهمیده ایم، گفت: «من از شما پسر ها می خوام که از این دام فرار کنین. این چیزیه که دلم می خواد یاد بگیرین، چون پولدار شدن، به تنهایی دردی رو دوا نمی کنه.»

با تعجب پرسیدم: «نمی کنه؟»

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۶۳

«نه! بذارین براتون حس دیگه‌ای رو که آرزو داشتن هست، براتون توضیح بدم. بعضی‌ها اسمشو میذارن حرص و طمع، اما من می‌گم آرزو داشتن. کاملاً طبیعی که آدم زنده، چیزهای بهتر، زیباتر و هیجان و تفریح بیشتری رو آرزو کنه. آدم‌ها برای این که به آرزوهایشون برسن، کار می‌کنن. اونا آرزو می‌کنن پول داشته باشن، چون فکر می‌کنن پول براشون شادی و موفقیت میاره، ولی شادی‌ای که با پول میاد، عمر زیادی نداره، و اونا خیلی زود ناچار می‌شن پول بیشتری داشته باشن تا تفریح و آسایش و امنیت بیشتری نصیبشون بشه، به همین دلیل بیشتر و بیشتر کار می‌کنن، اما پول نمی‌تونه ترس آدم رو از بین بیره.»

مایک پرسید: «یعنی پولدارها هم این جور فکر می‌کنن؟»

پدر جواب داد: «بله. خیلی از مردم به خاطر ترسه که پول جمع می‌کنن نه به خاطر حرص. اونا فکر می‌کنن پول می‌تونه ترس از بی‌پولی رو از بین بیره و از ترس فقیر شدن، دائماً پول پس‌انداز می‌کنن تا به زور به خودشون بقبولونن که دیگه نمی‌ترسن. بعد وقتی پول جمع می‌شه، حالا می‌ترسن که نکنه از دست بره. من دوستانی دارم که با میلیون‌ها دلار ثروت، باز هم به شدت کار می‌کنن. آدم‌هایی رو می‌شناسم که میلیونر هستن، ولی خیلی بیشتر از وقتی که فقیر بودن، می‌ترسن. حالا از این وحشت دارن که نکنه کل ثروتشون از دست بره و درست همون ترسی که باعث شد پولدار بشن، حالا باعث می‌شه که بترسن و اون بخش حریص و جودشون، بلندتر از گذشته، فریاد می‌زنه. اونها دوست ندارن خونه‌های بزرگ، ماشین‌های رنگارنگ و زندگی مرفهی رو که با پول تهیه کرده‌ان، از دست بدن و دائماً نگرانن که اگه پولشون رو از دست بدن، اطرافیان و دوستان درباره‌شون چه فکری می‌کنن. اغلب اونا با این که حسابی پول دارن، مأیوس و درگیر انواع بیماری‌های عصبی و روانی هستن.»

گفتم: «پس معلوم می‌شه آدم بی‌پول، خوشحال‌تره.»

«نه، من این طور فکر نمی‌کنم. فرار از پول درست به اندازه چسبیدن به پول، آدم‌رو روان‌پریش می‌کند.»

در این موقع یک فقیر بی‌خانمان از جلوی ما گذشت و در سطل آشغال مشغول گشتن شد. ما سه نفر با دقت به کارهایش نگاه کردیم، در حالی که چند دقیقه پیش ممکن بود اصلاً او را نبینیم.

پدر پولدارم یک دلار از کیفش درآورد و به طرف او گرفت. مرد در حالی که از خوشحالی روی پا بند نبود، پول را گرفت، تشکر کرد و رفت. پدر پولدار گفت: «اون با اغلب کارکنان من هیچ فرقی نداره. من خیلی هارو دیده‌ام که می‌گن، «اصلاً از پول خوشم نمیاد.» با این همه هشت ساعت در روز کار می‌کنن. این یعنی دروغ. اگه از پول خوششون نمیاد، چرا کار می‌کنن؟ این طرز فکر، بسیار بیمارگونه‌تر از طرز فکر آدمی‌یه که صبح تا شب مشغول شمارش دارائی‌ها و ذخیره پولها شه.»

در حالی که به حرفهای او گوش می‌دادم، یادم آمد که بارها از پدر خودم این جمله را شنیده بودم که، «از پول خوشم نمیاد» و خودش را پشت جمله، «کار می‌کنم، چون از کار کردن خوشم میاد» پنهان می‌کرد. گفتم: «پس تکلیف ما چیه؟ اون قدر بدون دستمزد کار کنیم تا همه آثار حرص از توی وجودمون بره؟»

«نه، این کار یعنی اتلاف وقت. ما انسانها با احساساتمونه که انسانیم. احساس به آدم انرژی حرکت می‌ده. آدم باید با احساساتش صادق باشه و فکر و احساس خودش رو براساس آرمانهای خودش به کار بگیره، نه علیه اونها.»

مایک گفت، «ای داد بیداد!»

پدر پولدار گفت: «از این حرفی که زدم نگران نشو. بزرگتر که شدی متوجه می‌شی چی می‌گم. الآن فقط تماشا کن و براساس احساسات واکنش نشون نده. اغلب آدم‌ها متوجه نیستن که احساساتشون داره به

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۶۵

جای خودشون فکر می‌کنه. احساسات، احساساته و شماها باید یاد بگیرین تفکرو از احساس جدا کنین.»

پرسیدم: «می‌شه یه مثال برامون بزنین؟»

پدر پولدار جواب داد: «وقتی کسی می‌گه به کار احتیاج دارم، در واقع احساسش به جای تفکرش کار می‌کنه. این فکر به خاطر ترس از بی‌پولی توی ذهن اون ایجاد شده.»

گفتم: «ولی راستش مردم برای پرداخت هزینه‌هاشون به پول نیاز دارن.»
پدر پولدار گفت: «معلومه که نیاز دارن، ولی حرف من اینه که برای اغلب مردم، این ترسه که جای تفکرو می‌گیره.»
مایک گفت: «من که نمی‌فهمم.»

«مثلاً وقتی کسی از بی‌پولی می‌ترسه، به جای این که بره دنبال کاری با درآمد کم بگرده، بهتره از خودش پرسه که آیا راه غلبه بر ترس، در درازمدت اینه که شغلی داشته باشم؟ به نظر من جواب منفی‌یه، مخصوصاً اگر قرار باشه اون شغل رو برای همه عمر نگه‌داری. پیدا کردن یک شغل در واقع جواب موقت برای یک مشکل دائمی‌یه.»

من که گیج شده بودم گفتم: «ولی پدرم همیشه می‌گه برو مدرسه و خوب درس بخون و نمره خوب بگیر تا بتونی یه شغل خوب پیدا کنی.»
پدر پولدار گفت: «بله! کاملاً درسته. اغلب آدم‌ها همین توصیه‌رو می‌کنن، چون این فکر برای اغلبشون بهترین راه‌حله. اما آدم‌هایی که این توصیه‌رو می‌کنن، انگیزه‌شون غالباً ترسه.»

«می‌خواین بگین پدر من هم از روی ترس همچین توصیه‌ای می‌کنه؟»
«بله! اون می‌ترسه که تو نتونی خوب پول در بیاری و همرنگ جماعت بشی. اشتباه نکن. اون واقعاً تورو دوست داره و دلش می‌خواد خوب زندگی کنی و به نظر من ترسش هم موجه هست. شغل و تحصیل، هر دوشون مهم هستن، اما هیچ کدوم نمی‌تونن جلوی ترس رو بگیرن. خود

تو خوب می دونی همون ترسی که باعث می شه صبح ها از خواب پاشه و دنبال چند دلار پول بره، وادارش می کنه به مدرسه رفتن تو به این شکل متعصبانه نگاه کنه.»

پرسیدم: «پیشنهاد شما چیه؟»

من می خوام بهت یاد بدم که تو رئیس پول باشی نه این که ازش بترسی. این چیزیه که توی مدرسه به شماها یاد نمی دن. اگر درس هایی رو که بهت می دم یاد نگیری، برده پول می شی.»

بالاخره معنی حرفش را فهمیدم. او می خواست ما دید وسیع تری داشته باشیم و آنچه را که خانم مارتین یا دیگر کارکنان و یا حتی پدرم نتوانسته بودند ببینند، شاهد باشم. مثال هایی که او برایمان زد، در آن موقع به نظرم توهین آمیز آمدند، ولی هیچ وقت آنها را از یاد نبردم. آن روز توانستم تله ای را که اغلب آدم ها در آن می افتند، آشکارا ببینم.

پدر پولدارم گفت: «همه ما در نهایت مشتی کارمند هستیم، فقط رده های کاریمون با هم فرق می کنه. من می خوام به شما بچه ها دیدی رو بدم که از این تله فرار کنین. این تله، فقط با ترس و حرص ایجاد می شه. من از شما می خوام از کار و پول به نفع خودتون استفاده کنین نه علیه خودتان. ابداً نمی خوام به شما یاد بدم که پول جمع کنین، چون ترس و حرصتون رو از بین نمی بره. اگه نتونین به این دو حس غلبه کنین، همیشه برده می مونین، حتی اگه پولدار بشین.»

پرسیدم: «چطوری از این تله فرار کنیم؟»

«علت اصلی فقر و درهم ریختگی مالی، ترس و جهله. این ماجرا ربطی به دولت یا پولدارها نداره. این ترس رو خود فرد به دست خودش می سازه و به خاطر جهله که توی دام می افته. شما پسرها بهتره درس بخونین و به مدارج عالی دانشگاهی برسین و در عین حال با آموزش های من یاد بگیرین که تو این تله نیفتین.»

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۶۷

حالا بتدریج قطعات این پازل جور می‌شدند و من تصویر کاملی را به دست می‌آوردم. پدر تحصیل‌کرده من تحصیلاتی عالی داشت، ولی هیچ جا به او یاد نداده بودند با ترس خود از پول چه کند. حالا کاملاً معلوم بود که من می‌توانم چیزهای مهم متفاوتی را از دو پدرم یاد بگیرم.

مایک گفت: «تا حالا درباره ترس از بی‌پولی حرف زدیم. حالا بگین آرزوی پولدار شدن چه تأثیری روی فکر ما می‌ذاره؟»

پدر پولدارم گفت: «موقعی که با افزایش دستمزد، شماها رو وسوسه کردم چه حسی پیدا کردین؟ آیا خواسته‌هاتون بیشتر نشد؟»
ما سرهایمان را به نشانه تأیید تکان دادیم.

پدر پولدار افزود: «ولی شماها به احساساتون توجه نکردین و به جاش فکر کردین. مهمترین مسئله همینه. ما همیشه درگیر ترس و حرص هستیم. از حالا به بعد، مهمترین مسئله اینه که از این شیوه تفکر برای درازمدت استفاده کنین و اجازه ندین احساسات جلوی درست فکر کردن شماها رو بگیره، چون این شروع نادانیه. آدم‌ها به خاطر ترس و حرص، یک عمر دنبال اضافه حقوق و امنیت کاری هستن و هیچ وقت از خودشون نمی‌پرسن که با این جور فکر کردن به کجا می‌رسن، این درست مثل کار اون الاغیه که صاحبش با یک نخ و چوب، هویجی رو جلوی دماغ اون آویزون کرده بود و اون برای این که بتونه هویج رو بخوره، یک گاری سنگین رو دنبال خودش می‌کشید. صاحب الاغ احتمالاً می‌دونست کجا داره می‌ره، ولی الاغ دنبال توهم خودش می‌رفت و روز بعد هم یک هویج تازه در انتظارش بود.»

مایک گفت: «منظورتون اینه که وقتی من به فکر دستکش بیس‌بال و شکلات و اسباب بازی افتادم، کار اون الاغ رو کردم؟»

پدر پولدار لبخند زد و گفت: «بله و هر چی بزرگتر بشی، چیزهای بزرگ‌تر و گرون‌تری می‌خوای. ماشین جدید، قایق تفریحی و خونه بزرگ

برای این که دوستان تو تحت تأثیر قرار بدی. ترست باعث می شه دنبال درآمد بیشتری بری و درآمد بیشتر تو رو به طرف پرتگاه می بره. این همون تله است.»

مایک پرسید: «پس راه حل چیه؟»

«چیزی که ترس و حرص رو زیاد کنه، نادانیه، به خاطر همین، هر چی افراد پولدارتر می شن، ترسشون هم بیشتر می شه. پول، همون هویجه که جلوی دماغ الاغ می گیرن. اگه الاغ می تونست همه چی رو ببینه، دلشو به هویج خوش نمی کرد.»

سپس پدر پولدارم برای ما توضیح داد که زندگی در واقع نوعی تلاش بین نادانی و دانائی است و هر وقت که انسان از تلاش برای کسب دانش و اطلاعات دست بردارد، نادانی به سرعت جایگزین دانائی می شود. تلاش برای یادگیری، تصمیمی است که در هر لحظه زندگی باید بگیریم. ما باید ذهن خودمان را گسترش بدهیم و یا دریچه های آن را به روی دانایی ببندیم.

پدر پولدارم گفت: «بچه ها! مدرسه خیلی مهمه. شماها به مدرسه می رین تا تخصص، حرفه یا هنری رو یاد بگیرین و بتونین برای جامعه تون عضو مفیدی باشین. همه جوامع به معلم، دکتر، مکانیک، هنرمند، آشپز، تاجر، افسر پلیس، مأمور آتش نشانی، سرباز و غیره نیاز دارن. مدرسه به بچه ها آموزش می ده تا جامعه پیشرفت کنه، ولی متأسفانه برای خیلی از ماها مدرسه آخر راهه نه اولش.»

همه ساکت شدیم. من آن روز خیلی از حرف های او را نفهمیدم، ولی حرفهایش مثل حرف های همه معلم های بزرگ، سال های سال راهنمای من بود و تا امروز هم به یادم مانده است. او ادامه داد: «امروز باهاتون تند حرف زدم، چون می خواستم حرفه ام یادتون نره، می خواستم همیشه یاد خانم مارتین بیفتین. می خواستم همیشه به کاری که الاغ کرد، فکر کنین و

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۶۹

هیچ وقت یادتون نره، چون اگه آدم مواظب حرص و ترس نباشه، راحت توی تله زندگی می‌افته. این که آدم یک عمر با ترس از بی‌پولی زندگی کنه، خیلی تلخه. این که آدم دائماً کار کنه که پول دربیاره و خیال کنه که با پول می‌تونه چیزهایی رو بخره که اسباب خوشحالی می‌شه، باز هم خیلی تلخه. این که آدم نصف شب از خواب بیدار بشه و به فکر پرداخت قبض و بدهی‌هایش باشه، وحشتناکه. به این نمی‌گن زندگی. این که آدم براساس چک حقوقش زندگی کنه، حقارت آمیزه. این که آدم فکر کنه شغل ثابت می‌تونه برای آدم امنیت فکری بیاره، در واقع گول زدن خوده. اینها همه‌شون مطالب تلخی هستن و من عملاً این جوری صحبت کردم تا بدوین که چه دام و وحشتناکیه و توش نیفتین. من دیده‌ام که پول چه جوری زندگی آدم‌هارو هدایت کرده. شما نذارین این بلا سرتون بیاد. این شمائین که باید پول رو هدایت کنین نه پول، شمارو.»

یک توپ سافت‌بال به طرف ما آمد. پدر آن را برداشت و پرت کرد.

پرسیدم: «نقش چهل توی ترس و حرص چیه؟»

«چهل در مورد پول، حرص و ترس رو تشدید می‌کنه. چند تا مثال براتون می‌زنم. یک دکتررو در نظر بگیرین که به خاطر آسایش خانواده‌اش، پول بیشتری می‌خواد و ویزیتش رو زیاد می‌کنه. به این ترتیب، هزینه خدمات درمانی بالا می‌ره و قشر کم‌درآمد، آسیب می‌بینه و سلامتی اونا نسبت به افراد پولدار به خطر می‌افته. با بالا رفتن هزینه درمان، وکلا هم دستمزدشونو بالا می‌برن و بعد معلم‌ها تقاضای افزایش حقوق می‌کنن. حقوق‌ها که زیاد می‌شه، مالیات‌ها اضافه می‌شن و این موج، همین‌طور ادامه پیدا می‌کنه، فاصله طبقاتی بین پولدارها و فقرا فوق‌العاده زیاد می‌شه و هرج و مرج پیش میاد. نتیجه هرج و مرج هم که معلومه؛ سقوط تمدن‌های بزرگ. همه امپراتوری‌های بزرگ موقعی سقوط کرده‌ان که فاصله بین پولدارها و فقرا، خیلی زیاد شده.

یک نمونه اش امریکا که ثابت می‌کند ما از تاریخ درس نمی‌گیریم. ما از تاریخ فقط اسم‌ها و زمان‌ها رو به خاطر می‌سپاریم و از حوادث اون عبرت نمی‌گیریم.»

پرسیدم: «یعنی قیمت‌ها هیچ وقت نباید بالا برن؟»

«توی اجتماعی که تحصیل کرده‌ها و فهمیده‌ها اداره اش می‌کنن و دولت لایق و کارآمدی سرکار هست، قیمت‌ها باید پایین بیان نه این که بالا برن. البته این حرف توی مرحله عمل پیش نیاد، چون انگیزه آدم‌ها ترس و حرص ناشی از جهله و به همین دلیل قیمت‌ها هر روز بالا و بالاتر می‌ره. اگه مدرسه‌ها در مورد پول، به بچه‌ها آموزش درستی می‌دادن، امروز پول بیشتر و قیمت‌های پایین‌تری داشتیم، اما متأسفانه مدرسه‌های ما فقط به بچه‌ها یاد می‌دن که سرکار برن و پول دریارن و یادشون نمی‌دن که پول رو در اختیار بگیرن و اونو در جهتی که به کارشون میاد هدایت کنن.»

مایک گفت: «مگه ما دانشگاه اقتصاد نداریم؟ شما خودتون بارها منو تشویق کردین که به این دانشگاه‌ها برم و مدرک بگیرم.»

پدر پولدار گفت: «چرا، ولی اغلب این دانشگاه‌ها کارمندانی رو تربیت می‌کنن که درآینده تبدیل به حسابدارهای جزء می‌شن، انگار اگه حسابداری، یک تاجر بزرگ بشه، دنیا می‌ریزه به هم. تنها کاری که فارغ التحصیلان دانشگاه‌ها انجام می‌دن، دیدن اعداد و ارقام مالی، اخراج کارمندا و نابود کردن کسب و کاره.

من از این جور حسابدارها زیاد داشتم. اونها فقط می‌خوان هزینه‌ها رو کم و قیمت‌ها رو زیاد کنن که خودش باعث می‌شه مشکلات بیشتری به وجود بیاد. حسابداری کار خیلی مهمی‌یه. کاشکی آدم‌های بیشتری حسابداری بلد بودند، ولی این هم علاج کار نیست.»

مایک پرسید: «پس برای این مشکل، راه حلی وجود نداره؟»

«چرا؟ یاد بگیر که به جای احساس از فکر استفاده کنی، یعنی در

فصل دو / درس یک: پولدارها برای پول کار نمی‌کنند ■ ۷۱

واقع، موقع فکر کردن از احساس کمک بگیر، ولی مهار کارت رو به دستش نده. موقعی که شماها قبول کردین برای من مجانی کار کنین و در واقع احساستونو زیر پا گذاشتین فهمیدم که می‌شه بهتون امیدوار بود. دفعه بعد که در مقابل پیشنهاد اغواکننده من برای پرداخت پول بیشتر باز هم مقاومت کردین، متوجه شدم که می‌تونین به میل شدید خودتون هم غلبه کنین و امیدوارتر شدم. شما قدم اول رو درست برداشتین.»

پرسیدم: «چرا این قدم اول این قدر مهمه؟»

«خب! فهمیدن این مرحله، به عهده خودتونه. اگه می‌خواین چیز یاد بگیرین، من شما رو به سرزمینی می‌برم که همه از رفتن به اونجا می‌ترسن. اگه با من بیاین، فکر غلط کار برای پول رو کنار میذارین و کاری می‌کنین که پول برای شمار کار کنه.»

پرسیدم: «اگه همراه شما بیائیم چی گیرمون میاد؟ اگه قبول کنیم که شما به ما درس بدین، نتیجه‌اش چی می‌شه؟»

پدر پولدار گفت: «همون چیزی که نصیب خرگوش سرزمین برابری شد، یعنی خلاصی از دست تار بیبی.»

پرسیدم: «سرزمین برابری چه جور جائیه؟»

«سرزمین برابری همون ترس و حرصیه که توی وجود همه ماها هست و چاره‌شم اینه که این ترس رو بررسی و با حرص و ضعف و نیازمون برخورد کنیم. این کار رو فقط می‌شه با انتخاب نحوه تفکر انجام داد.»

مایک با تعجب پرسید: «با انتخاب نحوه تفکر؟»

«بله. به جای این که از احساسات پیروی کنیم، بهتره نحوه تفکرمون رو انتخاب کنیم. به جای این که از خواب بیدار بشیم و از ترس بی‌پولی و ناتوانی در پرداخت هزینه‌های زندگی، سرکار بریم، بهتره فکر کنیم. فکر کردن باعث می‌شه از خودمون سؤالاتی نظیر این رو پرسیم، «آیا اگه سخت کار کنم، مشکلم حل می‌شه؟» اغلب آدم‌ها از این که

پیش خودشون اعتراف کنن که نمی تونن فکر کنن، می ترسن، در حالی که این ترس رو می شه کنترل کرد. منظور من از انتخاب نحوه تفکر، اینه.»

مایک پرسید: «چه جوری می تونیم این کار رو بکنیم؟»

«این همون چیزیه که من می خوام بهتون یاد بدم. به شما یاد می دم که به جای از جا پریدن و هولکی یه فنجون قهوه خوردن و از خونه بیرون رفتن، چه کار می تونین بکنین. حرف های قبلی من رو به یاد بیارین. پیدا کردن شغل، یه پاسخ کوتاه به یه مشکل درازمدته. اغلب مردم، فقط به مشکلات کوتاه مدت فکر می کنن. پرداخت قبض و هزینه های آخر ماه فکر و ذکر اونهاست. این در واقع پوله که زندگی اونهارو هدایت می کنه، یا در واقع ترس و جهلی که در مورد پول دارن، به خاطر همین مثل پدر و مادرهاشون رفتار می کنن. اونها هر روز صبح از خواب بیدار می شن و دنبال پول درآوردن، راه می افتن. اونها هیچ وقت به این موضوع فکر نمی کنن که آیا راه حل دیگه ای هم وجود داره یا نه. در واقع این احساس اونهاست که نحوه تفکرشون رو معین می کنه نه مغزشون.»

مایک پرسید: «می شه فرق بین تفکر احساسی و تفکر عقلی رو برامون بگین؟»

«بله البته. من همه اش دارم حرفهائی شبیه به این می شنوم که، «همه باید کار کنن» یا «پولدارها آدم های خلافاکاری هستن» یا «دنبال کار دیگه ای می گردم چون حقمه که دستمزد بیشتری داشته باشم. تو نمی تونی به من دستور بدی» یا «از این کار خوشم میاد، چون امنیت شغلی داره» اونها هیچ وقت از خودشون نمی پرسن که یا نکته ای هست که من فراموش کرده باشم. نکته ای که تفکر مبتنی بر احساسات رو نفی کنه و به آدم این فرصت رو بده که روشن و آزادانه فکر کنه.»

انصافاً درس بسیار بزرگی است که انسان بفهمد چه موقع یک نفر با احساسش حرف می زند و چه موقع با تفکر عقلانیش صحبت می کند. این

درد، بسیار در زندگی به دردم خورد و برایم مفید بود، مخصوصاً موقعی که از روی عقل که براساس احساس حرف می‌زدم.

موقعی که به طرف فروشگاه برگشتیم، پدر پولدارم برایم توضیح داد که پولدارها واقعاً «پول می‌سازند» و برای پول کار نمی‌کنند. بعد برایمان توضیح داد که وقتی من و مایک سعی کردیم از سرب، سکه پنج سنتی بسازیم و خیال می‌کردیم «پول می‌سازیم»، طرز فکرمان شبیه پولدارها بوده است. مشکل در این بود که ما کار غیرقانونی انجام داده بودیم، چون این کار را فقط دولت و بانک‌ها می‌توانند انجام بدهند. او توضیح داد که برای پول در آوردن راه‌های قانونی و غیرقانونی فراوانی وجود دارد. سپس گفت:

«پولدارها می‌دونن که پول یک جور خطای حسّی‌یه، درست مثل هویج برای الاغ. ترس و حرص میلیاردها آدمی که فکر می‌کنن پول جنبه حقیقی داره، باعث شده که این خطا از بین نره و منطقی جلوه کنه. پول یک شیء ساختگی و جعلی‌یه. ما فقط در اثر توهم و خیال محض ممکنه خیال کنیم خونه‌ای که با ورق‌های کاغذی می‌سازیم، می‌تونه محکم سرجاش واسته. در حقیقت هویج توی قصّه اون الاغ، خیلی با ارزش‌تر از پوله.»

سپس در مورد نظام واحد پولی طلا صحبت کرد و این که دلار امریکا در گذشته واقعاً ارزش داشته و حالا اگر از نظام پولی طلا خارج شویم و ارتباط دلار با طلا قطع شود، دیگر دلار به اندازه نقره هم ارزش نخواهد داشت. او افزود:

«اون وقته که مصیبت شروع می‌شه. مردم بی‌پول و مردم طبقه متوسط و اونایی که تصور می‌کنن پول چیزی واقعی‌یه و دولت یا شرکتی که توش کار می‌کنن از اون‌ها حمایت می‌کنه، بکلی از هم می‌پاشن و داغون می‌شن.»

دیدن چیزهایی که دیگران نمی بینند

پدر پولدارم بیرون فروشگاه کوچکش، سوار وانتش شد و گفت: «به کارتون ادامه بدین. سعی کنین زودتر نیاز به گرفتن حقوق و فراموش کنین. این جوری زودتر بزرگ می شین. از مغزتون استفاده کنین و برای پول کار نکنین. تردید نداشته باشین که با فکر، می تونین خیلی بیشتر از اونچه که من به شما پیشنهاد کردم، در بیارین. شما می تونین چیزهایی رو ببینین که بقیه هیچ وقت ندیدن. بیشتر مردم بیشتر از نوک دماغشونو نمی بینن، چون دائماً دنبال پول و کسب امنیت هستن و این کل چیزیه که از زندگی دستگیرشون می شه. وقتی آدم بتونه اولین فرصت زندگیشو به دست بیاره، برای تمام عمر می تونه فرصت های مختلفی رو تشخیص بده. هر وقت این کار رو یاد گرفتین، درس بعدی روبهتون یاد می دم. فعلاً اینو یاد بگیرین تا از بزرگترین تله زندگیتون دربرین.»

من و مایک و سایلمان را جمع و با خانم مارتین خداحافظی کردیم و به طرف همان نیمکت قبلی پارک برگشتیم و ساعتها در این باره فکر و صحبت کردیم. هفته بعد هم در مدرسه فکر کردیم و برای دو هفته به کار مجانی ادامه دادیم.

دومین شنبه، آخر وقت داشتم با خانم مارتین خداحافظی می کردم که چشمم به کتاب های مصوری افتاد که در قفسه کتاب ها به من چشمک می زدند. بدترین جنبه دستمزد نگرفتن این بود که دیگر نمی توانستم کتاب های مصوری را که آن قدر به آنها علاقه داشتم، بخرم. بعد ناگهان نکته ای را دیدم که تا به آن روز به آن توجه نکرده بودم. او نیمی از صفحه اول کتاب را می کند و قسمت بالای صفحه را نگه می داشت و بعد هم کتاب را در جعبه مقوایی بزرگی می انداخت. وقتی از او پرسیدم که با این کتاب های مصوّر چه می کند، جواب داد:

«اونارو دور می‌ریزم. قسمت بالای صفحه اول رو هم نگه می‌دارم تا کتاب‌های مصوّر جدید بگیرم. موقعی که پخش‌کننده کتاب‌ها میاد، این قسمت هارو به اون می‌دم و کتاب‌های جدید می‌گیرم. تایک ساعت دیگه باید بیاد.»

و من و مایک یک ساعت منتظر ماندیم تا پخش‌کننده کتاب‌های مصوّر آمد. از او پرسیدم که آیا می‌توانم کتابهایی را که خانم مارتین در جعبه می‌ریزد، بردارم؟ جواب داد:

«اگه واسه این فروشگاه کار می‌کنین و قول می‌دین اونارو جای دیگه‌ای نفروشین، اشکالی نداره.»

حالا شراکت من و مایک به صورت واقعی شروع شد. مادر مایک در زیرزمین خانه‌شان، اتاقی داشت که کسی از آن استفاده نمی‌کرد. ما آنجا را تمیز کردیم و کتاب‌ها را در آنجا چیدیم. هنوز مدت زمان زیادی نگذشته بود که توانستیم کتابخانه‌ای را درست کنیم و خواهر کوچک مایک را که عاشق کتاب خواندن بود، به عنوان کتابدار استخدام کنیم. از هر بچه‌ای که می‌خواست از کتابخانه استفاده کند، ده سنت و رودیه می‌گرفتیم و ساعت کار کتابخانه هم دوونیم تا چهارونیم بعدازظهر، یعنی بعد از تعطیل مدرسه بود. مشتری‌های ما بچه‌های همسایه بودند که می‌توانستند در این فاصله هر چندتا کتابی که می‌خواهند بخوانند. کتابخانه ما برای آنها هم صرف می‌کرد، چون قیمت هر کتاب مصور ده سنت بود، در حالی که آنها می‌توانستند با پرداخت و رودیه، در ظرف دو ساعتی که آنجا بودند، به نسبت توانائیشان، پنج تا شش کتاب بخوانند.

موقعی که بچه‌ها از کتابخانه بیرون می‌رفتند، خواهر مایک آنها را کنترل می‌کرد که کتاب بلند نکنند. او کتاب‌ها را مرتب و از آنها نگهداری می‌کرد و نام و تعداد بچه‌هایی را که هر روز به کتابخانه می‌آمدند و همچنین پیشنهادات آنها را می‌نوشت. من و مایک توانستیم با این کار، در

طول سه ماه هفته‌ای ۹ دلار و ۵۰ سنت پول جمع کنیم. از این پول، هفته‌ای یک دلار به خواهر مایک می‌دادیم و او اجازه دادیم هر قدر که دلش می‌خواهد کتاب مجانی بخواند و کمتر هم فرصت پیدا می‌کرد، چون همیشه درس می‌خواند.

من و مایک به کار شنبه‌ها در فروشگاه ادامه دادیم و به جمع‌آوری کتاب‌های مصوّر فروشگاه‌های مختلف پرداختیم. ما سرقولی که به بخش‌کننده کتاب‌ها داده بودیم، ماندیم و کتاب‌ها را به کسی نفروختیم. هر وقت هم که کتابی بیش از حد کهنه می‌شد، آن را می‌سوزانیدیم. تصمیم داشتیم برای کتابخانه‌مان یک شعبه جدید بزنیم، ولی پیدا کردن آدم مطمئنی مثل خواهر مایک واقعاً سخت بود و با همین سن کم فهمیدم که چقدر پیدا کردن کارمند خوب، دشوار است.

سه ماه از کار کتابخانه گذشته بود که یک روز چند بچه محله دیگر، در آنجا دعوا راه انداختند. پدر مایک به ما گفت که کار را تعطیل کنیم و به این ترتیب حرفه ارائه کتاب‌های مصوّر ما به پایان رسید. ما همچنین کار روزهای شنبه را هم تعطیل کردیم. پدر پولدارم از این که ما درس اول را خوب یاد گرفته بودیم، سخت هیجانزده شده بود. ما یاد گرفته بودیم کاری کنیم که پول برای ما کار کند و از آنجا که برای کار در فروشگاه پول نمی‌گرفتیم، ناچار شدیم فرمان را به کار بیندازیم و پول دریاوریم. ما با ایجاد کتابخانه کتاب‌های مصوّر، توانستیم درآمد، هزینه و همه مسائل کاری را تحت کنترل خود بگیریم و به کارفرمایی وابسته نباشیم. بهترین جنبه این کار این بود که حتی موقعی هم که در محل کارمان نبودیم، پول درمی‌آوریم و این در واقع پول ما بود که برایمان کار می‌کرد. پدر پولدارم به جای پرداخت دستمزد، چیزهای بسیار با ارزش‌تری به ما داده بود.

فصل سه

درس دو: علت نیاز به سواد مالی



در سال ۱۹۹۰، بهترین دوست من مایک، اداره امپراتوری پدرش را به دست گرفت و بسیار بهتر از او، آن را اداره کرد. ما یکی دوبار در سال، یکدیگر را در زمین گلف می دیدیم. او و همسرش بقدری ثروتمند هستند که حتی در خیال هم نمی گنجد. امپراتوری پدر پولدار من را اکنون فرد قدرتمندی اداره می کند و مایک تلاش می کند پسرش را برای جانشینی خود تربیت کند و روشی را پیش بگیرد که پدرش در آموزش ما انجام داد. در سال ۱۹۹۴، در سن چهل و هفت سالگی بازنشسته شدم. همسرم، کیم در آن موقع سی و هفت سال داشت. بازنشستگی برای من و همسرم به معنی بیکاری نبود، بلکه نشانه ای از تحوّل ناگهانی بود. ثروت ما خودبه خود زیاد می شد، زیرا توانسته بودیم سریع تر از رشد تورم پیش برویم. گمان می کنم این یعنی آزادی. سرمایه های ما بقدری زیاد شده بودند که خودبه خود رشد می کردند، درست مثل درختی که می کاری و سال های سال به او آب می دهی و یک روز می بینی که دیگر به تو احتیاج

ندارد. ریشه‌های آن تا اعماق زمین فرو رفته‌اند و از آن موقع به بعد درخت روی سرت سایه می‌اندازد و می‌توانی بنشین و استراحت کنی. مایک امپراتوری پدرش را اداره می‌کرد و من از بازنشستگی خود لذت می‌بردم.

هر وقت با عده‌ای از مردم می‌نشیم، از من چنین سؤالاتی را می‌پرسند، «پیشنهاد من برای آنها چیست؟»، «چه کار می‌توانند برایم بکنند؟»، «از کجا باید شروع کنند؟»، «آیا می‌توانم در این زمینه کتاب خوبی را به آنها معرفی کنم»، «برای آماده کردن فرزندان‌شان چه باید بکنند؟»، «رمز موفقیت چیست؟»، «من چگونه میلیونر شدم؟»

روزی متوجه نکته‌ای شدم که هرگز آن را فراموش نخواهم کرد. آن نکته این است:

پولدارترین صاحبان کسب و کار

در سال ۱۹۲۳ گروهی از مدیران عالی‌رتبه و ثروتمندترین بازرگانان دنیا، در هتل ساحلی اج واتر^(۱) به دور هم جمع شدند. در این جمع چارلز شواب^(۲)، رئیس بزرگترین شرکت مستقل فولاد، ساموئل اینسال^(۳)، مدیر بزرگترین شرکت برق دنیا، هاوارد هاپسون^(۴) رئیس یکی از بزرگترین شرکت‌های گاز، ایوار کروگر^(۵) رئیس شرکت بین‌المللی کبریت‌سازی که در زمان خود یکی از بزرگترین شرکت‌ها بود، لئون فرازیر^(۶) رئیس بانک تسویه جهانی، ریچارد ویتنی^(۷) رئیس بازار بورس

1- Edgewater Beach Hotel

2- Charles Schwab

3- Samuel Insull

4- Howard Hopson

5- Ivar Kreuger

6- Leon Frazier

7- Richard Whitney

سهام، آرتور کاتن^(۱) و جسی لیورمور^(۲)، دو تن از بزرگترین صاحبان سهام و آلبرت فال^(۳) از اعضای کابینه رئیس جمهور هاردینگ^(۴) حضور داشتند. بیست و پنج سال بعد، نه تن از آنها به این شکل مردند: شواب، پنج سال آخر عمرش رو با قرض و مصیبت گذراند و فقیر و بی پول از دنیا رفت. اینسال ورشکسته شد و در یک کشور خارجی مرد. کروگر و کاتن هم ورشکست شدند و مردند. هاپسون دیوانه شد. ویتنی و آلبرت فال هم تازه از زندان بیرون آمده‌اند. فرازیر و لیورمور هم خودکشی کردند.

تردید دارم کسی بداند که بر سر این مردان واقعاً چه بلائی آمده است. اگر کمی به تاریخ ۱۹۲۳ دقت کنید، متوجه می شوید که این زمان کمی قبل از سقوط بازار در سال ۱۹۲۹ و رواج افسردگی همگانی بوده است. من مطمئن هستم که این مسئله، بشدت به این مردان ضربه زده و زندگی آنها را نابود کرده است. نکته اساسی این است که ما در دنیایی زندگی می کنیم که تغییرات و تحولات ناگهانی در آن روی می دهد. به اعتقاد من، پس از آن دوران دشوار، آن قدر ورشکستگی و شکوفایی اقتصادی روی داده است که اینگونه فراز و نشیب ها را برای همه یکسان کرده باشد. من واقعاً سردر نمی آورم که چرا مردم به جای این که بر آموخته هایشان متمرکز شوند، به پول فکر می کنند. اگر افراد جامعه، درست آموزش ببینند و قابلیت انعطاف و ذهنی باز داشته باشند، به جای نابود شدن در جریان تغییرات، از میان آنها محکمتر و ثروتمندتر بیرون می آیند، ولی اگر تصور کنند که پول می تواند همه مشکلاتشان را حل کند، قطعاً روزگار سختی را پیش رو خواهد داشت. آن چیزی که مشکلات را حل می کند، هوش و تفکر است. پول بدون سواد مالی، باقی نمی ماند.

اغلب مردم متوجه این مسئله نیستند که میزان پول مهم نیست، بلکه

1- Arthur Cotton

2- Jesse Livermore

3- Albert Fall

4- Harding

حفظ آن است که اهمیت دارد. ما در مورد برندگان لاتاری‌ها و قرعه‌کشی‌ها خیلی حرف‌ها شنیده‌ایم. اینها قبلاً بی پول بوده‌اند و بعد از برنده شدن، ناگهان ثروتمند شده‌اند، ولی باز دوباره بی پول شده‌اند. آنها در قرعه‌کشی هزاران دلار می‌برند، اما خیلی زود، سر خانه اول برمی‌گردند. آیا داستان‌های بی شماری را درباره ورزشکاران حرفه‌ای شنیده‌اید که در ۲۴ سالگی میلیون‌ها دلار پول درمی‌آورند، ولی در ۳۴ سالگی، از شدت فقر، شبها زیر پل می‌خوابند. در روزنامه امروز صبح، درباره یک بسکتبالیست جوان، داستانی را خواندم. او در سال گذشته میلیون‌ها دلار درآمد داشت و ادعا می‌کرد که دوستانش، وکیلش و حسابدارش، همه پول‌هایش را بالا کشیده‌اند و حالا هم با حداقل دستمزد در یک کارواش زندگی می‌کند.

او ۲۹ سال بیشتر ندارد. از کارواش هم اخراج شد، چون حاضر نبود موقع پاک کردن ماشین‌ها، حلقه قهرمانیش را از دستش بیرون بیاورد. این ماجرا به روزنامه‌ها هم کشیده شد. او از کارش استعفا داد و ادعای غرامت برای ناراحتی‌رو می‌کرد و گفت این حلقه تنها چیزی است که برایش باقی مانده و اگر آن را در بیاورد، نابود می‌شود.

در سال ۱۹۹۷ آدم‌های زیادی را می‌شناختم که یک شبه میلیونر شده بودند. این هم یکی دیگر از آن غرّش‌های قرن بیستمی بود. من در عین حال که خوشحالم مردم هر روز پولدارتر شوند، فقط نسبت به وضعیت درازمدت همه آنها هشدار می‌دهم، چون خیلی مهم نیست که انسان چقدر پول درمی‌آورد، مهم این است که چطور آن را نگه می‌دارد و همچنین تا چند نسل قادر به حفظ آن است.

بنابراین هنگامی که افراد از من می‌پرسند، «از کجا شروع کنم» یا «به من بگوئید چطور می‌توانم زود پولدار شوم»، اغلب از پاسخ من بسیار ناامید می‌شوند. من خیلی ساده همان حرفی را به آنها می‌زنم که موقعی

که بچه بودم، پدر پولدارم به من زد، «اگه دلت می خواد پولدار بشی، باید سواد مالی داشته باشی.»

هر زمان که با هم بودیم، این حرف مثل طبل توی سرم می کوبید. همان طور که قبلاً هم گفتم، پدر تحصیل کرده ام بر اهمیت مطالعه تأکید می کرد، در حالی که پدر پولدارم بر ضرورت کارآمدی در سواد مالی تکیه داشت.

اگر قصد دارید آسمانخراشی چون امپایراستیت^(۱) بسازید، اولین کاری که باید بکنید این است که برای ریختن شالوده ای محکم و قوی، گودال عظیمی را حفر کنید، اما اگر قرار است یک خانه در حومه شهر بسازید، تنها کاری که باید بکنید ریختن ده بیست سانت بتن آرمه در شالوده بناست. اغلب مردم در مسیر پولدار شدن، سعی می کنند عمارت امپایراستیت را روی شالوده بیست سانتی بنا کنند.

نظام مدرسه ای ما متعلق به عهد عتیق و دوره ای است که لازم نبود برای خانه ها، پی بریزند و کف خانه ها هنوز از خاک پوشیده بود. بنابراین بچه هایی که این روزها از مدارس فارغ التحصیل می شوند هیچ نوع شالوده مالی ندارند. آنها یک روز، بی خواب و گیج و غرق در رویای امریکایی، به این نتیجه می رسند که مشکلات مالیشان را می توانند با یک شبه پولدار شدن، رفع کنند.

و به این ترتیب، ساختن آسمانخراش شروع می شود. ساختمان به سرعت بالا می رود و خیلی زود به جای ساختمان امپایراستیت، صاحب برج پیزا می شویم و کابوس های شبانه برمی گردند.

در مورد من و مایک، تحقق انتخابهایمان امکان پذیر بود چون هنگامی که کودکی بیش نبودیم، یاد گرفتیم که شالوده بنای مالیمان را محکم بریزیم.

شاید در حال حاضر، حسابداری کسل‌کننده‌ترین و همچنین گیج‌کننده‌ترین موضوع دنیا باشد، ولی اگر کسی بخواهد پولدار شود، درازمدت، موضوع بسیار مهمی خواهد بود. سؤال این است که چگونه می‌توان درسی تا این حد کسل‌کننده را به کودکان آموخت؟ جواب این است که نباید قضیه را سخت بگیرید. آموزش را ابتدا با تصاویر شروع کنید.

پدر پولدار من توانست برای من و مایک شالوده مالی محکمی بریزد. از آنجا که ما بچه بودیم، او روش ساده‌ای را برای آموزش ما خلق کرد. او سال‌های سال برای ما تصویر کشید و از کلمات استفاده کرد. من و مایک، طرح‌های ساده، اصطلاحات مالی، حرکت پول را آموختیم و سپس در سال‌های بعد، پدر پولدار، به تدریج اعداد را اضافه کرد. این روزها مایک به تحلیل حسابداری پیچیده‌تر و دشوارتری روی آورده است، زیرا مجبور است آن را یاد بگیرد. امپراتوری او چندین میلیارد ارزش دارد و مایک باید آن را اداره کند. من به اندازه او بر حسابداری پیچیده تسلط ندارم، چون امپراتوری من کوچکتر است، با این همه شالوده آموزش هر دوی ما یکی است. در صفحات بعدی، همان تصاویر خطی ساده‌ای را که پدر مایک برای ما خلق کرد، به شما نشان می‌دهم. این تصاویر هر چند ساده هستند، اما ما دو پسر کوچک را هدایت کردند که برای به دست آوردن ثروت، شالوده محکمی را پی‌ریزی کنیم.

قانون یک. شما باید فرق دارائی و تعهد را بدانید و دارائی‌ها را بخرید. اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، این همه چیزی است که لازم است بدانید. این قانون شماره ۱ و مهمترین قانون است. شاید این مطلب در ابتدای امر، ساده به نظر برسد، اما مطمئن باشید اغلب آنها نمی‌دانند که چقدر، مهم است. اغلب مردم دقیقاً به این دلیل که فرق بین دارایی و بدهی را نمی‌دانند، گرفتار مشکلات مالی هستند.

«پولدارها دارایی جمع می‌کنند و بی‌پول‌ها و آدم‌های طبقه متوسط، بدهی جمع می‌کنند، چون تصوّرشان این است که آنها دارایی هستند.»
موقعی که پدر پولدارم این موضوع را به من و مایک گفت، خیال کردیم دارد سر به سرمان می‌گذارد. دو پسر نوجوان سراپا گوش بودند تا راز ثروتمند شدن را بشنوند و این جوابی بود که می‌شنیدند. قضیه بقدری ساده بود که ما باید مدت‌های مدید فکر می‌کردیم تا آن را می‌فهمیدیم. مایک پرسید: «دارایی چیست؟»

پدر پولدار گفت: «فعلاً نمی‌خواه نگرانش باشین، فقط بذارین این فکر توی کله‌تون جا بیفته. اگه بتونین سادگی این موضوع رو بفهمین، زندگیتون طرح و برنامه پیدا می‌کند و کارتون از نظر مالی، راحت می‌شه. این طرح خیلی ساده است، به خاطر همین هم کسی بهش توجه نمی‌کنه.»

پرسیدم: «شما می‌خواین بگین تنها چیزی که لازمه ماها یاد بگیریم اینه که بدانیم دارایی چیست و اونو به کار بگیریم تا پولدار بشیم؟»

پدر پولدار سرش را تکان داد و گفت: «به همین سادگی!»

پرسیدم: «اگه این قدر ساده است، چرا همه پولدار نمی‌شن؟»

پدر پولدار لبخند زد و گفت: «چون مردم، فرق بین دارایی و بدهی رو نمی‌دونن.»

یادم می‌آید که از او پرسیدم: «بزرگترها چطور می‌تونن این قدر خنگ باشن. اگه قضیه به این سادگی، اگه این قدر مهمه، چرا همه نمی‌خوان یادش بگیرن؟»

برای پدر پولدارم بیشتر از چند دقیقه طول نکشید تا برای ما توضیح داد فرق بین دارایی و بدهی چیست.

حالا که بزرگ شده‌ام، توضیح این مسئله برای بزرگترها برایم دشوار است. چرا؟ چون بزرگترها باهوشتر هستند. در اغلب موارد، سادگی موضوع باعث می‌شود که بزرگترها زیربار آن نروند، چون به شکل

متفاوتی آموزش دیده‌اند. آنها زیر دست حرفه‌ای‌های تحصیلکرده، از جمله بانکدارها، حسابدارها، معاملات ملکی‌ها، برنامه‌ریزان مالی و امثال آنها، تربیت شده‌اند. اشکال کار در این است که نمی‌شود از اینها خواست که همه آموخته‌هایشان را فراموش و از اول شروع کنند. بسیاری از بزرگترها گمان می‌کنند اگر تعاریف و مفاهیم ساده را قبول داشته باشند، خودشان کوچک می‌شوند و این کارشان بیهوده است.

پدر پولدارم همیشه می‌گفت، «حرفت را آن قدر ساده بزن که کودکان هم بفهمند.» به همین دلیل هم موضوع را بقدری برای دو پسر بچه نوجوان، ساده بیان کرد که توانستند براساس آن، شالوده محکم مالیشان را پایه‌ریزی کنند.

پس چرا موضوع این قدر گیج‌کننده است؟ چرا موضوعی به این سادگی، این قدر پیچیده شده است؟ چرا بعضی‌ها گمان می‌کنند دارایی خریده‌اند، در حالی که چیزی جز یک بدهی نصیبشان نشده است؟ جواب مسئله در آموزش‌های اولیه است.

ما همیشه به جای تکیه روی «سواد مالی» بر «سواد» تأکید می‌کنیم. چیزی که باعث می‌شود دارایی با بدهی فرق داشته باشد، کلمات نیستند. در واقع اگر دلتان می‌خواهد گیج بشوید، دنبال معنی این دو واژه در فرهنگ لغات بگردید. شاید یک حسابدار آموزش‌دیده، معنی این لغات را بفهمد، ولی قطعاً برای مردم عادی معنی و مفهوم ندارد، ولی ما بزرگترها معمولاً مغرورتر از این هستیم که بگوئیم معنی چیزی را نفهمیده‌ایم.

پدر پولدارم برای ما نوجوانها می‌گفت: «چیزی که یک دارایی‌رو تعریف می‌کنه، کلمات نیستن، بلکه اعداد هستن و اگه شماها نتونین اعدادرو بخونین، نمی‌تونین بگین دارایی چیه. توی حسابداری هم، خود اعداد اهمیتی ندارن، بلکه اونچه که به شما می‌گن، مهمه. اعداد هم

درست مثل کلمات هستن. کلمات خودشون مهم نیستن، بلکه قصه‌ای رو که برای شما بازگو می‌کنن، مهمه.»

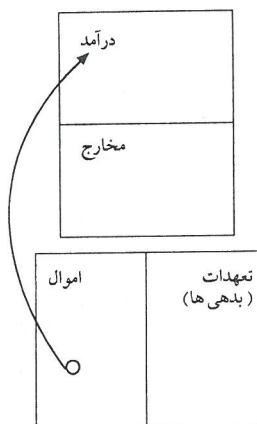
بسیاری از افراد، کتاب می‌خوانند، ولی چیز زیادی نمی‌فهمند. این مسئله را درک مطلب می‌نامند و همه ما موقعی که نوبت به درک مطلب می‌رسد، توانائی‌های متفاوتی داریم. مثلاً اخیراً یک دستگاه ویدئو خریده‌ام. همراه این دستگاه دستورالعملی هست که توضیح می‌دهد چطور می‌شود دستگاه را راه انداخت. تنها چیزی که من می‌خواستم این بود که بتوانم نمایش محبوب تلویزیونی شب جمعه را ضبط کنم. موقعی که دستورالعمل را خواندم، واقعاً دیوانه شدم. هیچ چیزی در دنیا برای من دشوارتر و پیچیده‌تر از راه انداختن ویدئو نبود. من می‌توانستم کلمات را بخوانم، ولی از هیچ چیز سر در نمی‌آوردم. من حرف «A» را برای تشخیص کلمات و حرف «F» را برای درک آنها انتخاب می‌کنم. این مسئله در مورد فهم مسائل مالی، در مورد بسیاری از مردم مصداق دارد.

«اگه دلتون می‌خواد پولدار بشین، باید خوندن و فهمیدن اعداد رو یاد بگیرین.»

این جمله را هزاران بار از پدر پولدارم شنیدم. همچنین از او می‌شنیدم که می‌گفت: «پولدارها دارایی جمع می‌کنن و بی‌پول‌ها و آدمهای متوسط، بدهی جمع می‌کنن، چون تصور می‌کنن که بدهی‌ها، دارایی هستن.» در اینجا تفاوت بین دارایی و بدهی را می‌فهمید.

اغلب حسابدارها و متخصصان مالی با این تعاریف موافق نیستند، ولی این طرح‌های ساده، شروع شالوده‌های مالی قوی و مستحکم برای دو پسر نوجوان بودند. پدر پولدارم برای این که بتواند به دو پسر بچه درس بدهد، ناچار شد همه چیز را ساده مطرح کند و تا جایی که می‌تواند از تصویرها و کلمات استفاده کند و برای چند سال از عدد استفاده نکند.

«این نمودار گردش پول در یک دارائی است»



مربع بالا، صورت درآمد است که آن را عملکرد سود و زیان هم می‌گویند و با آن می‌توان درآمد و هزینه را اندازه‌گیری کرد، یعنی پولی که می‌آید و پولی که می‌رود. نمودار پایین، ترازنامه است و به این دلیل چنین اسمی دارد که قرار است توازن بین دارایی‌ها و بدهی‌ها را نشان دهد. بسیاری از کسانی که در زمینه امور مالی، تازه کار هستند، رابطه بین صورت سود و زیان و ترازنامه را نمی‌فهمند، در حالی که درک این مسئله، واقعاً حیاتی است.

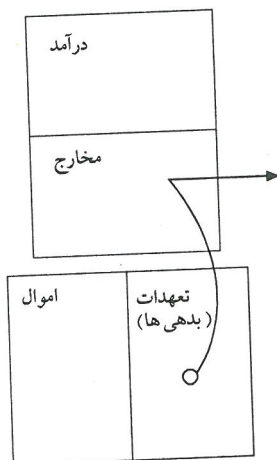
اولین علت مشکل مالی، شناختن تفاوت بین دارایی و بدهی است. علت این آشفتگی را می‌توان در تعریفی که از این دو واژه داده می‌شود، جستجو کرد. انسان موقعی که در مورد لغتی گیج می‌شود، خیلی راحت دنبال معنی آن در فرهنگ لغات می‌گردد، به همین دلیل هم، بهتر است نگاهی به معنی «دارایی» و «بدهی» بیندازید.

حالا متوجه می‌شوید که این معانی برای حسابدارهای آموزش‌دیده، قابل فهم هستند، ولی برای مردم عادی، انگار مطلب به زبان چینی نوشته شده است. شما معنی کلمات را می‌خوانید، ولی درک واقعی آنها، سخت است.

فصل سه / درس دو: علت نیاز به سواد مالی ■ ۸۷

بنابراین همان‌طور که قبلاً هم گفتم، پدر پولدارم به ما دو نوجوان به زبان بسیار ساده گفت، «دارایی پولی‌یه که می‌داری توی جیبت.» چه عالی! ساده و قابل فهم.

«این نمودار گردش پول در یک تعهد است.»



حالا که دارایی‌ها و بدهی‌ها را با تصویر تعریف کردیم، تعاریف مرا به زبان کلمات، راحت‌تر می‌فهمید.

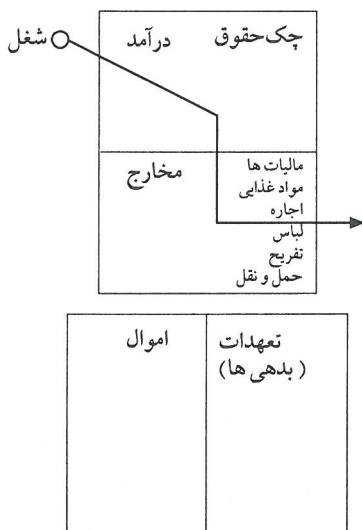
یک دارایی چیزی است که پول را داخل جیب شما قرار می‌دهد.
یک بدهی چیزی است که پول را از جیب شما بیرون می‌آورد.
واقعاً این همه چیزی است که شما باید بدانید. اگر می‌خواهید پولدار شوید، عمرتان را صرف خرید دارایی‌ها کنید. اگر می‌خواهید بی‌پول و یا متعلق به طبقه متوسط باشید، پولتان را صرف خرید بدهی‌ها کنید. ندانستن فرق بین این دو مفهوم، علت اصلی اغلب مشکلات مالی در دنیای پیرامونی ماست.

بی‌سوادی، چه در زمینه کلمات و چه اعداد، پایه و اساس مشکلات مالی است. اگر می‌بینید اغلب مردم در امور مالی مشکل دارند، علتش

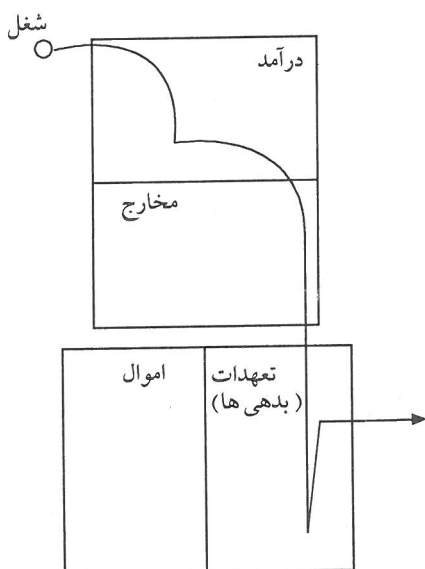
این است که اعداد یا کلمات را نمی فهمند. پولدارها به این دلیل پولدار شده اند که بیشتر از بقیه مردمی که درگیر مشکلات مالی هستند، در زمینه امور اقتصادی آموزش دیده اند، پس اگر می خواهید پولدار شوید و پولتان را هم حفظ کنید، باید در زمینه کلمات و اعداد، سواد مالی پیدا کنید.

فلش ها در نمودارها، مسیر گردش پول را نشان می دهند. اعداد به تنهایی معنی زیادی ندارند. کلمات هم همین طورند. آنچه که مهم است، داستانی است که اعداد و کلمات، تعریف می کنند. داستان این که پول در چه جاهایی گردش می کند. در ۸۰٪ خانواده ها، داستان های مالی، داستان های کار سخت و تلاش زیاد برای پیشرفت هستند. علت این نیست که پول در نمی آورند، بلکه دلیلش این است که عمر خود را به جای خریدن دارایی به خریدن بدهی صرف می کنند.

برای مثال، این نمودار گردش پول یک آدم فقیر یا جوانی است که هنوز نان خور پدرش است:



این نمودار گردش مالی فردی متعلق به طبقه متوسط است

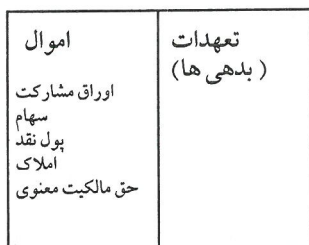
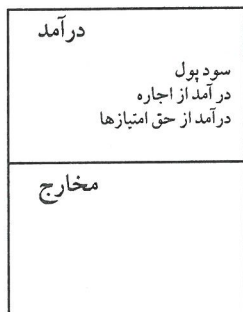
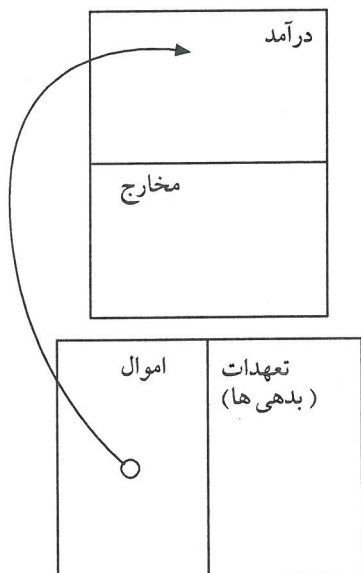


شغل



۹۰ ■ بابای پولدار، بابای بی پول

این نمودار گردش پول یک آدم پولدار است:



همه این نمودارها بیش از حد ساده شده‌اند. همه مردم نیازهای اولیه‌ای چون غذا، مسکن و پوشاک دارند. این نمودارها، گردش پول را در خانواده‌های بی پول، متوسط و پولدار نشان می‌دهند. این گردش پول است که داستان را تعریف می‌کند و می‌گوید که یک فرد چگونه پولش را اداره می‌کند و پس از آن که پول به دستش رسید، چگونه آن را کنترل می‌کند.

دلیل این که مطلب را با قصه پولدارترین مردان امریکا شروع کردم این بود که می‌خواستم اشتباهی را که در نحوه تفکر بسیاری از مردم وجود دارد، نشان بدهم و این اشتباه چیزی نیست جز این توهم که اغلب افراد گمان می‌کنند پول می‌تواند همه مشکلات را از سر راه انسان بردارد. به همین دلیل وقتی کسی از من می‌پرسد، «چطور می‌تونم زودتر پولدار بشم» یا «باید از کجا شروع کنم؟» دست و پایم را جمع می‌کنم. گاهی اوقات هم می‌گویند، «بدهکارم و باید پول بیشتری به دست بیارم».

ولی پول بیشتر لزوماً مشکلات را حل نمی‌کند، بلکه در واقع ممکن است روند آنها را تسریع کند. پول غالباً اشتباهات غم‌انگیز ما آدمها را آشکار می‌سازد و چیزهایی را که نمی‌دانیم، واضح‌تر نشان می‌دهد. به همین دلیل، غالباً آدمهایی که یک شبه پولدار می‌شوند و مثلاً پولی به آنها به ارث می‌رسد، حقوقشان یکمرتبه بالا می‌رود و یا در لاتاری برنده می‌شوند، زود به همان آشفتگی و گرفتاری مالی قبل از دوره پولداری بر می‌گردند، البته اگر اوضاعشان از قبل بدتر نشود. پول، فقط الگوی ذهنی شما را در مورد گردش پول، تقویت می‌کند. اگر الگوی ذهنی شما این باشد که باید هر چه راکه به دست می‌آوردید، خرج کنید، هر چقدر هم که حقوقتان زیاد شود، هزینه‌هایتان هم بالا می‌رود، بنابراین ضرب‌المثل «آدم احمق همیشه هشت‌اش گرو نه شه» صحت دارد.

من بارها گفته‌ام که ما به مدرسه می‌رویم و مهارت‌های مدرسه‌ای و

حرفه‌ای را که هر دو مهم هستند، به دست می‌آوریم. ما یاد می‌گیریم که با مهارت‌های حرفه‌ای خود، پول به دست بیاوریم. در سال ۱۹۶۰، موقعی که در دبیرستان درس می‌خواندم، اگر کسی نمره‌های خوب می‌گرفت و مدرسه را با موفقیت تمام می‌کرد، دیگران بلافاصله به این نتیجه می‌رسیدند که این دانش‌آموز با استعداد، دکتر خواهد شد. غالباً کسی از این دانش‌آموز نمی‌پرسید که اصولاً دوست دارد پزشک بشود یا نه، بلکه پیشاپیش این طور تصوّر می‌شد که او حتماً به این رشته علاقه دارد و کسی در این مورد از او سؤالی نمی‌کرد. این شغل، همیشه وضع درخشان مالی و آینده خوبی را برای فرد نوید می‌داد.

امروزه وضع مالی پزشکان بقدری بد است که من حتی برای بدترین دشمنانم هم چنین شغلی را آرزو نمی‌کنم. شرکت‌های بیمه، کنترل مشاغل را به دست گرفته‌اند، مراقبت‌های بهداشتی و پزشکی به شکل مناسبی اداره می‌شوند، دولت در این امور دخالت می‌کند و همچنین علیه پزشکان شکایت‌های فراوانی مطرح می‌شوند و این فقط بخش کوچکی از مشکلاتی است که بر سر راه پزشکان قرار دارد و تقاضا برای ورود به این رشته را کاهش داده است. این روزها بچه‌ها دوست دارند قهرمان بسکتبال، گلف، متخصص کامپیوتر، ستاره سینما، خواننده راک، ملکه زیبایی یا تاجر وال استریت^(۱) شوند، چون هر جا که شهرت باشد، پول و پرستیژ اجتماعی هم هست. بچه‌ها خوب می‌دانند که موفقیت حرفه‌ای، ربط چندانی به موفقیت تحصیلی ندارد.

دانش‌آموزان بی‌آن که ذره‌ای مهارت اقتصادی پیدا کرده باشند، از مدرسه بیرون می‌آیند و بعد هم تبدیل به آدم‌های تحصیلکرده‌ای می‌شوند که خوب درس می‌خوانند و در این زمینه موفق هستند، ولی

بعدها از نظر مالی بشدت گرفتار می شوند. آنها دائماً سخت تر از قبل کار می کنند، ولی پیش نمی روند.

آنچه که در برنامه تحصیلی آنها وجود ندارد، چگونگی پول درآوردن نیست، بلکه چگونگی خرج کردن پول است. آنها نمی دانند پس از آن که پول درآوردند باید با آن چه بکنند. به عبارتی شمّ اقتصادی یعنی این که پس از آن که پول به دست آوردیم، بدانیم چگونه آن را از دستبرد دیگران حفظ کنیم، چه مدت نگهش داریم و بدانیم که پول تا چه حد برای ما کار می کند. اغلب آدم ها نمی دانند چرا باید از نظر مالی تلاش کنند، چون گردش پول را نمی شناسند. یک فرد می تواند تحصیلات بالا داشته و در درس موفق باشد، ولی از نظر مالی سواد نداشته باشد. این افراد اغلب بیش از نیازشان کار می کنند، چون یاد گرفته اند که چطور سخت کار کنند، ولی نمی دانند که چگونه روشی را در پیش بگیرند که پول برای آنها کار کند.

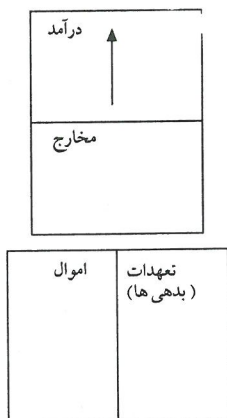
داستان این که چگونه تقاضا برای یک آرزوی مالی به یک کابوس مالی تبدیل می شود.

این تصویر متحرک نشان می دهد که آدم های سختکوش، از الگوی ثابت و مشخصی پیروی می کنند. یک زوج جوان بسیار تحصیل کرده و خوشبخت، به یک آپارتمان جمع و جور اجاره ای نقل مکان می کنند. بلافاصله، متوجه می شوند که دارند پول پس انداز می کنند، چون دو نفر هم می توانند به ارزانی یک نفر زندگی کنند.

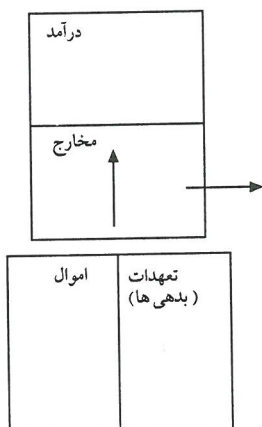
مشکل این است که آپارتمان نقلی است. آنها پول جمع می کنند تا بتوانند به خانه رویائیشان برسند و بچه دار شوند. حالا آنها دو درآمد دارند و سعی می کنند روی حرفه شان متمرکز شوند.

درآمد آنها کم کم زیاد می شود.

هنگامی که درآمدشان بالا می رود...

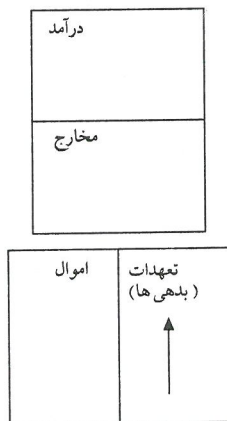


هزینه های آنها هم زیاد می شوند.



اولین هزینه برای اغلب افراد، مالیات است. بسیاری از افراد گمان می کنند این مالیات بر درآمد است، ولی برای اغلب آمریکایی ها، بالاترین مالیات، مالیات تأمین اجتماعی است. یک کارمند تصور می کند مجموع مالیات های تأمین اجتماعی و خدمات درمانی تقریباً ۷/۵ درصد است، در حالی که در واقع این رقم ۱۵٪ حقوق است، چون کارفرما مجبور است

هر ماه مبلغی از حقوق او را به صندوق تأمین اجتماعی بپردازد. این در واقع همان پولی است که کارفرما نمی‌تواند به کارمند بدهد، چون مستقیماً از حقوقش به صندوق تأمین اجتماعی رفته است. اما فرد باید در آخر سال روی این مبلغ هم مالیات بپردازد زیرا دولت در انتهای سال، مالیات بر درآمد را روی پایه حقوقی حساب می‌کند و از آن بخش از درآمدی هم که هیچ وقت به دست فرد نرسیده است، مالیات می‌گیرد. و به این ترتیب بدهی زن و شوهر زیادتر می‌شود.



این موضوع را می‌توانیم با بازگشت به زوج جوان به بهترین وجه نشان دهیم. موقعی که حقوق آنها زیاد می‌شود، تصمیم می‌گیرند خانه رویائیشان را بخرند. در خانه جدید، مالیات بر املاک هم به مالیات‌های دیگر آنها اضافه می‌شود. بعد آنها ماشین جدید، مبل و اسباب و اثاثیه برقی جدید می‌خرند و ناگهان متوجه می‌شوند که هزینه‌هایشان سر به جهنم زده و زیربار رهن و انواع قرض‌ها، کمرشان خم شده است. در این مرحله است که درآمد و هزینه همان حکم بازی «من بدو آهو بدو» را پیدا می‌کند. حالا سروکله یک بچه هم پیدا می‌شود. پدر و مادر، بسیار سخت‌تر از گذشته به کار کردن ادامه می‌دهند و این فرآیند به شکل یک چرخه

تکرار می شود یعنی درآمد بیشتر. حالا یک کارت اعتباری هم در صندوق پست آنها انداخته می شود و آنها از آن استفاده می کنند. ناگهان بدهی آنها در کارت اعتباری زیاد می شود. شرکتی که وام می دهد به آنها تلفن می زند و می گوید که قیمت بزرگترین «دارائیشان» یعنی خانه افزایش پیدا کرده است و به آنها پیشنهاد یک وام درازمدت، به شرط گرو گذاشتن منزل می دهد، چون کارت اعتباری آنها بسیار معتبر است. بانک به آنها می گوید که می توانند بدهی هایی را که بابت کالاهای مصرفی بالا آورده اند و بهره آنها بسیار سنگین است، یکسره بپردازند. آنها به سراغ این وام می روند و بدهی هایشان را می پردازند و از آنجا که خانه شان در رهن بانک است، مالیات بر مستغلات نمی پردازند. حالا آنها نفس راحتی می کشند، چون بدهی های کارت اعتباریشان را پرداخته اند. حالا کل بدهی های مصرفی آنها در قالب پولی که مابه ازای رهن گرفته اند سرجمع شده است. حالا پرداخت هایشان کمتر شده، چون پرداخت بدهی هایشان را به مدت سی سال و با بهره کمتر تمدید کرده اند. ظاهراً کار هوشمندانه ای است. همسایه شان زنگ می زند تا برای خرید بروند، چون حراج روز بزرگداشت کشته شدگان جنگ است. به این ترتیب می شود کمی پول صرفه جویی کرد. آنها به خودشان می گویند، «چیزی نمی خرم، فقط واسه تماشا می رم.» ولی بمحض این که چشمشان به چیزی می افتد، کارت اعتباری پاک و پاکیزه شان را که در کیف بغلی است، بیرون می کشند.

من تمام مدت با چنین زوج هایی سروکار دارم. اسم هایشان با هم فرق دارد، ولی مشکلات مالیشان یکسان است. آنها به یکی از جلسات سخنرانی من می آیند تا ببینند چه حرفی برای گفتن دارم و از من می پرسند، «می شه به ما بگین چطوری می شه پول بیشتری درآورد؟» عادات مصرفیشان باعث شده که دنبال درآمد بیشتر بگردند.

آنها حتی نمی دانند که مشکل واقعی این است که نمی دانند پولی را که به دست آورده اند چگونه خرج کنند و علت اصلی مشکل مالی آنها همین است. این مشکل به خاطر بی سواد مالی و نا آگاهی از تفاوت بین دارایی و بدهی پیش می آید.

پول بیشتر معمولاً مشکلات مالی فرد را حل نمی کند. حلال مشکلات، هوشمندی است. یکی از دوستان من پیوسته به آدم های مقروض می گوید:

«موقعی که می بینم دارین خودتونو میندازین توی گودالی که دارین حفر می کنین، دست از حفاری بردارین.»

موقعی که بچه بودم، پدرم اغلب به من می گفت که ژاپنی ها از سه قدرت مهم آگاه بوده اند: «قدرت شمشیر، جواهر و آئینه.»

شمشیر نماد قدرت تسلیحاتی است. امریکائی ها میلیارد ها دلار را صرف اسلحه می کنند و به همین دلیل، بالاترین قدرت نظامی جهان هستند.

جواهر نماد قدرت پول است. در این ضرب المثل تا حدی حقیقتی نهفته است، «این قانون طلایی را فراموش نکنید. کسی که طلا دارد، قانون می سازد.»

آئینه نماد خود آگاهی است. براساس این افسانه ژاپنی، در میان این سه نماد، خود آگاهی از همه با ارزش تر است.

مردم فقیر و طبقه متوسط، غالباً اجازه می دهند که قدرت پول، آنها را کنترل کند. آنها هر روز صبح از خواب بیدار می شوند و در طول روز سخت کار می کنند و هرگز این سؤال را از خود نمی پرسند که آیا کاری که می کنند واقعاً مؤثر است و چرا هر روز صبح خودشان را به مکافات می اندازند. اغلب مردم به خاطر نشناختن پول، اجازه می دهند که پول قدرت هولناکی برای کنترل آنها پیدا کند. در اینجا است که قدرت پول علیه

آنها عمل می کند.

اگر آنها از قدرت آئینه استفاده می کردند، از خود می پرسیدند، «آیا این کار عاقلانه است؟» اغلب افراد، در اکثریت موارد، به جای این که به حکمت درونی یا نبوغ خود اعتماد کنند، با بزدل ها همراه و به سرعت هم رنگ جماعت می شوند و همان کاری را می کنند که دیگران انجام می دهند. آنها به جای این که فکر کنند چه باید بکنند، سعی دارند خود را با اوضاع تطبیق بدهند و بدون آن که فکر کنند، آنچه را که دیگران به آنها می گویند، تکرار می کنند. افکاری چون، «روی سهام مختلف سرمایه گذاری کن تا خطر کمتر بشه» یا «خونه ات رو دارایی حساب کن»، «خونه تو بزرگترین سرمایه توئه»، «دارایی هات رو توی بانک رهن بذار تا مالیات کم بشه، ولی به جاش گرفتار قرض بزرگتر بشی!»، «یک کار دائمی پیدا کن»، «اشتباه نکن»، «خطر نکن».

گفته می شود که برای اغلب افراد، حرف مردم از مردن هم هراس آورتر است. براساس علم روانشناسی، انسانها از حرف مردم می ترسند چون از این که از حقوق اجتماعی، محروم و یا در میان مردم انگشت نما شوند، توسط آنها مورد انتقاد قرار بگیرند، دیگران به آنها بخندند و مسخره و یا از جمع خود طرد کنند، واهمه دارند. مردم از این که با دیگران فرق داشته باشند، می ترسند و این باعث می شود که برای مشکلاتشان دنبال راههای تازه نگردند. به خاطر همین بود که پدرمان می گفت، ژاپنی ها در میان این نمادها، قدرت آئینه را از بقیه بالاتر می دانند و ما انسانها موقعی تصویر کامل و حقیقی از خودمان خواهیم داشت که در آئینه به خودمان نگاه کنیم. مردم به این دلیل می گویند، «احتیاط کن» که می ترسند. این ترس در همه زمینه ها، از ورزش گرفته تا روابط و شغل و پول، وجود دارد.

ترس از محرومیت از حقوق اجتماعی باعث می شود که افراد،

همرنگ جماعت شوند، خود را با شرایط موجود تطبیق بدهند و در مورد آرای موجود در جامعه یا افکاری چون «یک وام درازمدت بگیر و خودت رو از شر قرض‌ها خلاص کن»، «بیشتر کار کن»، «این هم یه جور ترفیع کاریه» یا «بالاخره یک روز نایب رئیس می‌شم»، «پول پس انداز کنیم»، «هر وقت حقوقم زیاد شد، خونه بزرگتری می‌خرم»، «منابع مالی دو جانبه، امن هستند»، «موجودی عروسک‌های المو^(۱) توی انبار تموم شده، ولی اتفاقاً یکی این پشت‌ها دارم که هنوز مشتری براش نیومده».

یکی از عمده‌ترین مشکلات مالی، هم‌رنگ جماعت شدن و تلاش برای عقب نماندن از دیگران است. گاهی لازم است که در آئینه نگاهی بیندازیم و با ضمیر درون خود سخن بگویم و در مورد ترس‌هایمان با خود صادق باشیم. من و مایک موقعی که شانزده ساله بودیم، در مدرسه دچار مشکل شدیم. ما بچه‌های بدی نبودیم، فقط می‌خواستیم هم‌رنگ دیگران نباشیم. ما بعد از ساعات مدرسه و تعطیلات آخر هفته، برای پدر مایک کار می‌کردیم. من و مایک اغلب بعد از کار، ساعت‌ها با او سر یک میز می‌نشستیم و به بحث‌هایی که با بانکدارها، وکلا، حسابدارها، دلال‌ها و کارگزاران اوراق بهادار، سرمایه‌دارها، مدیران و کارمندانش داشت، گوش می‌دادیم. در اینجا مردی حضور داشت که در سیزده سالگی مدرسه را ترک کرده بود و حالا داشت آدم‌های تحصیلکرده را هدایت می‌کرد، به آنها آموزش و دستور و آنها را مورد پرسش قرار می‌داد. آنها با یک اشاره او می‌آمدند و هنگامی که حرفشان را قبول نمی‌کرد، چاپلوسیش را می‌کردند.

اینجا مردی بود که هم‌رنگ جماعت نشده بود. او از آن آدمهایی بود که نحوه تفکر خاص خود را داشت و جمله «باید این کار رو این جوری

انجام بدیم، چون بقیه این جوری انجام می دن» را قبول نداشت. او همچنین از کلمه «نمی تونم» متنفر بود. اگر کسی می خواست او را وادار به انجام کاری کند، فقط کافی بود که بگوید، «فکر نمی کنم بتونی این کارو بکنی.» من و مایک با نشستن سر این میز، بیشتر از تمام سال های دبیرستان و کالج، چیز یاد گرفتیم. پدر مایک تحصیلات دانشگاهی نداشت، ولی از نظر مالی تحصیل کرده و به همین دلیل هم موفق بود. او همیشه به ما می گفت، «آدم باهوش آدمهایی رو که از خودش باهوشتر هستن استخدام می کنه.» بنابراین من و مایک این بخت را داشتیم که ساعتها به حرف چنین افرادی گوش بدهیم و از آدم های باهوش، چیز یاد بگیریم. ولی دقیقاً به همین دلیل، من و مایک نمی توانستیم خودمان را با معیارهای کوربینانه آموزگارانمان تطبیق بدهیم و این مسئله برایمان ایجاد مشکل می کرد. هر وقت معلم می گفت «اگه نمرات خوبی بگیرین توی دنیای واقعی موفق می شین» من و مایک فقط به علامت مخالفت، ابرو بالا می انداختیم. وقتی به ما می گفتند که برنامه های شخصی را دنبال کنیم و از قوانین تخطی نکنیم، متوجه می شدیم که چطور برنامه های مدرسه ای جلوی خلاقیت ما را می گیرد. حالا کم کم می فهمیدیم که وقتی پدر پولدارمان می گفت که مدارس برای تولید کارمندان خوب، برنامه ریزی شده اند و از آنها، کارفرمایان خوبی بیرون نمی آیند، منظورش چه بود.

گاهی من و مایک از معلم هایمان می پرسیدیم، چطور چیزهایی را که می خوانیم، می توانیم در زندگی واقعی به کار بگیریم و یا می پرسیدیم که چرا هیچ وقت درباره پول و نقش آن چیزی یاد نمی گیریم. در پاسخ به سؤال دوم غالباً این جواب را می شنیدیم که پول مسئله مهمی نیست و اگر ما در درس موفق بشویم و از بقیه جلو بزنیم، پول هم پشت سرش می آید. هر چه ما درباره قدرت پول، نکات بیشتری را می آموختیم، فاصله بین ما و معلم ها و همکلاسی هایمان بیشتر می شد.

فصل سه / درس دو: علت نیاز به سواد مالی ■ ۱۰۱

پدر بسیار تحصیلکرده من، دیگر هرگز مرا به خاطر نمره زیر فشار قرار نداد. من واقعاً تعجب می‌کردم که علت چیست، ولی بحث و دعوای ما درباره پول آغاز شد. شانزده ساله که شدم، شالوده‌ریزی عملکرد من با پول، احتمالاً هم از مامان و هم از بابا بهتر بود. من می‌توانستم حساب و کتاب خیلی چیزها را نگه دارم و به حرفهای حسابداران مالیاتی، وکلای شرکت‌ها، بانکدارها، معاملات ملکی‌ها، سرمایه‌گذارها و امثال آنها گوش بدهم.

پدرم با معلم‌هایم صحبت کرد.

یک روز، پدرم به من گفت که چرا خانه ما بزرگترین سرمایه اوست. هنگامی که من به او نشان دادم که چرا فکر می‌کنم یک خانه نمی‌تواند سرمایه خوبی باشد، بحث نه چندان خوشایندی بین ما درگرفت.

نمودار بعدی تفاوت بین نحوه تفکر پدر پولدار و پدر بی‌پول مرا درباره خانه‌شان نشان می‌دهد. یکی از آنها فکر می‌کرد خانه او یک دارایی است و دیگری آن را بدهی تلقی می‌کرد.

اموال	تعهدات (بدهی‌ها) خانه
-------	-----------------------------

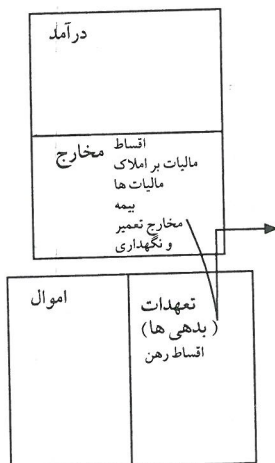
پدر پولدار

اموال خانه	تعهدات (بدهی‌ها)
---------------	---------------------

پدر بی‌پول

یادم می‌آید نمودار زیر را برای پدرم رسم کردم و مسیر گردش پول را به او نشان دادم. من همچنین به او فهماندم که مخارج جانبی صاحب خانه بودن، کدامند. خانه بزرگتر یعنی هزینه‌های بیشتر و ادامه خارج شدن نقدینگی از ستون هزینه‌ها.

بدهی / تعهدات



امروز من همچنان بر سر این موضوع که خانه، دارایی نیست، می جنگم. و من می دانم که برای بسیاری از مردم، خانه داشتن، بزرگترین رویا و همچنین بزرگترین سرمایه است و این که آدم خانه داشته باشد، بهتر از آن است که هیچی نداشته باشد. من دیدگاه جدیدی را به جای این کوربینی عامیانه و محبوب پیشنهاد می کنم. اگر من و همسرم می خواستیم خانه بزرگتری بخریم، متوجه می شدیم که این خانه یک دارایی نیست، بلکه یک بدهی است، چون پولمان را از جیبمان بیرون می کشد.

بنابراین من در اینجا بحثی را مطرح می کنم. من واقعاً توقع ندارم که اغلب آدم ها با این حرف موافق باشند، چون داشتن یک خانه خوب و زیبا، موضوع عاطفی است و موقعی که نوبت به پول می رسد، احساسات زیاد، هوشیاری مالی را کم می کند. من از روی تجربه شخصی می گویم که پول خاصیتی دارد که هر تصمیمی را عاطفی می کند.

۱. موقعی که نوبت به خانه می رسد، به نظر من اغلب آدم ها تمام عمرشان را کار می کنند تا قسط خانه ای را بدهند که هیچ وقت صاحب آن نمی شوند. به عبارت دیگر، سالها طول می کشد تا خانواده ای بتواند خانه

جدیدی بخرد و هم دفعه زیر بار وامی ۳۰ ساله می‌رود تا بتواند بدهی‌های قبلی خود را تسویه کند.

۲. هر چند افراد برای پرداخت اقساط بانک برای خانه، از کاهش مالیات بهره‌مند می‌شوند، اما در عوض، سایر مخارج خود را با پولی پرداخت می‌کنند که مالیاتش قبلاً کم شده است و این مسئله حتی بعد از آن که وامشان هم تمام می‌شود، ادامه دارد.

۳. مالیات بر مستغلات. والدین همسر من موقعی که مالیات خانه‌شان تا ۱۰۰۰ دلار در ماه رسید، واقعاً یک‌ه خوردند. این وضعیت بعد از بازنشستگی آنها پیش آمد و در نتیجه، فشار زیادی بر بودجه‌شان وارد شد و سرانجام هم ناچار شدند از خانه‌شان اسباب‌کشی کنند.

۴. قیمت خانه لزوماً همیشه بالا نمی‌رود. در سال ۱۹۹۷، دوستانی داشتم که خانه‌شان یک میلیون دلار می‌ارزید، ولی امروز همان خانه ۷۰۰/۰۰۰ دلار هم نمی‌ارزد.

۵. بیشترین ضرری که ما متحمل می‌شویم به خاطر فرصت‌هایی است که از دست می‌دهیم. اگر همه پولتان را صرف خرید منزل کنید، مجبور خواهید شد سخت‌تر از گذشته کار کنید، چون پولتان به جای این که به دارایی‌هایتان اضافه شود، از ستون هزینه‌ها بیرون می‌رود و این اتفاقی است که در گردش پول طبقات متوسط جامعه پیش می‌آید. اگر زوج جوانی در اوایل زندگی، به ستون دارایی‌هایشان اضافه کنند، در سال‌های بعد، کارشان راحت‌تر خواهد بود، مخصوصاً اگر تصمیم گرفته باشند فرزندان‌شان را به دانشگاه بفرستند، چون به این ترتیب میزان دارایی‌هایشان بالا می‌رود و برای تأمین هزینه‌های آنها، پیوسته در اختیارشان خواهد بود. غالباً از خانه برای دریافت وام و به منظور پرداخت هزینه‌های جاری، استفاده می‌شود.

بطور خلاصه، اگر به جای خرید اوراق بهادار، از همان ابتدا به فکر

خرید خانه‌ای گران باشیم، دست کم در سه مورد ضرر خواهیم کرد:
۱. از دست زمانی که در طی آن می‌توانستیم ارزش سایر دارایی‌هایمان را بالا ببریم.

۲. از دست دادن سرمایه اضافی که به جای پرداخت هزینه‌های بالای تعمیر و نگهداری، می‌توانستیم آن را صرف سرمایه‌گذاری کنیم.
۳. از دست دادن آموزش و تحصیل اغلب مردم روی خانه، پس‌انداز و حقوق بازنشستگی به عنوان دارایی‌های خود حساب می‌کنند. از آنجا که آنها برای سرمایه‌گذاری، پولی ندارند، سرمایه‌گذاری هم نمی‌کنند و این موضوع برایشان به قیمت از دست دادن تجربه سرمایه‌گذاری تمام می‌شود. اغلب آنها کسی نمی‌شوند که دنیای سرمایه‌گذاری او را «سرمایه‌گذار زبده» می‌نامد. معمولاً بهترین سرمایه‌ها را سرمایه‌گذاران زبده در اختیار می‌گیرند و پس از چرخیدن در دست آنها، به همان آدم‌هایی فروخته می‌شوند که اهل خطر کردن نیستند.

حرف من این نیست که هیچ وقت خانه نخرید. من می‌گویم باید فرق بین دارایی و بدهی را فهمید. من هر وقت می‌خواهم خانه بزرگتری بخرم، دارایی‌ها را می‌خرم که بتوان از طریق آنها، پول خرید خانه را تهیه و جریان نقدینگی را برقرار کرد.

وضعیت مالی پدر تحصیلکرده من، زندگی کسی را که در چرخه «من بدو آهو بدو» گیر کرده است، نشان می‌دهد. هزینه‌های زندگی او همواره با افزایش درآمدش، بالا می‌رفت و او هیچ وقت نمی‌توانست برای دارایی‌های دیگری سرمایه‌گذاری کند. در نتیجه، بدهی‌های او، از جمله وام خرید مسکن و بدهی‌های کارت اعتباریش همیشه بیشتر از دارائی‌هایش بودند. تصویر زیر، به اندازه هزاران کلمه، گویاست.

فصل سه / درس دو: علت نیاز به سواد مالی ■ ۱۰۵

وضعیت مالی بابای تحصیلکرده

درآمد	
مخارج	
اموال	تعهدات (بدهی ها)

وضعیت مالی پدر پولدارم، برخلاف او، نتیجه نوعی زندگی است که به کم کردن بدهی ها و افزودن به سرمایه اختصاص داده شده است:

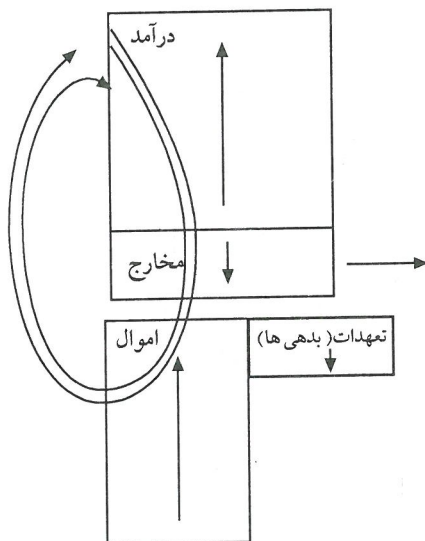
وضعیت مالی بابای پولدار	
درآمد	
مخارج	
اموال	تعهدات (بدهی ها)

با مروری بر وضعیت مالی پدر پولدارم معلوم می شود که چرا پولدارها هر روز پولدارتر می شوند. دارایی آنها بیشتر از هزینه هایشان پول تولید

می کند و در نتیجه می توان از مانده آنها سرمایه گذاری کرد، در نتیجه دارایی ها رشد بیشتری می کنند و درآمد ناشی از آنها هم بیشتر می شود.

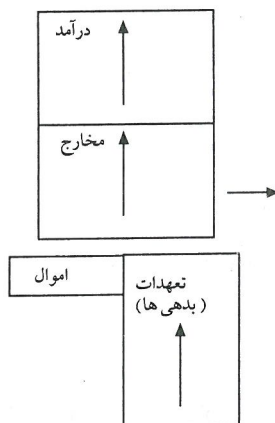
نتیجه این که: پولدارها پولدارتر می شوند!

چرا پولدارها پولدارتر می شوند.



افشار متوسط جامعه، دائماً در یک وضعیت مالی گیج کننده و پر از مشکلات و مصائب درگیر هستند. درآمد اولیه آنها از طریق حقوقشان تأمین می شود و هنگامی که این حقوق زیاد می شود، مالیات بر آن هم زیاد می شود و در نتیجه، همراه با افزایش حقوق، هزینه های آنها هم بیشتر می شود و به دام چرخه «من بدو آهو بدو» می افتند! آنها گمان می کنند اصلی ترین دارائیشان، خانه آنهاست، در حالی که بهتر است روی دارایی هایشان برای تولید درآمد، سرمایه گذاری کنند.

چرا افشار متوسط جامعه پیوسته درگیر مسائل مالی هستند.



این نمودار نشان می‌دهد که شما به خانه‌تان به عنوان یک سرمایه نگاه می‌کنید و به این فلسفه اعتقاد دارید که با افزایش حقوق می‌توانید خانه بزرگتری بخرید و یا در جامعه مصرف‌زده مقروض امروزی، چیزهای بیشتری بخرید. این فرآیند خرید و مصرف بیشتر، خانواده‌ها را درگیر قرض و عدم امنیت مالی بیشتر می‌کند، در حالی که ممکن است بر مبنای منظمی، دائماً بر حقوق آنها افزوده می‌شود. این نوع زندگی که در آن آموزش مالی، بسیار ضعیف بوده است، پیوسته با ریسک فراوان همراه است.

بحران کاری سال‌های ۱۹۹۰ که در آن در بخش‌های زیادی، تعدیل نیرو صورت گرفت، وضعیت مالی متزلزل طبقات متوسط جامعه کاملاً آشکار شد. در اثر این رویداد، ناگهان طرح‌های بازنشتی شرکت با طرح‌های (۴۰۱ک) تعویض شد. بیمه تأمین اجتماعی ظاهراً دچار مشکل است و نمی‌توان روی آن به عنوان منبع درآمدی برای دوره بازنشتی حساب کرد. هراس عجیبی، طبقه متوسط جامعه را دربرگرفته است. نکته امیدوارکننده این است که بسیاری از افراد طبقه متوسط، این روزها، این

مشکل را تشخیص داده و شروع به خرید سهام دو جانبه کرده‌اند. این افزایش خرید، عامل مهمی برای رقابت عظیمی است که ما در بازار سهام مشاهده می‌کنیم. امروزه برای برآوردن تقاضای طبقه متوسط جامعه، سهام دو جانبه بیشتری ارائه می‌شوند.

سهام دو جانبه از این رو محبوبیت دارند که نشانه امنیت مالی هستند. متوسط خریداران این گونه سهام، بقدری گرفتار پرداخت مالیات‌ها و وام مسکن و بدهی برای تحصیلات دانشگاهی بچه‌ها و قرض برای کارت‌های اعتباری هستند که فرصتی برای مطالعه نحوه سرمایه‌گذاری ندارند، در نتیجه به تجربه مدیران سهام دو جانبه تکیه می‌کنند. همچنین از آنجا که سهام دو جانبه، امکان سرمایه‌گذاریهای مختلف را فراهم می‌سازد، اقشار متوسط تصور می‌کنند به این شکل امنیت سرمایه‌ای بیشتری دارند، چون سرمایه‌شان در «چند جا» تقسیم شده است.

این گروه از مردم تحصیل کرده طبقه متوسط دچار کوریینی «سرمایه‌گذاری چند جانبه» ای می‌شوند که توسط کارگزاران این نوع سهام تبلیغ می‌شود. کار بی خطر انجام بده و از ریسک کردن دوری کن.

مصیبت واقعی کمبود آموزش مالی اولیه در طبقات متوسط است که احتمال خطر کردن را در آنها افزایش می‌دهد. آنها از ریسک کردن می‌پرهیزند، چون وضعیت مالی آنها در بهترین وضعیتش، سست و آسیب‌پذیر است. ترازنامه مالی آنها تراز نیست و به عبارت دیگر دخل و خرجشان با هم نمی‌خواند. آنها همیشه گرفتار بدهی هستند و نوعاً منبع درآمدی جز حقوقشان ندارند. معاش آنها تماماً به کارفرمایشان بستگی دارد. بنابراین هنگامی که صحبت «معامله برای تمام عمر» به میان می‌آید، این نوع از افراد نمی‌توانند از فرصت به دست آمده، استفاده کنند. آنها مجبورند احتیاط کنند، چون بشدت کار می‌کنند، در بهترین شکل می‌توانند مالیات‌هایشان را بپردازند و دائماً زیر بار قرض هستند.

همان طور که در ابتدای این بخش هم گفتم، مهمترین قانون، تشخیص

فصل سه / درس دو: علت نیاز به سواد مالی ■ ۱۰۹

بین بدهی و دارائی است. هنگامی که این تفاوت را تشخیص دادید، تلاشهایتان را روی خرید دارائیهائی که درآمدزا هستند، معطوف می‌کنید. این بهترین راه قدم نهادن در شاهراه ثروتمند شدن است. این روش را در پیش بگیرید و تردید نداشته باشید که میزان دارائی هایتان بیشتر می‌شود. این کار باعث می‌شود شما پول بیشتری برای واریز کردن به دارائی هایتان در اختیار داشته باشید. بزودی دارائی هایتان آن قدر زیاد می‌شوند که می‌توانید به سرمایه‌گذاریهایی که نیازمند تفکر و تحقیق بیشتر هستند و ممکن است بازده آنها صددرصد باشد، دست بزنید. در این نوع سرمایه‌گذاریها ممکن است ۵,۰۰۰ دلار به یک میلیون دلار یا بیشتر تبدیل شود. افراد طبقات متوسط، این نوع سرمایه‌گذاریها را «فوق‌العاده پرخطر» می‌دانند، در حالی که این طور نیست، بلکه فقدان سواد و هوش مالی است که باعث می‌شود فرد این گونه سرمایه‌گذاریها را پرخطر بداند. اگر شما هم همان کاری را بکنید که اغلب مردم می‌کنند، نمودار وضعیت مالی شما چنین خواهد بود:

کار برای مالک	درآمد
کار برای دولت	مخارج

اموال اقساط رهن	تعمهات (بدهی ها) کار برای بانک
--------------------	--

به عنوان کارمندی که صاحب‌خانه هم هستید، تلاش‌های کاری شما معمولاً حالت زیر را به خود می‌گیرد:

۱. برای کس دیگری کار می کنید. اغلب آدمهایی که در مقابل دریافت حقوق کار می کنند، در واقع کارفرما یا صاحبان سهام را پولدارتر می کنند. تلاش ها و موفقیت شما باعث موفقیت و در نتیجه دوره بازنشتگی بهتر برای کارفرمایان می شود.

۲. برای دولت کار می کنید و دولت سهم خود را از حقوق شما، حتی قبل از آن که آن را ببینید، برمی دارد. با زیاده تر کار کردن، شما فقط میزان مالیاتی را که دولت از شما می گیرد، بیشتر می کنید. اغلب مردم فاصله ماههای ژانویه تا می را فقط برای دولت کار می کنند و درواقع مابه ازای کارشان، حقوقی دریافت نمی کنند.

۳. برای بانک کار می کنید. پس از مالیات، بزرگترین هزینه شما، وام مسکن و بدهی های کارت اعتباری شماست.

مشکل اینجاست که با بیشتر کار کردن، درواقع فقط میزان این سه مورد بالا می رود. شما باید از تلاش و کار بیشتر، به نفع خود و خانواده تان بهره بگیرید. هنگامی که تصمیم گرفتید توجهتان را روی کارتان متمرکز کنید، چه اهدافی را برای خود در نظر گرفتید؟ در مورد اغلب افراد وضع به این شکل است که باید کار خود را حفظ و بر حقوق دریافتی شان تکیه کنند تا بتوانند دارائی هایشان را برای خود نگه دارند.

هنگامی که دارائی آنها بیشتر می شود، چگونه می توانند میزان موفقیت خود را اندازه گیری کنند؟ افراد چه موقع تشخیص می دهند که مرفه هستند و پول دارند؟ من همان طور که برای دارائی و بدهی تعریف خاصی دارم، برای رفاه هم تعریف ویژه ای دارم. درواقع، من این تعریف را از فردی به نام باک مینستر فولر^(۱) یاد گرفته ام. بعضی ها معتقدند که او حقه باز و برخی هم او را نابغه عصر حاضر می دانند. سالها پیش او همه معمارانی را که برای خودش اسم و رسمی داشتند، استخدام کرد، چون

در سال ۱۹۶۱، طرحی را که خود آن را «گنبد هندسی» می‌نامید، ثبت کرده بود و اینک می‌خواست آن را اجرا کند. او در پرسشنامه استخدای، سؤالاتی را درباره رفاه مطرح کرده بود. ابتدا این سؤالات، مخاطب را گیج می‌کردند، ولی بعد از مدتی، موضوع برایش جا می‌افتاد: رفاه، توانایی انسان است برای بقا در روزهای بی‌شماری که پیش‌رو دارد... یا به عبارت بهتر، اگر از امروز توانم کار کنم، تا کی می‌توانم به بقای خود ادامه بدهم؟ برخلاف دارائی خالص یعنی تفاوت بین دارائی‌ها و بدهی‌ها که معمولاً شامل خرت و پرت‌های گران‌قیمت و اعتقادات انسان درباره چیزهایی که با ارزش به نظر می‌رسند، هستند، برای تعریف از رفاه، امکان ارزیابی واقعاً دقیقی را از آن فراهم می‌سازد. اینک من می‌توانم میزان رفاهم را اندازه بگیرم و واقعاً در راستای هدفی که برای رسیدن به استقلال مالی دارم، جایگاه خود را تعیین کنم.

هر چند دارائی خالص معمولاً شامل دارائی‌هایی است که درآمدزا نیستند (مثلاً خرت و پرت‌هایی که خریده‌اید و حالا در گاراژ یا انبارخانه خاک می‌خورند)، رفاه مشخص می‌کند که چگونه پول شما، پول را ایجاد می‌کند و در نتیجه بقای مالی شما تأمین می‌شود.

رفاه، درواقع میزان پول ستون دارائی‌ها در مقایسه با ستون هزینه‌هاست. بهتر است مثالی بزنیم. فرض کنیم پول در گردش ستون دارائی‌های من و رفاه ۱,۰۰۰ دلار است و من هر ماه به طور متوسط ۲,۰۰۰ دلار هزینه دارم. میزان رفاه من چقدر است؟

بیایید به تعریف باک مینستر فولر از رفاه برگردیم. با استفاده از این تعریف، من چند روز در آینده به بقای خود ادامه خواهم داد؟ و بیایید فرض کنیم که هر ماه ۳۰ روز است. براساس این تعریف، من فقط نیمی از ماه، پول کافی خواهم داشت.

اما اگر بتوانم هر ماه ۲,۰۰۰ دلار از نقدینگی حاصل از دارائی‌هایم

بردارم، مرفه خواهم بود.

در این صورت هر چند پولدار نیستم، اما در رفاه هستم. حالا من درآمدی دارم که از دارائی‌هایم به دست می‌آید و بخوبی هزینه‌های ماهانه را پاسخ می‌دهد. اینک اگر می‌خواهم هزینه‌هایم را بیشتر کنم، ابتدا باید بر درآمد ناشی از دارائی‌هایم بیفزایم تا بتوانم خود را در همین سطح از رفاه نگه دارم. دقت کنید این وضعیت به این دلیل پیش آمده که من دیگر به حقوقم وابسته نیستم و نکته مهم همین است که من درواقع توجهم را روی دارائی‌هایم متمرکز کرده‌ام که مرا از نظر مالی مستقل می‌کنند. بنابراین اگر همین امروز هم شغلم را از دست بدهم، می‌توانم از درآمدی که از دارائی‌هایم به دست می‌آورم، هزینه‌های ماهانه‌ام را بپردازم.

هدف بعدی من، داشتن نقدینگی افزوده از دارائی‌هایی است که بار دیگر در ستون دارائی‌ها سرمایه‌گذاری کرده‌ام. هر چه پول بیشتری به ستون دارائی افزوده شود، دارائی‌هایم بیشتر می‌شوند و با افزایش دارائی، نقدینگی من اضافه می‌شود و تا زمانی که هزینه‌هایم را کمتر از نقدینگی حاصل از این دارائی‌ها نگه دارم، ثروتمندتر می‌شوم و درآمد من از منابعی غیر از کار جسمی تأمین می‌شود.

با ادامه این فرآیند سرمایه‌گذاری مجدد، من هم در شاهراه ثروتمند شدن قرار می‌گیرم. تعریف واقعی ثروتمند، به نگاه مخاطب بستگی دارد. شما هیچ وقت نمی‌توانید بیش از حد لزوم، ثروتمند شوید.

این مشاهدات ساده را به خاطر بسپارید:

پولدارها، دارائی می‌خرند. بی‌پول‌ها فقط هزینه دارند.

افراد طبقه متوسط بدهی‌هایی را می‌خرند که گمان می‌کنند دارائی است. بنابراین من چگونه با اهمیت دادن به کارم آغاز کنم؟ پاسخ چیست؟ به حرف‌های بنیانگذار اغذیه فروشی‌های زنجیره‌ای مک دونالد^(۱) گوش بدهید.

فصل چهار

درس سه: برای خودت کار کن



در سال ۱۹۷۴، از ری کراک^(۱)، بنیانگذار اغذیه‌فروشی‌های زنجیره‌ای مک دونالد، خواستند که در دوره کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دانشگاه تکزاس در ایالت آستین^(۲) سخنرانی کند. یکی از دوستان عزیز من، کیت کان نینگهام^(۳)، در آن هنگام دانشجوی آن دوره بود. پس از سخنرانی هیجان‌انگیز و محکم ری، کلاس پایان گرفت و دانشجویان از او خواستند که با آنها نوشابه‌ای بخورد. ری با خوشروئی قبول کرد. هنگامی که همه نوشابه‌هایشان را برداشتند، ری پرسید: «فکر می‌کنین شغل من چیه؟»

کیت می‌گفت: «همه خندیدن. اغلب دانشجویان اون کلاس فکر می‌کردن ری داره سر به سرشون می‌ذاره.»

هیچ‌کس جواب نداد و ری دوباره پرسید: «فکر می‌کنین شغل من چیه؟»

1- Ray Kroc

2- Austin

3- Keith Cunningham

دانشجویان دوباره خندیدند و بالاخره یکی از آنها که دل و جرئت بیشتری داشت، گفت: «ری! تو این دنیا کسی نیست که ندونه کارت در ارتباط با همبرگره.»

ری پوزخندی زد و گفت: «این درست همون چیزیه که فکر می کردم بگین.»

سپس چند لحظه مکث کرد و سپس گفت: «خانم ها و آقایون! من توی حرفه همبرگر نیستم. شغل من معاملات املاکه.»

کیت می گفت که ری زمان زیادی را صرف توضیح دادن درباره نقطه نظر خود کرد. ری می دانست که تمرکز اصلی کاری او، فروش مجوز تولید همبرگر است، ولی او هرگز محل و مکان هیچ یک از جاهایی را که برای آنها مجوز گرفته بود، از یاد نبرده بود. او می دانست که محل شعبه های عرضه کننده همبرگر، از هر چیزی مهم تر است، در نتیجه، بهترین محل ها را انتخاب می کرد و از سوی دیگر، کسی که از او مجوز می خرید، درواقع به شکلی غیرمستقیم، زمینی را هم که برای تأسیس اغذیه فروشی می خرید، در جهت پیشرفت سازمان ری کراک خریده بود. امروزه، اغذیه فروشی های زنجیره ای مک دونالد، صاحب بیشترین مستغلات دنیا هستند و حتی بیشتر از کلیسای کاتولیک، مستغلات دارند. مک دونالد، بهترین چهارراه ها و با ارزش ترین حاشیه های خیابان ها را در امریکا و تمام نقاط دنیا در اختیار گرفته است.

بخش قبلی را که با نمودارهایی به پایان بردیم که نشان می دادند اغلب مردم برای هر کسی غیر از خودشان کار می کنند. آنها در درجه اول برای کارفرماها و از طریق مالیات، برای دولت و بعد هم به خاطر وام مسکن و بدهی های کارت های اعتباری برای بانک ها کار می کنند.

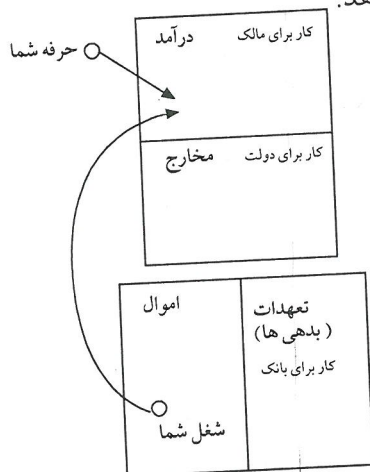
موقعی که پسر بچه بودیم، مک دونالدی در اطراف ما وجود نداشت، با این همه، پدر پولدارم احساس مسئولیت می کرد تا چیزی را که

فصل چهار / درس سه: برای خودت کار کن ■ ۱۱۵

ری کراک، سالها بعد در دانشگاه تکزاس به دانشجویان درس داد، به ما یاد بدهد. این راز شماره ۳ پولدار شدن است.

رمز کار این است: «برای خودت کار کن» مشکلات مالی، غالباً نتیجه کار کردن دائمی برای دیگران است. اغلب مردم، روز کاری که تمام می شود، هیچ چیزی برای خودشان ندارند.

باز هم یک تصویر به اندازه هزاران کلمه می ارزد. در اینجا نموداری را از صورت درآمد ترازنامه مشاهده می کنید که به بهترین وجه، راهنمایی ری کراک را نشان می دهد.



نظام فعلی آموزشی ما روی این نکته متمرکز شده است که جوانان را برای به دست آوردن شغل خوب از طریق بالا بردن مهارت های درسی، آماده کند. طبیعی است که زندگی این جوانها حول وحوش حقوق، یا همان طور که قبلاً هم اشاره کردیم، پیرامون درآمدهایشان دور می زند. آنها پس از کسب مهارت های تحصیلی، به سطوح بالاتر تحصیلی می روند تا توانائی های حرفه ای خود را تقویت کنند. آنها تحصیل می کنند تا مهندس، دانشمند، آشپز، افسر پلیس، هنرمند، نویسنده و امثال اینها شوند. این مهارت های حرفه ای به آنها این امکان را می دهد که جذب بازار کار شوند

و در مقابل پول، کار کنند.

میان کسب و کار و تخصص، تفاوت بزرگی وجود دارد. من اغلب از مردم می پرسم، «شغلتون چیه؟» و آنها جواب می دهند، «اوه! من بانکدار هستم.» من می پرسم، «یعنی صاحب بانک هستین؟» و آنها غالباً جواب می دهند، «نه! اونجا کار می کنم.»

معلوم می شود که اینها فرق کسب و کار با تخصص را نمی دانند. ممکن است فردی در رشته بانکداری متخصص باشد، ولی قطعاً به یک کسب و کار نیاز دارد. ری کراک خیلی خوب فرق این دو را می دانست. تخصص او هیچ وقت تغییر نمی کرد. او فروشنده بود. گاهی اوقات به کسانی که مخلوط کن می خواستند این وسیله را و کمی بعد، مجوز همبرگرفروشی را می فروخت، ولی در عین حال که تخصص او فروش مجوز همبرگرفروشی بود، کسب و کارش فراهم آوردن درآمدی برای انباشت مستغلات برای مک دونالد بود.

یکی از مشکلاتی که ما در مدرسه داریم این است که در آنجا معمولاً انسان همان کسی می شود که درسش را خوانده است. بنابراین اگر مثلاً آشپزی خوانده باشی، سرآشپز می شوی، اگر حقوق خوانده باشی، وکیل و اگر مکانیک خوانده باشی، مکانیک می شوی. اشتباه انتخاب شغل براساس رشته تحصیلی این است که بسیاری از مردم توجه به کسب و کار خود را فراموش می کنند. آنها یک عمر برای کس دیگری کار می کنند و او را ثروتمند می سازند.

انسان برای این که بتواند از نظر مالی احساس امنیت کند، باید به کسب و کار خودش بیندیشد. کسب و کار انسان، براساس دارائی ها که نقطه مقابل درآمدهاست، شکل می گیرد. همان طور که قبلاً هم گفتم، قانون اول پولدار شدن، دانستن فرق دارائی و بدهی و ذخیره کردن دارائی هاست. پولدارها بیشتر به دارائی هایشان توجه می کنند و دیگران به درآمدهایشان.

به همین دلیل است که اغلب از مردم می‌شنویم که می‌گویند، «به اضافه حقوق احتیاج دارم»، «آخ که اگه به من ترفیع می‌دادن»، «می‌خوام ادامه تحصیل بدم که بتونم شغل بهتری گیر بیارم»، «می‌خوام اضافه کاری بمونم»، «خدا کنه کار دومی گیرم بیاد»، «تا دو هفته دیگه این کاررو ول می‌کنم، چون کاری پیدا کرده‌ام که حقوقش بیشتره».

در بعضی از محافل، این جور عقاید، عاقلانه به نظر می‌رسند. بله! اگر به حرف‌های ری کراک گوش بدهید، باز هم ممکن است به کسب و کار خودتان توجه نکنید. عقاید جاری در جامعه، تمرکزشان بر درآمد‌هاست و فقط در یک صورت، برای فرد امنیت مالی به همراه می‌آورد که بتواند پول‌های اضافیش را صرف خرید دارائی‌های درآمدزا کند.

دلیل اصلی ترس مردم بی‌پول و افراد طبقه متوسط و محافظانه عمل کردن آنها در زمینه‌های مالی این است که به قول خودشان، «می‌ترسم ریسک کنم». این افراد سواد مالی ندارند، بنابراین ناچارند به کارشان بچسبند و احتیاط به خرج بدهند.

هنگامی که تعدیل نیرو در شرکت‌های دولتی و خصوصی رایج شد، میلیون‌ها کارگر و کارمند متوجه شدند که در مورد بزرگترین دارائی، یعنی خانه‌شان، دچار توهم بوده‌اند. این چیزی که از نظر آنها دارائی تلقی می‌شد، هر ماه بخشی از پول آنها را می‌بلعید. دارائی دیگرشان یعنی ماشین هم، درواقع آنها را به بردگی کشیده بود. چوب‌های گلف هم که هزار دلار قیمت داشتند و حالا در گاراژ خانه افتاده بودند، حالا دیگر بی‌ارزش به نظر می‌رسیدند. این افراد، بدون یک شغل مطمئن، پس‌انداز دیگری نداشتند که بتوانند روی آن حساب کنند. چیزهایی که آنها، دارائی حسابشان می‌کردند، در بحران‌های مالی به کارشان نمی‌آمدند.

من گمان می‌کنم که اغلب ما، دست‌کم یک بار فرم درخواست وام برای خرید مسکن یا ماشین را پر کرده باشیم. جالب است اگر نگاهی به

قسمت «ارزش خالص» بیندازیم. از این بابت لغت جالب را به کار می‌برم که آنچه که ما به عنوان رویه‌های بانکداری و حسابداری پذیرفته‌ایم، به فرد این امکان را می‌دهد که روی دارائی‌هایش حساب کند.

یک روز، موقعی که وام گرفتم، وضعیت مالی من چندان خوب به نظر نمی‌رسید، بنابراین باشگاه‌های جدید گلف، مجموعه هنری، کتاب‌ها، دستگاه ضبط، تلویزیون، کت و شلوار ارمنی، ساعت‌های مچی، کفش‌ها و سایر اموال شخصی‌ام را به ستون دارائی‌هایم افزودم تا رقم آن را بالا ببرم. اما تقاضای من برای درخواست وام، قبول نشد، چون به عنوان سرمایه، بیش از حد مستغلات معرفی کرده بودم. کمیته وام بانک، از این که من از آپارتمانهایم این همه پول به دست می‌آوردم، خوشش نیامد. آنها دلشان می‌خواست بدانند چرا من یک حقوق‌بگیر عادی نیستم. آنها درباره کت و شلوار ارمنی، باشگاه‌های گلف و یا مجموعه هنری من هیچ سؤالی نکردند. موقعی که انسان با معیارهای رایج جامعه جور در نمی‌آید، زندگی بی‌رحم می‌شود.

هر وقت کسی به من می‌گوید که ارزش خالص دارائی‌های او یک میلیون یا صد هزار دلار است، اعصابم متشنج می‌شود. یکی از علل دقیق نبودن ارزش خالص دارائی‌ها این است که هنگام فروش آنها، برای تک‌تکشان مالیات می‌پردازیم. بسیاری از مردم، موقعی که بی‌پول می‌شوند، خود را درگیر مشکلات مالی عمیق‌تری می‌کنند. آنها برای این که بتوانند قدرت مالی خود را بیشتر کنند، دارائی‌هایشان را می‌فروشند و گیریم که سود ناچیزی هم ببرند، برای آن مالیات می‌پردازند. بنابراین، دولت در اینجا، باز هم سهم می‌برد و در نتیجه، افراد پولی را که برای پرداخت بدهی‌هایشان لازم دارند، به دست نمی‌آورند. به همین دلیل به اعتقاد من ارزش دارائی‌های هر فرد، معمولاً کمتر از آنی است که خودش فکر می‌کند.

به کسب و کار خود اهمیت بدهید. در عین حال که شغل خود را حفظ می‌کنید، دارائی‌های حقیقی هم بخرید و از خریدن بدهی یا خرت و پرت‌های مصرفی و غیرضروری خودداری کنید، چون بلافاصله پس از خرید، ارزش خود را از دست می‌دهند. یک ماشین جدید، بمحض این که از کمپانی بیرون می‌آید و پولش را می‌دهید، ۲۵٪ از قیمتش کم می‌شود. ماشین دارائی حقیقی نیست، حتی اگر بانکدار شما بگوید که آن را جزو دارائی‌هایتان حساب کنید. قیمت چوب گلف ۴۰۰ دلاری من که جنس آن از تیتانیوم بود، با اولین ضربه محکمی که با آن زد، ۱۵۰ دلار شد!

برای بزرگترها بهترین روش این است که بدهی‌های خود را کاهش دهند و با دارائی‌های واقعی، شالوده مالی محکمی را برای خود بنا نهند، اما در مورد جوانهایی که هنوز نان‌خور پدر و مادرشان هستند، بهترین راه این است که به آنها تفاوت بین بدهی و دارائی را یاد بدهم. بگذارید آنها قبل از این که از خانه پدر و مادرشان بروند و به خاطر ضرورت زندگی ناچار باشند به کار کارمندی چنگ بیندازند و خریدهایشان را با کارت اعتباری انجام دهند، ستون دارائی‌هایشان را بسازند. من زن و شوهرهای جوان فراوانی را دیده‌ام که بعد از ازدواج، چنان در شکل خاصی از زندگی غرق می‌شوند که تا آخر عمر نمی‌توانند خود را از مهلکه بیرون بکشند.

اغلب مردم، تازه بعد از آن که آخرین فرزندشان از نزد آنها می‌رود، متوجه می‌شوند که برای دوره بازنشستگی، پس‌انداز کافی ندارند و در این سن، تلاش برای پس‌انداز را شروع می‌کنند. در چنین وضعیتی، بیمار شدن و معضلات و مشکلات جدید، غیرقابل اجتناب است. اگر از من پرسید که برای شما و فرزندان، چه نوع دارائی‌هایی را پیشنهاد می‌کنم، خواهم گفت که به نظر من دارائی‌های حقیقی شکل‌های مختلفی دارند و عبارت‌اند از:

۱- کارهایی که به حضور من نیاز ندارند. من مالک کاری هستم، ولی افراد دیگری آن را اداره می کنند. اگر من ناچار بودم در محل کارم باشم، دیگر نمی شد به آن کسب گفتم، بلکه شغل من بود.

۲- سهام

۳- اوراق قرضه

۴- سرمایه گذاری های دو جانبه

۵- درآمد ناشی از مستغلات

۶- سفته ها (اسناد)

۷- امتیازات ناشی از مالکیت معنوی از جمله حق امتیاز موسیقی، فیلمنامه یا امتیاز بهره برداری و ساخت یک اختراع.

۸- و هر چیزی که ارزش دارد و یا درآمد یا ارزش تولید می کند و می توان آن را فوراً تبدیل به پول نقد کرد.

موقعی که پسر نوجوانی بودم، پدر تحصیل کرده ام دائماً مرا تشویق می کرد که شغل بی دردسری را برای خود پیدا کنم. از طرف دیگر، پدر پولدارم تشویق می کرد، دارائی هایی را که دوست داشتم، فراهم بیاورم. او می گفت، «آدم تا چیزی را دوست نداشته باشد، نمی تواند از آن مراقبت کند.» من چون عاشق زمین و ساختمان بودم، به گردآوری و خرید املاک و مستغلات پرداختم. من می توانستم تمام روز را به تماشای آنها بپردازم، به همین دلیل موقعی که دچار مشکل می شدم و اوضاع بکلی به هم می ریخت، باز هم در عشق من نسبت به املاک و مستغلات، تغییری پدید نمی آمد. اما کسانی که از مستغلات نفرت دارند، نباید آنها را بزند.

من همچنین عاشق خریدن سهام شرکت های کوچک، مخصوصاً تازه تأسیس ها هستم. دلیلش هم این است که من آدم کارآفرینی هستم و کارمند یا شخص حقوقی عضو یک شرکت نیستم. در سال های اولیه کاریم، در شرکت های بزرگی چون استاندرد اویل کالیفرنیا، نیروی

تفنگداران دریایی آمریکا و شرکت زیراکس کار کرده‌ام. از کار در این شرکت‌ها و تشکیلات بزرگ، خاطره‌ها و تجربه‌های زیادی برایم باقی مانده، ولی ته دلم می‌دانم که برای انجام این جور کارها به دنیا نیامده‌ام. من دوست دارم شرکتی را به وجود بیاورم، نه این که صرفاً آنجا را اداره کنم، به همین دلیل معمولاً سهام شرکت‌های کوچک را می‌خرم و یا شرکتی را تأسیس و آن را به شرکتی سهامی تبدیل می‌کنم و سپس اداره آن را به دست افراد دیگری می‌سپارم. به نظر من، شانس و موفقیت در فروش صحیح سهام یا اوراق بهادار به مردم نهفته است و من عاشق این بازی هستم. بسیاری از افراد از خرید سهام شرکت‌های کم‌سرمایه می‌ترسند و این کار را خطرناک قلمداد می‌کنند و واقعیت این است که درست هم فکر می‌کنند. ولی وقتی که انسان به سرمایه‌گذاری علاقه داشته باشد، آن را درک کند و با ابزارش هم آشنایی داشته باشد، امکان خطر کردن به حداقل می‌رسد. در مورد شرکت‌های کوچک، سرمایه‌گذاری من به این نحو صورت می‌گیرد که پس از یک سال سرمایه‌ام را از بازار خارج می‌کنم، در حالی که در مورد خرید املاک و مستغلات، از کم شروع می‌کنم و سپس املاک و مستغلات بیشتری می‌خرم و به این ترتیب، پرداخت مالیات بر عایدی ناشی از آنها را به تأخیر می‌اندازم؛ این کار باعث می‌شود که ارزش املاک به شکل شگفت‌انگیزی بیشتر شود. من معمولاً املاک و مستغلات را بیش از هفت سال نگه نمی‌دارم.

سال‌های سال، حتی وقتی که برای نیروی دریایی یا شرکت زیراکس کار می‌کردم، حرف‌های پدر پولدارم را به یاد می‌آوردم، یعنی در عین حال که شغل خود را حفظ می‌کردم، دنبال کسب و کار هم بودم. در این فاصله، دائماً سعی می‌کردم به اقلام ستون دارائی‌هایم اضافه کنم و املاک و سهام کوچک را می‌خریدم. پدر پولدارم دائماً نگران سواد مالی ما بود. هر چه

توانائی ما در حسابداری و مدیریت مالی و تجزیه و تحلیل سرمایه بالا می‌رفت، در کار شرکت خصوصی خود، موفق‌تر می‌شدیم.

من هیچ وقت کسی را تشویق نمی‌کنم که شرکتی را تأسیس کند، مگر این که واقعاً خودش دلش بخواهد. من می‌دانم که اداره یک شرکت کار بسیار دشواری است، بنابراین، چنین کاری را برای کسی آرزو نمی‌کنم. گاهی اوقات، افراد چون نمی‌توانند شغلی برای خود پیدا کنند، برای حل مشکلاتشان، شرکت تأسیس می‌کنند. این نوع فعالیت‌ها، موفق نمی‌شوند. ذکر این نکته ضروری است که از هر ده شرکتی که تأسیس می‌شوند، کار ۹ تای آنها پس از پنج سال به ورشکستگی می‌کشد، بنابراین اگر واقعاً و از ته دل دوست دارید، شرکتی را راه بیندازید، این کار را بکنید، و گرنه همان شغل همیشگی‌تان را نگه دارید و در عین حال به فکر کسب و کاری برای خودتان باشید.

وقتی صحبت از کسب و کار می‌کنم، منظورم این است که ستون دارائی‌هایتان را تقویت کنید. هنگامی که حتی یک دلار را به آن می‌افزاید، اجازه ندهید از آن بیرون برود. هر وقت گمان می‌کنید یک دلار ارزش چندانی ندارد که آن را به دارائی‌هایتان بیفزایید، فکر کنید که یکی از کارمندان شماست. بهترین فکری که می‌توانید درباره پولتان بکنید این است که پول می‌تواند ۲۴ ساعت در شبانه روز برای شما کار کند و تا نسل‌ها بعد از شما به این کار ادامه دهد، بنابراین سعی کنید شغل‌تان را برای خود نگه دارید، کارمند خوبی باشید، ولی حتی یک لحظه از افزودن به دارائی‌های حقیقی‌تان غافل نشوید.

هنگامی که گردش پول شما بیشتر شد، می‌توانید چند شیء تجملی هم برای خود بخرید. فرق پولدارها با بی‌پول‌ها در همین نکته است که پولدارها همیشه آخر کار به فکر خرید وسایل اضافی و اقلام تجملی می‌افتند، در حالی که بی‌پول‌ها و افراد اقشار طبقه متوسط، ابتدا و در اول

کارخانه‌های بزرگ، الماس، پالتوهای خز و جواهر و کشتی‌های تفریحی می‌خرند تا به بقیه ثابت کنند آدم‌های پولداری هستند. آنها ظاهراً پولدار به نظر می‌رسند، ولی درواقع در قرض و مشکلات مالی فرو می‌روند. پولدارهای با تجربه، اول ستون دارائی‌هایشان را محکم و قوی می‌سازند و سپس از درآمد ناشی از دارائی‌ها، کالاهای مورد نظرشان را می‌خرند، در حالی که افراد اقشار متوسط با جان‌کندن و به قیمت سلامتی و جان خود و صرف پول ارثیه فرزندانشان، اشیای تجملی می‌خرند.

تجمل واقعی زمانی است که فرد در زمینه مناسبی سرمایه‌گذاری می‌کند و پاداش خوبی دریافت می‌کند و دارائی واقعی او بیشتر می‌شود. مثلاً هنگامی که من و همسرم، از بابت اجاره آپارتمان‌هایمان پولی اضافه به دست آوردیم، او یک ماشین مرسدس بنز برای خود خرید. این کار، فشاری اضافی یا احتمال خطری را به او تحمیل نکرد. در واقع او از پول اجاره آپارتمان، بنز خرید، هر چند ناچار شد چهار سال صبر کند تا اوراق بهاداری که برای خرید املاک، سرمایه‌گذاری کرده بود به سوددهی برسند و از سود آنها، بنز خرید. بنابراین خرید مرسدس بنز، نتیجه منطقی کار او بود، زیرا ثابت می‌کند که او چگونه به افزودن بر دارائی‌های حقیقی خود پرداخت. حالا ماشین او از همه ماشین‌های دیگر با ارزش‌تر است، زیرا او برای به دست آوردن آن از سواد مالی و نبوغ خود استفاده کرد.

اما بسیاری از افراد، بدون فکر و بی‌آنکه در مقابل وسوسه خرید کالاهای تجملی اراده‌ای داشته باشند، با کارت اعتباریشان، ماشین یا کالاهای تجملی دیگری را می‌خرند، انگار کسل شده‌اند و دنبال سرگرمی یا اسباب‌بازی جدیدی می‌گردند. خرید یک وسیله تجملی با قرض و بدهکاری، انسان را بعد از مدتی از آن شیء متنفر می‌کند، زیرا وامی که برای خرید آن گرفته، او را بشدت خسته و کلافه می‌کند.

مدتی صبر و سرمایه‌گذاری کنید و کار و کسب شخصی خود را راه

بیندازید تا به این ترتیب در یک فرآیند شگفت‌انگیز، پولدار شوید. این درست همان رمز و رازی است که باعث می‌شود آدم‌های پولدار، جلوتر از بقیه حرکت کنند. با این شیوه، در انتهای کار، به خاطر تلاش‌های منطقی و ارزشمند و استفاده صحیح از وقت و درک ضرورت کسب و کار شخصی، پاداش و موفقیتی نصیب شما می‌شود که زندگیتان را متحول خواهد کرد.

فصل پنجم

درس چهار: تاریخچه مالیات‌ها و قدرت شرکت‌های بزرگ



یاد می‌آید مدرسه می‌رفتم که قصه رابین هود و مردان وفادارش را برایم تعریف کردند. معلم مدرسه‌ام فکر می‌کرد که این قصه‌ای جالب از یک قهرمان رومانتیک است که از پولدارها پول بدزدد و به فقرا بدهد. پدر پولدار من، رابین هود را قهرمان نمی‌دانست بلکه می‌گفت که او یک راهزن بوده است.

اینک سال‌ها از مرگ رابین هود می‌گذرد، اما مریدانش همچنان زنده‌اند. گاهی می‌شنوم که برخی می‌گویند، «چرا پولدارها مالیاتشونو نمی‌دن؟» و یا «پولدارها باید مالیات بیشتری بدن تا به بی‌پول‌ها بپردازیم.» این، همان شیوه رابین هودی است. پول گرفتن از پولدارها و دادن به فقرا که در نتیجه آن فشار و آسیب به طبقات کم‌درآمد و افراد اقشار متوسط، بیشتر می‌شود. این که طبقات متوسط، مالیات بیشتری نسبت به سایر طبقات می‌پردازند، ناشی از همین شیوه تفکر رابین هودی است. واقعیت این که پولدارها مالیات نمی‌دهند و این طبقات متوسط جامعه،

به خصوص قشر تحصیلکرده آن هستند که درآمد نسبتاً بیشتری دارند و برای بی پول‌ها، به صورت مالیات، پول می دهند.

برای درک بهتر این مسئله، بد نیست نگاهی به دورنمای تاریخی آن بیندازیم. پدر تحصیلکرده من، کارشناس تاریخ تعلیم و تربیت بود، اما پدر پولدارم، با آموزش‌های خودش تبدیل به کارشناس تاریخچه مالیات‌ها شده بود.

پدر پولدارم برای من و مایک توضیح داده بود که در ایام گذشته، در انگلستان و آمریکا، مالیات وجود نداشته و فقط موقعی که جنگ پیش می آمده، برای تأمین هزینه آن، مالیات جمع می کردند. در آن زمان شاه یا رئیس جمهور از مردم درخواست می کرد که در این کار شرکت کنند. در انگلستان برای جنگ علیه ناپلئون از سال ۱۷۹۹ تا ۱۸۱۶ و در آمریکا هم در طول جنگ جهانی و از سال ۱۸۶۱ تا ۱۸۶۵، مالیات دریافت شد.

در سال ۱۸۷۴، دولت انگلیس مالیات بردارآمد را به صورت قانونی دائمی درآورد و در آمریکا هم در سال ۱۹۱۳ این قانون به شکل شانزدهمین طرح اصلاحیه قانون اساسی پذیرفته شد. در آن دوران، آمریکایی‌ها ابداً دلشان نمی خواست مالیات بپردازند، چون روی جای مالیات سنگینی بسته بودند و همین مسئله باعث شد که حزب معروف چای در بندر بوستون تشکیل شود. این رویداد، شعله جنگ انقلاب را برافروخت. تقریباً پنجاه سالی طول کشید تا نظریه مالیات دائمی در انگلستان و آمریکا، پذیرفته شد.

چیزی که از ورای این رویدادهای تاریخی نمی توان دریافت این است که این مالیات‌ها ابتدا علیه ثروتمندان وضع شدند و این همان نکته‌ای بود که پدر پولدارم می خواست به من و مایک بفهماند. او برای ما توضیح داد که موضوع مالیات به این شکل مطرح و توجیه و توسط اکثریت مردم پذیرفته شد که به مردم فقیر و طبقات متوسط این گونه اتکا کردند که

فصل پنج / درس چهار: تاریخچه مالیات‌ها و... ■ ۱۲۷

مالیات برای تنبیه آدمهای ثروتمند وضع شده است. به این شکل بود که توده‌ها به این قانون رأی دادند و از نظر قانون اساسی، پذیرفته شد. اما درواقع مالیات، کسانی را تنبیه کرد که به آن رأی مثبت داده بودند، بعضی طبقات فقیر و متوسط جامعه، چون پولدارها در هر حال مالیات نمی‌دادند و هنوز هم نمی‌دهند.

پدر پولدار می‌گفت: «وقتی مزه پول زبردندان دولت آمد، اشتهايش زياد شد. پدر تو و من، دو قطب مخالف هم هستیم. او یک بوروکرات دولتی و من یک سرمایه‌دار هستم. ما هر دو پول می‌گیریم و موفقیت‌مان براساس دو نوع رفتار متضاد ارزیابی می‌شود. او پول می‌گیرد تا آن را خرج و افراد بیشتری را استخدام کند. او هر چه بیشتر خرج و افراد بیشتری را استخدام کند، سازمانش بزرگتر می‌شود. در دولت، هر چه سازمان او بزرگتر شود، او احترام بیشتری خواهد داشت. از سوی دیگر، در سازمان من، هر چه آدم‌های کمتری را استخدام و پول کمتری را خرج کنم، از سوی سرمایه‌گذارهایم احترام بیشتری را دریافت می‌کنم. به همین دلیل است که من از افراد دولتی خوشم نمی‌آید. اهداف آنها با اهداف اغلب آدم‌های کاسب فرق می‌کند. هر چه دولت رشد بیشتری داشته باشد، به دلارهای مالیاتی بیشتری برای حفاظت از خود نیاز دارد.

پدر تحصیل‌کرده من صادقانه اعتقاد داشت که دولت باید به مردم کمک کند. او عاشق جان.اف. کندی^(۱) و مخصوصاً ایده سپاه صلح^(۲) بود. او بقدری از این ایده خوشش می‌آمد که هم خودش و هم مادرم، برای آموزش افرادی که قرار بود داوطلبانه به مالزی، تایلند و فیلیپین بروند، بشدت تلاش می‌کردند. او همیشه دنبال کمک‌های بلاعوض دولتی، جمع‌آوری اعانه و افزایش بودجه بخش خود، یعنی آموزش و پرورش و

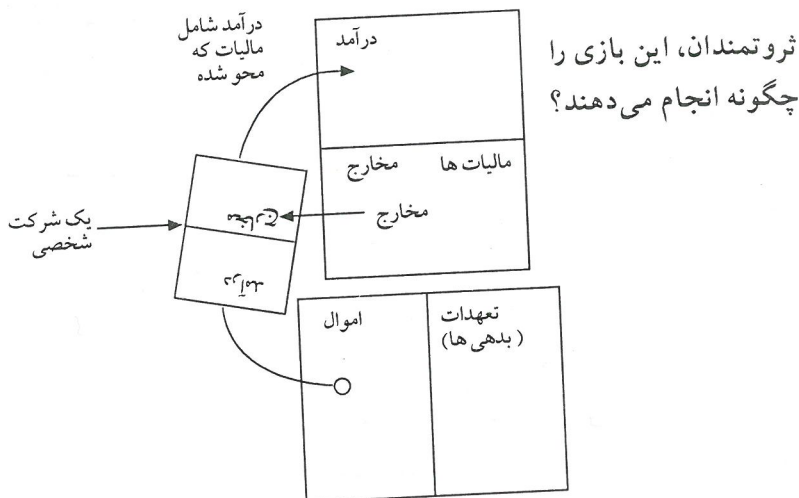
همچنین «سپاه صلح» بود. این، شغل او بود.

از همان موقعی که ده سال بیشتر نداشتم، از پدر پولدارم می شنیدم که کارمندان دولت را مشتی دزدان تنبل می نامید و پدری پولم هم پولدارها را متقلب های حریص می نامید که باید وادارشان می کردی تا مالیاتشان را بپردازند. بسیار کار دشواری بود که برای یکی از مردان ثروتمند شهر کارکنی و بعد از کار به خانه ای برگردی که در آن، پدر یکی از رؤسای برجسته دولتی بود. تشخیص این که کدام یک درست می گویند، کار ساده ای نبود.

با این همه، وقتی که انسان تاریخچه مالیات ها را می خواند، چشم انداز جالبی جلوی چشمش شکل می گیرد. همان طور که گفتم، راه مالیات گرفتن به این دلیل هموار شد که مردم در شیوه های اقتصادی به رابین هود اعتقاد داشتند که باید از پولدارها، پولشان را می گرفت و به دیگران می داد. دولت هم قرار بود پولدارها بگیرد و به فقرا بدهد، متتهی چون اشتهايش زياد بود، برای افراد اقشار متوسط هم مالیات وضع کرد و به شیوه «گام به گام» جلو رفت!

ثروتمندان، فرصت را غنیمت شمردند. آنها هیچ وقت بازی را طبق قوانین دولت پیش نمی بردند. قبلاً هم گفتم که پولدارها، شرکت های سهامی را که در آن روزها کشتی های بادبانی، محبوبیت زیادی داشتند، خوب می شناختند. آنها شرکت هایی را درست کردند که خطر نابودی سرمایه در سفرهای دریایی را به حداقل می رساندند، به این شکل که آنها پول خود را در این شرکت ها می گذاشتند تا هزینه سفرهای دریایی تأمین شود. بعد شرکت خدمه هایی را استخدام می کرد تا به دنیای جدید (امریکا) سفر کنند و به دنبال گنج بگردند. اگر کشتی نابود می شد، خدمه زندگیشان را از دست می دادند، اما ضرری که به پولدارها می خورد در حد همان پولی بود که برای آن سفر خاص سرمایه گذاری کرده بودند.

نمودار بعدی نشان می‌دهد که چگونه ساختار شرکت سهامی، خارج از صورت درآمد شخصی و ترازنامه قرار دارد.



این درواقع آگاهی از قدرت ساختار قانونی یک شرکت سهامی است که به ثروتمندان مزیت فوق‌العاده‌ای را نسبت به فقرا و افراد طبقه متوسط می‌دهد. داشتن دو پدر سوسیالیست و سرمایه‌دار، این امکان را برایم فراهم آورد که به سرعت این نکته را تشخیص بدهم که فلسفه سرمایه‌داری، از نظر اقتصادی به نظرم معقول‌تر است. این طور به نظر می‌رسید که سوسیالیست‌ها به دلیل کمبود آموزش‌های مالی، نهایتاً خودشان را تنبیه می‌کنند. اصلاً مهم نبود که طرفداران نظریه «گرفتن از ثروتمندان» و «دادن به فقرا» به چه اهدافی دست پیدا می‌کردند. واقعیت این بود که ثروتمندان همیشه برای کلک زدن به آنها راه‌هایی را می‌یافتند، به همین دلیل هم سرانجام پرداخت مالیات‌ها به عهده افراد اقشار متوسط جامعه قرار گرفت. پولدارها توانستند تحصیل‌کرده‌ها و روشنفکرها را فریب بدهند، چون نقش پول را می‌شناختند و کسی در مدارس، این

موضوع را به تحصیلکرده‌ها یاد نداده بود.

پولدارها چطور توانستند روشنفکرها را گول بزنند؟ زمانی که نظریه مالیات براساس «پول گرفتن از پولدارها» مطرح شد، سیل پول بود به طرف صندوق دولت سرازیر شد. در ابتدای امر، عامه مردم خوشحال بودند، چون این پول به کارکنان دولت و ثروتمندان داده می‌شد، به این شکل که کارکنان شغل و مستمری گیرشان می‌آمد و ثروتمندان هم از طریق کارخانه‌هایشان که قراردادهایی را با دولت امضا می‌کردند، به پولشان می‌رسیدند. دولت درواقع تبدیل به استخر بزرگی از پول شد، ولی مشکل موقعی پیش آمد که یک مدیریت مالی صحیح برای آن پول وجود نداشت و به این ترتیب، پول گردش نمی‌کرد. به عبارت دیگر، اگر بوروکرات دولتی بودید، براساس سیاست دولت، باید به ترتیبی اتخاذ می‌شد که پول زیادی در دست شما نماند. اگر شما نمی‌توانستید منابع مالی تخصیص داده شده را خرج کنید، احتمال این وجود داشت که در بودجه بعدی، آن پول را به شما ندهند و به عنوان یک فرد کارآمد، شناخته نمی‌شدید. از سوی دیگر، آدم‌های کاسب، به دلیل داشتن پول اضافی، تشویق می‌شدند و فردی با لیاقت و کارآمد محسوب می‌گردیدند.

با رشد پرداخت‌های دولتی و ادامه این چرخه، تقاضا برای پول افزوده شد و دیگر نظریه «مالیات برای ثروتمندان» کفایت نکرد و سطوح کم‌درآمدتر جامعه هم مشمول مالیات شدند و کار به جایی رسید که طبقات متوسط و فقیری هم که به قانون مالیات بر ثروت ثروتمندان رأی داده بودند، خودشان هم گرفتار مالیات شدند.

سرمایه‌دارها خیلی راحت از دانش مالی خود استفاده بردند و راهی را برای فرار از مالیات پیدا کردند. آنها به سوی حمایت از شرکت‌های سهامی برگشتند. یک شرکت سهامی می‌توانست از پولدارها حمایت کند.

اما کسانی که هرگز یک شرکت سهامی را افتتاح نکرده‌اند، هرگز نمی‌دانند که این نوع شرکت‌ها، شیء نیستند. یک شرکت سهامی، فقط پرونده‌ای حاوی مدارک قانونی است که در دفتر بعضی از وکلا نگهداری شده و توسط یک ارگان دولتی ثبت می‌شود. شرکت سهامی، یک ساختمان بزرگ با نام شرکت روی آن نیست. کارخانه یا گروهی از مردم هم نیست. شرکت سهامی فقط یک سند قانونی است که پیکره قانونی بی‌جانی را خلق می‌کند. به این ترتیب، ثروت پولدارها بار دیگر مورد حمایت قرار گرفت. یک بار دیگر استفاده از شرکت‌های سهامی محبوبیت پیدا کرد. یک بار دیگر قوانین درآمد دائمی از تصویب گذشت، زیرا نرخ مالیات بردرآمد شرکت سهامی کمتر از نرخ مالیات بردرآمد افراد بود. از این گذشته، همان طور که قبلاً هم توضیح دادم، در شرکت سهامی، هزینه‌های خاصی را می‌شد پیش از پرداخت مالیات هزینه کرد.

جنگ بین داراها و ندارها صدها سال است که ادامه دارد. طرفداران «گرفتن از پولدارها و دادن به فقرا» در مقابل پولدارها صف کشیده‌اند. هر وقت قانون جدیدی وضع می‌شود، شعله این جنگ بالا می‌گیرد. این جنگ تا ابد ادامه خواهد داشت. مشکل این جاست که آدمهائی که در این جنگ بیشتر از بقیه می‌بازند، خودشان از موضوع خبر ندارند. آنها کسانی هستند که هر روز صبح زود از خواب بیدار می‌شوند و با جدیت هر چه تمامتر به سرکارهایشان می‌روند تا کار کنند و بخش زیادی از دریافتی‌هایشان را به صورت مالیات به دولت بپردازند. اگر آنها روش بازی کردن ثروتمندها را یاد می‌گرفتند، خودشان هم به همان شیوه بازی می‌کردند و به این ترتیب، استقلال مالی خود را به دست می‌آوردند. به همین دلیل هر وقت می‌شنوم که پدر و مادری به فرزندانشان نصیحت می‌کنند که به مدرسه بروند، بتوانند کار مطمئنی را گیر بیاورند، اعصابم خرد می‌شود. یک کارمند با یک شغل بی‌دردسر و امن، بدون درک و

شعور مالی، راه فراری ندارد.

امریکائی‌ها به طور متوسط، پنج شش ماه از سال را برای دولت کار می‌کنند، یعنی درواقع جان می‌کنند تا بتوانند مالیاتهایشان را بپردازند. از نظر من، این وقت بسیار زیادی است. کارمند هر چه بیشتر کار کند، باید به دولت مالیات بیشتری بدهد. به همین دلیل من فکر می‌کنم «گرفتن از پولدارها و دادن به فقرا» بیش از همه به ضرر کسانی تمام شده است که به آن رأی داده‌اند.

هر وقت مردم سعی می‌کنند پولدارها را تنبیه کنند، پولدارها آسان تسلیم نمی‌شوند، بلکه بلافاصله واکنش نشان می‌دهند. آنها هم پول دارند و هم قدرت و تصمیم جدی گرفته‌اند که همه چیز را تغییر بدهند. آنها حاضر نیستند راحت مالیات بپردازند، در نتیجه دنبال راه فرارهای مالیاتی می‌گردند. وکلای باهوش و حسابداران مجرب را استخدام می‌کنند و سیاستمداران را وادار می‌سازند قوانین را تغییر دهند یا برای آنها راه فرار مالیاتی را باز کنند. آنها به اهرم‌هایی دسترسی دارند که می‌توانند موجب تغییرات عمده‌ای بشوند.

قوانین مالیاتی آمریکا به شکلی هستند که برای فرار از مالیات راههای دیگری را نیز جلوی پای پرداخت کنندگان مالیات می‌گذارند. دسترسی به این شیوه‌ها برای همه ممکن است، ولی بیشتر ثروتمندان هستند که دنبال آنها می‌گردند چون برای کسب و کار خود اهمیت قائل می‌شوند. مثلاً «۱۰۳۱» اصطلاحی فنی برای بخش ۱۰۳۱ کد مالیاتی داخلی امریکاست که برای فروشنده این امکان را فراهم می‌آورد که برای به تعویق انداختن پرداخت مالیات، بخشی از ملک خود را با ملک گران‌قیمت‌تری مبادله کند تا به این ترتیب در عین حال که مالیاتش را دیرتر می‌پردازد، سرمایه خود را نیز زیاد کند. املاک و مستغلات چنین ابزار سرمایه‌ای مهمی هستند که می‌توانند نفع مالیاتی زیادی را نصیب فرد کنند. فرد تا هر زمان

فصل پنچ / درس چهار: تاریخچه مالیات‌ها و ... ■ ۱۳۳

که مشغول خرید و فروش ارزش سرمایه خود باشد، برای سودی که به دست می‌آورد، مالیاتی نمی‌پردازد و فقط موقعی باید مالیات بپردازد که حساب‌های خود را کاملاً تسویه کرده باشد. افرادی که از چنین سود مالیاتی بزرگی که به شکلی کاملاً قانونی در اختیار آنها گذاشته شده است، استفاده نمی‌کنند، برای تکمیل ستون دارایی‌های خود، فرصت خوبی را از دست می‌دهند.

افراد فقیر و اقشار متوسط جامعه، چنین منابعی را در دست ندارند. آنها آرام می‌نشینند و اجازه می‌دهند که دولت، سوزنهایش را در تنشان فرو کند و خون مجانی از آنها بگیرد. برای من واقعاً حیرت‌آور است وقتی می‌بینم عده بی‌شماری فقط به خاطر ترس از دولت دائماً مالیاتهای بیشتری می‌پردازند و از کاهش مالیاتی کمتری استفاده می‌کنند. من خوب می‌دانم که یک مأمور مالیاتی چه موجود هراس‌آوری است. من دوستانی داشته‌ام که کار و کاسبیشان بکلی از بین رفت، چون از طرف دولت اشتباهاتی روی داده بود. من این چیزها را خوب می‌فهمم، ولی کار کردن مجانی از ژانویه تا اواسط ماه می، به نظر من برای چنین ترسی تاوان بزرگی است. پدر بی‌پول من هیچ وقت از این مبارزه، کنار نکشید. پدر پولدارم هم هیچ وقت عقب‌نشینی نکرد. او فقط این بازی را هوشیارانه‌تر هدایت کرد و درواقع از طریق شرکت‌های سهامی که بزرگترین راز ثروتمند شدن هستند، این کار را انجام داد.

شاید اولین درسی را که از پدر پولدارم گرفتم، به یاد داشته باشید. آن روزها، من یک پسر بچه نه ساله بودم که ناچار بودم منتظر او بمانم تا هر وقت دلش خواست با من حرف بزند. من اغلب ساعتها در دفتر او می‌نشستم و منتظر می‌ماندم تا بیاید و «مرا آدم حساب کند». او به عمد، مرا نادیده می‌گرفت. می‌خواست قدرتش را به رخ من بکشد تا به این ترتیب تشویق شوم که روزی خودم چنین قدرتی پیدا کنم. در تمام

سال‌هایی که به من آموزش می‌داد، دائماً روی این نکته تأکید می‌کرد که داشتن اطلاعات و آگاهی، یعنی قدرت و انسان هنگامی که پولدار می‌شود، چنان قدرتی پیدا می‌کند که برای حفظ و چند برابر کردن آن، باید اطلاعات دقیقی را گردآوری کند. بدون این اطلاعات، انسان در زندگی، سرگردان می‌شود. او همیشه به من و مایک می‌گفت که بزرگترین هیولای زندگی ما، کارفرما و رئیس و ناظر نیستند، بلکه مأمور مالیاتی است، چون اگر به او امان بدهی، هر چه را که داری از تو می‌گیرد.

اولین درسی که او به من داد، این بود که به جای کار کردن برای پول، او را وادار کنی برایت کار کند تا به این ترتیب، صاحب قدرت شوی. اگر برای پول کار کنی، درواقع این قدرت را به کارفرمای متقل کرده‌ای، در حالی که اگر پول برای تو کار کند، قدرت را در اختیار گرفته‌ای.

از زمانی که متوجه شدیم پول چه قدرتی دارد، پدرمان از ما خواست از نظر اقتصادی آدم‌های هوشیار و زیرکی باشیم و اجازه ندهیم پهلوان‌پنبه‌های تقلبی، ما را این سو و آن سو بکشانند. او می‌گفت باید قانون و نحوه گردش نظام پولی را بدانیم، چون اگر این چیزها را ندانیم، از ما سوءاستفاده خواهد شد. اگر انسان بداند از چه چیز حرف می‌زند، دست‌کم فرصت برای مبارزه کردن خواهد داشت، به همین دلیل پدر پولدارم، حسابداران مالیاتی مجرب و وکلای باهوش را به خدمت خود می‌گرفت زیرا پرداختن حق‌الزحمه آنها بسیار کمتر از پرداخت مالیات به دولت بود. مهمترین درسی که از او گرفتم و در تمام عمر، آن را به کار بستم این بود، «مواظب باش این طرف اون طرف هُل‌ات ندن!» او بسیار تابع قانون بود و قوانین را خیلی خوب می‌شناخت، چون می‌دانست که ندانستن قانون چه بهای سنگینی دارد. او اعتقاد داشت، «اگه بدونی حق و حقوق چیه، از این که باهات مقابله بکنن نمی‌ترسی.» حتی اگر گیر رابین هود و مردان او بیفتی.

فصل پنج / درس چهار: تاریخچه مالیات‌ها و... ■ ۱۳۵

پدر بسیار تحصیلکرده من همیشه تشویق می‌کرد که دنبال شغلی خوب در یک شرکت معتبر باشم. او دائماً از فضیلت‌های «پله پله بالا رفتن» حرف می‌زد و نمی‌دانست که اتکای روحی و روانی به حقوق کارمندی، به تدریج انسان را تبدیل به گاو شیردهی می‌کند که فقط باعث پروارتر شدن کارفرماها می‌شود.

موقعی که حرف‌های پدر تحصیلکرده را به پدر پولدارم می‌زدم، زیرلب می‌خندید و می‌گفت، «چرا خود آدم نباید صاحب نردبام بشه؟» من پسر بچه بودم و منظور او را از داشتن یک شرکت نمی‌فهمیدم. به نظرم تحقق چنین فکری ناممکن و تهدیدآمیز بود. با این که از این فکر به هیجان می‌آمدم، اما سن کم من اجازه نمی‌داد که بتوانم چنین چشم‌اندازی را در مقابل خود ترسیم کنم و روزی صاحب شرکتی باشم که تعداد بی‌شماری از آدم بزرگ‌ها زیر دستم کار کنند.

جالب این جاست که اگر به خاطر پدر پولدارم نبود، من احتمالاً به راهنمایی‌های پدر تحصیلکرده‌ام گوش می‌دادم و فقط یادآوری‌های او بود که شوق داشتن شرکتی را که متعلق به خودم باشد، در من زنده نگه می‌داشت و مرا به سوی مسیر دیگری سوق می‌داد. هنگامی که به سن پانزده و شانزده سالگی رسیدم، دیگر مطمئن بودم که هرگز راهی را که پدر تحصیلکرده‌ام جلوی پایم می‌گذاشت، دنبال نخواهم کرد. نمی‌دانستم قرار است چگونه این کار را بکنم، ولی تصمیم اکید داشتم به راهی که هم‌کلاسی‌هایم رفته‌اند، نروم و همین تصمیم بود که زندگی مرا تغییر داد.

بیست و چهار پنج ساله بودم که راهنمایی‌های پدر پولدارم برایم کاملاً قابل درک شدند و به تدریج، آنها را فهمیدم. در آن دوره، تازه از نیروی دریایی بیرون آمده بودم و در شرکت زیراکس کار می‌کردم و درآمد خوبی هم داشتم، ولی هر بار که حقوقم را می‌گرفتم، بکلی ناامید می‌شدم.

مالیات بر حقوق، بسیار زیاد بود و هر چه بیشتر کار می کردم، این مالیات بیشتر می شد. هر چه در کارم موفقیت بیشتری به دست می آوردم، رئیس بیشتر درباره پاداش و ترفیع با من حرف می زد. این حرف ها، گاهی حسابی گولم می زدند، ولی من هر بار به یاد حرف های پدر پولدارم می افتادم که می گفت، «تو داری واسه کی کار می کنی؟ داری چه کسی رو پولدار می کنی؟»

در سال ۱۹۷۴، همزمان با کار در شرکت زیراکس، اولین شرکت خودم را درست کردم و برای «کسب و کار خود» اهمیت قائل شدم. آن روزها دارائی هایم اندک بودند، ولی تصمیم گرفتم هر جور که شده، آنها را زیاد کنم. مالیات بر حقوق و سایر درآمدها، باعث شد راهنمائی های پدر پولدارم در طول سال ها، برایم معنی کاملی پیدا کند. دیگر نمی توانستم آینده خود را در راهی ببینم که پدر تحصیل کرده ام جلوی پای من می گذاشت.

اغلب کارفرماها معتقدند که اگر به کارکنان خود بگویند که برای کسب و کار خود اهمیت قائل شوند، دیگر کسی نمی ماند که برای آنها کار کند و نهایتاً ضرر می کنند. شاید بعضی از کارکنان واقعاً همین کار را بکنند، اما در مورد من، دقت روی کسب و کار شخصی و تلاش برای زیاد کردن دارائی ها، باعث شد که من کارمند بهتری باشم. حالا دیگر هدف و انگیزه داشتم. صبح های زود سرکار می آمدم و تلاش جانانه می کردم تا برای سرمایه گذاری روی املاک و مستغلات، پول بیشتری فراهم کنم. هاوایی برای پیشرفت مالی، جای بسیار خوبی بود و فرصت هایی بسیار عالی برای افراد وجود داشت. هر چه بیشتر متوجه می شدم که در ابتدای شاهراه خوشبختی و ترقی قرار دارم، بیشتر ماشین کپی می فروختم و در نتیجه پول و پورسانت بیشتری نصیب می شد و در نتیجه فشار مالیات بر حقوق را آن قدرها احساس نمی کردم. این جریان، بسیار الهام بخش بود.

فصل پنچ / درس چهار: تاریخچه مالیات ها و ... ■ ۱۳۷

بقدری دلم می خواست از شر کارمند بودن خلاص شوم که دیوانه وار کار می کردم، نه این که از کارم کم کنم. در سال ۱۹۷۸، بی تردید یکی از بهترین فروشندگان شرکت و حتی در اغلب موارد، نفر اول بودم. بشدت تلاش می کردم خود را از دام بازی «من بدو آهو بدو» نجات بدهم، چون جز تخریب و جنگ اعصاب، برای من ثمری نداشت.

بزودی، سود حاصل از شرکت سهامی کوچکم که از طریق سرمایه گذاری بر املاک و مستغلات، تشکیل داده بودم، بیشتر از پولی شد که در کل سه سال کار در شرکت زیراکس به دست آورده بودم.

این پول که از دارائی هایم به دست می آمد، پولی بود که برایم کار می کرد، نه این که به در اتاق های مختلف ضربه بزنم و به آنها دستگاه کپی بفروشم و در واقع، من برای پول کار کنم. حالا راهنمایی های پدر پولدارم، پیوسته بامعنی تر می شد. بزودی آن قدر سود از بابت دارائی هایم به دست آوردم که توانستم اولین ماشین پورشه ام را بخرم. همکارانم در قسمت فروش شرکت زیراکس گمان می کردند من دارم از بابت پورسانت هایی که از مؤسسه می گیرم، این خرج ها را می کنم، اما واقعاً این طور نبود. من آن پورسانت ها را برای خرید دارائی هایی سرمایه گذاری کرده بودم.

پول من به شدت فعال شده بود و داشت پول های بیشتری را برای من به ارمغان می آورد. هر دلاری که در ستون دارائی هایم پس انداز کرده بودم برایم حکم کارمندی را داشت که کارمندان دیگری را استخدام می کرد و از محل درآمدهایی که هنوز مشغول مالیات نشده بودند، برای رئیسش ماشین پورشه جدیدی می خرید. من بیشتر از گذشته برای شرکت زیراکس کار می کردم. نقشه ام گرفته بود و پورشه من، دلیل محکمی برای اثبات این امر بود.

من با به کار گرفتن درس هایی که از پدر پولدارم یاد گرفته بودم، موفق

شدم در سنین پایین، از شرّ چرخه بازی دردناک «من بدو آهو بدو» که نتیجه آن چیزی جز کارمند محض شدن نبود، خلاص شوم و این فقط به خاطر اطلاعات مالی قدرتمندی بود که طی سالها از او آموخته بودم. بدون اطلاعات مالی و شَمّ اقتصادی قوی که من آن را نبوغ اقتصادی می نامم، راه یابی به استقلال مالی، ممکن نبود. اینک من با برگزاری سمینارهای گوناگون، این اطلاعات را در اختیار مردم می گذارم تا شاید آنها را در تجربه های خود شریک کنم. هر وقت سخنرانی می کنم، این نکته را به مخاطبان خود گوشزد می کنم که شَمّ اقتصادی، از چهار توانائی مهم سرچشمه می گیرد:

شماره ۱. حسابداری: من آن را سواد مالی می نامم. اگر خیال ساختن یک امپراتوری اقتصادی را دارید، دانستن حسابداری، امری حیاتی است. هر چه میزان پولی که مسئولیت آن را به عهده دارید بیشتر باشد، به دقت بیشتری نیاز دارید، و گرنه سقف امپراتوریتان فرو می ریزد. این همان قسمت چپ مغز یا بخش جزئیات است. سواد مالی، توانایی خواندن و نوشتن صورتهای مالی است. این توانائی به شما امکان می دهد که توانائی ها و ضعف های هر کسب و کاری را ارزیابی کنید.

شماره ۲. سرمایه گذاری: که من آن را علم پول درآوردن می نامم و شامل راهکارها و فرمول هاست. این قسمت راست مغز یا بخش خلاقیت است.

شماره ۳. درک و شناخت بازار: یعنی علم عرضه و تقاضا. ضروری است که جنبه های «فنی» بازار را بدانید، زیرا محرک آن هیجانات است. عروسک مرا غلغلک بدء المو در کریسمس ۱۹۹۶، نمونه ای از بازار فنی یا هیجانی است. عامل دیگر بازار، حس «بنیادین» یا درک اقتصادی یک سرمایه گذاری است. یعنی که متوجه شویم آیا در شرایط جاری بازار، سرمایه گذاری درست است یا خیر.

بسیاری از افراد تصور می کنند مفاهیم سرمایه گذاری و درک بازار

برای کودکان بسیار پیچیده است. آنان نمی‌بینند که کودکان به صورت غریزی، موضوعات را می‌دانند. برای کسانی که با عروسک المو آشنا نیستند، المو یک شخصیت خیابان سه‌سامی^(۱) بود که درست پیش از کریسمس، در میان بچه‌ها محبوبیت فراوانی پیدا می‌کرد. اکثر بچه‌ها یکی از این عروسک‌ها را می‌خواهند و آن را در رأس فهرست خریدهای کریسمس خود قرار می‌دهند. بسیاری از والدین دوست دارند بدانند که آیا شرکت تولیدکننده عروسک، عمداً در طول سال عروسک المو را از بازار جمع می‌کند و در نزدیکی کریسمس، دوباره تبلیغات وسیعی می‌کند و به این ترتیب به خاطر تقاضای زیاد و عرضه کم، نوعی هیجان ترس‌آلود را در بازار پدید می‌آورد. هنگامی که در بازار عروسکی برای عرضه وجود ندارد، آنهایی که با پنبه سر می‌بُرند، فرصت خوبی را به دست آوردند که از قبال ناامیدی پدر و مادرهایی که نتوانسته بودند برای کودکش‌ان این عروسک را بخرند، پول حساسی به جیب بزنند. پدر و مادرهای بدشانسی که هم نتوانستند برای فرزندشان عروسک بخرند، ناچار شدند سراغ اسباب بازی دیگری برای جشن کریسمس بروند. من از محبوبیت باورنکردنی عروسک المو سردر نمی‌آورم، ولی آن را به عنوان یکی از بهترین نمونه‌های عرضه و تقاضا در اقتصاد، قبول دارم. چنین وضعیتی دقیقاً در مورد سهام، اوراق بهادار دیگر، مستغلات و بازارهای پرسروصدای کارتهای بیس‌بال مصداق دارد.

شماره ۴. قانون: برای مثال، شرکتی که به مهارتهای فنی حسابداری، سرمایه‌گذاری و بازاریابی می‌تواند به رشدی انفجاری، منجر شود. فردی که از فواید و حمایت‌های مالیاتی اطلاعات کافی دارد، بسیار سریع‌تر از یک کارمند یا فردی است که مالک یک کسب و کار کوچک است. این

تفاوت، مثل اختلاف بین فردی است که راه می رود و کسی که پرواز می کند. هنگامی که صحبت از رفاه و ثروت درازمدت است، این تفاوت، برجسته تر می شود.

۱. امتیازات مالیاتی: یک شرکت کارهایی را می تواند انجام بدهد که یک فرد به تنهایی نمی تواند، از جمله پرداخت هزینه ها قبل از پرداخت مالیات. این عرصه ای از توانائی هاست که بسیار هیجان انگیز است، اما اگر به اندازه کافی سرمایه یا دارائی ندارید، لازم نیست وارد این عرصه شوید.

کارمندان برای پولی که به دست می آورند، مالیات می دهند و سعی می کنند با باقیمانده پولشان، زندگیشان را اداره کنند، اما شرکت ها پول درمی آورند و هر قدر که بخواهند، خرج می کنند و برای آنچه که باقی می ماند، مالیات می دهند. این یکی از بهترین راههای فرار مالیاتی است که پولدارها از آن استفاده می کنند.

اگر صاحب سرمایه هایی باشید که نقدینگی تولید می کنند، تأسیس این شرکت ها آسان است و چندان خرجی بر نمی دارد. برای مثال، اگر خودتان شرکت داشته باشید، تعطیلاتتان، جلسات هیئت مدیره در هاوایی خواهد بود. پرداخت برای ماشین، بیمه و تعمیرات، جزو هزینه های شرکت خواهند بود. عضویت در باشگاههای تندرستی، جزو هزینه های شرکت است. هزینه اغلب غذاهایی از رستوران می آورند، نصف خواهد شد و غیره و غیره و همه اینها را می توانید از نظر حقوقی با پولهایی که هنوز مالیاتی برایشان نداده اید، بپردازید.

۲. حفاظت در برابر دادخواست ها: ما در دنیای پر از نزاعی زندگی می کنیم. هر کسی بخشی از فعالیت آدم را می خواهند. پولدارهای بخش اعظم ثروت خود را، با استفاده از ابزارهایی چون شرکت های سهامی و تراست ها از دست طلبکارها دور نگه می دارند. هر وقت کسی از یک آدم پولدار شکایت می کند، اغلب با لایه های حمایت قانونی روبرو

می‌شوند و اغلب می‌بینند که فرد پولدار واقعاً پولی ندارد. آنها همه چیز را کنترل می‌کنند، ولی صاحب چیزی نیستند. بی‌پول‌ها و افراد اقشار متوسط سعی می‌کنند صاحب همه چیز بشوند، ولی آن را به دولت یا همشهری‌هایی که دوست دارند از پولدارها شکایت کنند، می‌دهند. اینها این شیوه تفکر را از رابین هود یاد گرفته‌اند که از پولدارها بگیر و به فقرا بده.

هدف این کتاب، پرداختن به جزئیات تملک یک شرکت نیست، ولی به شما می‌گویم که اگر صاحب هر نوع دارایی قانونی بشوید، درباره سودآوری و حمایت‌هایی که به خاطر شرکتتان از شما خواهد شد، برایتان به شکلی مفصل توضیح خواهم داد. در زمینه موضوعی که سودآوری را به صورت مفصل برای شما بیان می‌کند و حتی مراحل را که باید طی کنید تا بتوانید شرکتی را دایر نمائید، کتابهای زیادی چاپ شده‌اند. مخصوصاً یکی از آنها به نام شرکت درست کنید و پولدار شوید به شما بینش خوبی می‌دهد تا بتوانید شرکت‌های سهامی خصوصی را برای خود درست کنید.

هوش مالی، درواقع از درهم آمیختگی بسیاری از مهارت‌ها و استعدادها به وجود می‌آید، ولی به اعتقاد من ترکیب چهار مهارت فنی بالاست که هوش مالی پایه را تشکیل می‌دهد. اگر آرزو دارید به ثروت زیاد دست پیدا کنید، باید بدانید که ترکیب این چهار مهارت است که هوش مالی را برای فرد فراهم می‌سازد.

بطور خلاصه

- | | |
|-----------------------------------|--|
| پولدارهایی که شرکت‌های بزرگ دارند | افرادی که برای شرکت‌های بزرگ کار می‌کنند |
| ۱. پول درآوردن | ۱. پول درآوردن |
| ۲. خرج کردن | ۲. مالیات دادن |
| ۳. مالیات پرداختن | ۳. خرج کردن |

۱۴۲ ■ بابای پولدار، بابای بی پول

به عنوان بخشی از راهکار مالی کلی شما، ما قویاً توصیه می‌کنیم که شرکتی متعلق به خودتان داشته باشید که به دور دارائی هایتان حلقه بزند.

فصل شش

درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند



دیشب، به خودم کمی مرخصی دادم و به جای نوشتن، مشغول تماشای یک برنامه تلویزیونی درباره مرد جوانی به نام الکساندر گراهام بل^(۱) شدم. بل به تازگی، اختراع تلفن را ثبت کرده بود و به خاطر تقاضای فوق‌العاده زیاد برای اختراعش، داشت به تدریج دچار رنج و زحمت می‌شد. او که به شرکت بزرگتری نیاز داشت، به غول آن زمان، یعنی اتحادیه غربی^(۲) مراجعه کرد و از آنها خواست که اختراع و شرکت کوچکش را بخرند. او برای کل این مجموعه، صد هزار دلار درخواست کرد. مدیر اتحادیه غربی به او پوزخند زد و پیشنهادش را رد کرد و گفت قیمت پیشنهادش، مسخره است. بقیه ماجرا را حتماً در تاریخ خوانده‌اید. یک صنعت مولتی میلیارد دلاری پدید آمد و شرکت مخابراتی AT&T متولد شد.

درست بعد از داستان الکساندر گراهام بل، نوبت به اخبار شامگاهی

1- Alexander Graham Bell

2- Western Union

رسید. در اخبار، داستانی از تعدیل نیرو در یک شرکت محلی وجود داشت. کارگران عصبانی بودند و گلایه می کردند که عملکرد مالک شرکت، عادلانه نیست. یک مدیر اخراجی تقریباً ۴۵ ساله شرکت، زن و دو کودکش را در محوطه نگه داشته بود و به نگیهانها التماس می کرد به او اجازه بدهند با مالکان شرکت صحبت کند و از آنها بخواهد در مورد اخراجش، تجدیدنظر کنند. او اخیراً خانه ای خریده بود و می ترسید که آن را از دست بدهد. دوربین تلویزیون روی او متمرکز شده بود تا همه دنیا ببینند که چطور دارد التماس می کند. لازم به گفتن نیست که بگویم این ماجرا توجه مرا به خود جلب کرد.

من از سال ۱۹۸۴، به صورت حرفه ای تدریس کرده ام. این دوره تجربه بزرگ و با ارزشی بود، اما در عین حال حرفه نگران کننده ای هم بود، چون به هزاران تن درس داده بودم و می دیدم که همه آنها، از جمله خودم، یک نقطه اشتراک داریم. همه ما به طور بالقوه، استعدادهای زیادی داریم و خداوند به ما، توانائی های فراوانی را داده است، با این همه یک چیز در همه مان هست که ما را تا حدی عقب می راند و دچار تردید می کند. این عامل، نداشتن اطلاعات فنی نیست، بلکه کمبود اعتماد به نفس است و بعضی ها، از این بابت، بیشتر از دیگران زجر می کشند.

هنگامی که فارغ التحصیل می شویم، اغلب ما می دانیم که مدرک دانشگاهی یا نمرات خوب نیستند که واقعاً می شود روی آنها حساب کرد. در دنیای بیرون از دانشگاه ها، به چیزی بیشتر از نمرات خوب نیاز داریم. شنیده ام که اسم آن را «دل و جگر داشتن»، «پروائی»، «تیزی»، «جسارت»، «لاف آمدن»، «حقه بازی»، «شاخ و شانه کشیدن»، «سماجت» و «زبل بودن» می گذارند. نام این عامل، هر چه که باشد، نهایتاً بیشتر از نمرات درسی، آینده فرد را رقم می زند.

همه ما دست کم صاحب یکی از این ویژگی ها هستیم. عکس این

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۴۵

ویژگی‌ها هم در افراد وجود دارد. مثلاً آدم‌هایی هستند که می‌توانند جلوی دیگران زانو بزنند و التماس کنند. من بعد از یک سال خدمت در ویتنام به عنوان خلبان نیروی دریایی آمریکا، صادقانه، هر دو نوع احساسات را در درون خود کشف کردم. هیچ یک از آنها بهتر از دیگری نیست.

با این همه به عنوان یک معلم، متوجه شدم که ترس زیاد و تردید فوق‌العاده نسبت به خود، بزرگترین نابودکنندگان نبوغ بشری هستند. وقتی می‌دیدم که شاگردان، پاسخ را می‌دانند، با این همه جرئت ندارند به آن عمل کنند، دلم می‌شکست. غالباً، در دنیای واقعی، هوش نیست که انسان را پیش می‌برد، بلکه شجاعت، کارساز است.

من به تجربه دریافته‌ام که شمّ اقتصادی هم نیازمند دانش فنی است و هم به شجاعت احتیاج دارد. اگر ترس انسان، بیش از حد باشد، نابغه هم که باشید کاری از پیش نمی‌رود. من در کلاس‌هایم، شاگردانم را همیشه تشویق می‌کنم که شجاع باشند و خطر کنند و اجازه بدهند که نبوغشان، ترس آنها را به قدرت و درایت تبدیل کند. این رویکرد برای اغلب آنها تأثیر داشته و فقط عده کمی، از این کار ترسیده‌اند. من به تدریج متوجه شده‌ام که اغلب مردم، وقتی صحبت از پول باشد، ترجیح می‌دهند خطر نکنند، به همین دلیل در کلاس‌هایم دائماً به این نوع سؤالات جواب می‌دهم که، «چرا باید خطر کرد؟ چرا باید به شمّ اقتصادی اهمیت داد؟ چرا باید در زمینه امور مالی آموزش دید؟»

و من جواب می‌دهم، و فقط برای این که گزینه‌های بیشتری را در اختیار داشته باشیم.»

در سرانسان، اتفاقات عجیبی روی می‌دهند. درست همانطور که من با داستان مخترع جوان، الکساندر گراهام بل شروع کردم، در سال‌های آینده آدم‌های زیادی شبیه به من خواهند بود. در آینده، صدها تن شبیه بیل

گیتز^(۱) و شرکت‌های موفق چون میکروسافت^(۲)، هر سال در سراسر دنیا پدید خواهند آمد. همچنین ورشکستگی‌ها، اخراج‌ها و تعدیل نیروهای فراوانی نیز خواهیم داشت.

بنابراین چرا نباید به آموزش مالی و تقویت شمّ اقتصادی خود نپردازیم؟ کسی جز خود شما نمی‌تواند به این سؤال جواب بدهد. اما من می‌توانم به شما بگویم که چرا این کار را می‌کنم، چون اوقاتی را که مشغول این کار هستم، هیجان‌انگیزترین اوقات هستند. من ترجیح می‌دهم به تغییرات خوشامد بگویم نه این که از آنها بترسم یا فرار کنم. ترجیح می‌دهم نگران به دست آوردن میلیون‌ها دلار پول باشم تا غصه ترفیع نگرفتنم را بخورم. دوره ما، هیجان‌انگیزترین دورانهاست که در تاریخ سابقه نداشته است. نسل‌های آینده، هر وقت به گذشته و دوره ما نگاه کنند، خواهند گفت چه دوره تاریخی هیجان‌انگیزی داشته‌ایم. دوره ما، عصر از بین رفتن چیزهای قدیمی و تولد چیزهای جدید است، عصری پر از آشوب و در عین حال سرشار از هیجان پس چرا نباید به تقویت شمّ اقتصادی خود اهمیت بدهیم؟ اگر این کار را بکنیم، خوشبخت خواهیم شد، و گرنه، این دوره، بسیار هولناک خواهد شد. عصر ما، عصر آدم‌هایی است که شجاعانه پیش می‌روند، در حالی که دیگران به حلقه‌های اسارت و اضمحلال چسبیده‌اند.

سیصد سال پیش، زمین، ثروت محسوب می‌شد. سپس کارخانه‌هایی پدید آمدند و محصولاتی تولید شدند و آمریکا به سوی سلطه بر جهان پیش رفت. صاحبان صنعت، ثروتمندان دنیا بودند. در عصر جدید، اطلاعات، ثروت محسوب می‌شود. مشکل این است که اطلاعات به سرعت نور در دنیا حرکت می‌کنند. ثروت جدید را نمی‌توان آن گونه که

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۴۷

در مورد زمین و کارخانه می‌شد، در محدودهٔ مرزها نگه داشت. سرعت تغییرات از تصور ما هم بیشتر است، به همین دلیل، این روزها مولتی میلیونرهای بیشتری را می‌بینیم. همچنین، افراد زیادی هستند که از قافله عقب مانده‌اند.

این روزها آدمهایی را می‌بینم که سخت‌تر از قبل کار می‌کنند، فقط به این دلیل که افکار قدیمی را رها نمی‌کنند. آنها دلشان می‌خواهد همه چیز مثل گذشته باشد و در مقابل تغییرات مقاومت می‌کنند. من آدمهایی را دیده‌ام که خانه یا شغل خود را از دست داده‌اند و تکنولوژی یا صنعت و یا رئیسشان را مقصّر می‌دانند. بدبختانه آنها متوجه نیستند که عامل شکست آنها، خودشان هستند. بدترین بدهی انسان، افکار کهنه او هستند. به این دلیل نام آن را بدهی می‌گذارم، چون انسان متوجه نمی‌شود که این افکار یا شیوه‌های قدیمی انجام کارها، در گذشته دارایی محسوب می‌شدند و گذشته‌ها گذشته است.

یک روز بعد از ظهر، داشتم با استفاده از یک بازی تخته‌ای که خودم اختراع کرده و از آن به عنوان یک ابزار آموزشی استفاده می‌کردم، گردش پولی را آموزش می‌دادم. یکی از دوستانم، فردی را برای شرکت در کلاس، همراه خود آورده بود. دوست دوستم به تازگی از همسرش طلاق گرفته بود و در شعله‌های آتش وضعیت جدید خود می‌سوخت و دنبال پاسخی برای مشکلش می‌گشت. دوست او تصور کرده بود که این کلاس به او کمک خواهد کرد.

بازی برای این اختراع شده بود که به افراد یاد بدهد که پول چگونه کار می‌کند. در هنگام بازی، افراد، تعامل بین صورت درآمد و ترازنامه را یاد می‌گرفتند. آنها متوجه می‌شدند که «گردش پول» بین این دو چگونه است و جاده رسیدن به ثروت، فقط از راه تلاش برای افزایش نقدینگی ماهانه و سرمایه‌گذاری دارائی‌هایی است که هر ماه در ستون دارائی‌ها جمع

می شود تا به این شکل، نقدینگی بیشتر از هزینه های ماهانه شود. هرگاه که فرد، این موضوع را می فهمید، می توانست راحت از چرخه بازی «من بدو آهو بدو» زندگی بیرون بیاید و به جاده میانبر قدم بگذارد.

همان طور که قبلاً هم اشاره کردند، بعضی ها از این بازی بدشان آمد، بعضی ها عاشقش شدند و خیلی ها، موضوع از دستشان در رفت. خانمی هم که به او اشاره کردم، موقعیت ارزشمندی را برای یادگیری مطالب از دست داد. او در ابتدای بازی، یک کارت وسیله که روی آن عکس قایقی چاپ شده بود، نصیبش شد. ابتدا خیلی خوشحال شد و گفت، «آه! یک کشتی گیرم اومد!» بعد موقعی دوستش سعی کرد برای او توضیح بدهد که اعداد چقدر در صورت درآمدها و ترازنامه مالی او اثر دارند، عصبانی شد و گفت که هیچ وقت ریاضی را دوست نداشته است. بقیه بازیکنان به توضیحاتی که او درباره صورت درآمدها، ترازنامه مالی و گردش پول می داد، گوش کردند. ناگهان، هنگامی که متوجه شد اعداد چگونه کار می کنند، تازه به ذهنش رسید که قایقش دارد او را زنده زنده می خورد. سپس در بازی هم «اخراج شد» و یک بچه هم داشت. برای او بازی هولناکی بود.

بعد از کلاس، دوستش نزد من آمد و گفت که او بسیار ناراحت است. او به کلاس آمده بود تا نکاتی را درباره سرمایه گذاری یاد بگیرد و اصلاً از این که آن همه وقت را صرف یک بازی احمقانه نکرده بود، خوشش نیامده بود.

دوستش به او گوشزد کرد تلاش کند درون خود را خوب ببیند و آن وقت قضاوت کند که آیا واکنش این بازی را از جهاتی در درون خود نمی بیند؟ در هر حال، آن خانم خواست شهریه ای را که برای کلاس پرداخت کرده بود، به او پس بدهیم. او گفت تصور این که آن بازی در واقع انعکاس درون است، احمقانه است. شهریه اش را به طور کامل پس دادیم و رفت.

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۴۹

از سال ۱۹۸۴، با انجام کاری که نظام مدرسه‌ای ما آموزش نمی‌دهد، خیلی راحت میلیونها دلار درآمد کسب کرده‌ام. در مدرسه، اغلب معلمها فقط سخنرانی می‌کنند. یادم می‌آید که همیشه از سخنرانی بیزار بودم، خیلی زود خسته می‌شدم و مُخِم گیر می‌کرد. در سال ۱۹۸۴، از طریق بازی و انگیزه، شروع به تدریس کردم. من همیشه شاگردان بزرگسال را به انجام این بازی تشویق می‌کردم و به آنها می‌گفتم به آن به عنوان انعکاس آنچه که می‌دانند و آنچه که لازم است یاد بگیرند، نگاه کنند. از همه مهمتر این که یک بازی، منعکس‌کننده رفتار فردی است و نظام بازخورد (فیدبک) آنی است. به جای آن که معلم برای شما سخنرانی کند، بازی می‌تواند یک سخنرانی شخصی و آداب و رسومی باشد که برای شخص شما ساخته‌اند.

دوست خانمی که کلاس را ترک کرد، بعدها به من تلفن زد تا اطلاعات جدیدی را در مورد او به من بدهد. او گفت که حال دوستش خوب است و کمی آرام گرفته و در این هنگام توانسته بین بازی و زندگی خودش، رابطه کمرنگی را احساس کند.

هر چند آن خانم و همسرش قایق تفریحی نداشتند، ولی هر چیز دیگری را که بتوانید تصورش را بکنید، داشتند. آن خانم به دو دلیل از جدایی از شوهرش ناراحت بود. یکی این که شوهرش او را به خاطر زن جوانی ترک کرده بود و دیگر این که بعد از بیست سال زندگی مشترک، سرمایه چندانی نداشتند که نصف کنند. بیست سال زندگی آنها گرچه سرشار از خوشی‌ها و تفریحات باور نکردنی بود، اما کل آنچه که تا امروز جمع کرده بودند، یک مشت خرت و پرت بود.

او حالا متوجه شده بود که عصبانیتش از بازی با اعداد (در اینجا صورت درآمد و ترازنامه مالی است)، به خاطر دستپاچگی ناشی از نفهمیدن آنها بوده است. او همیشه به خود تلقین کرده بود که حساب و

کتاب را نگه داشتن، کار مردهاست. همیشه کارهای منزل را انجام داده و امور مالی را به شوهرش سپرده بود. حالا مطمئن بود که شوهرش در پنج سال آخر زندگی، پول هایش را از او پنهان کرده بود. او درواقع از دست خودش عصبانی بود که چرا متوجه نشده بود پول هایش کجا می روند؟ البته درباره خیلی چیزها، چیزی نفهمیده بود.

زندگی، درست مثل یک بازی تخته، ما را با بازخوردهای (فیدبک ها) فوری روبه رو می سازد. اگر ما بتوانیم خود را بیشتر با آن سازگار کنیم، چیزهای بیشتری یاد می گیریم. چند روز پیش به همسرم گلایه کردم که احتمالاً ماشین لباسشویی شلوارهای مرا کوچک کرده است. همسرم با لبخند ملایمی، ضربه ای به شکم زد تا به من حالی کند این شلوارها نیستند که کوچک شده اند، بلکه شکم من است که بزرگ شده است!

بازی گردش پولی هم برای این طراحی شده بود که هر بازیکنی شخصاً متوجه بازخورد (فیدبک) خود شود. هدف از این بازی، ارائه گزینه های مختلف به بازیکنان است. اگر شما کارت قایق را بیرون بکشید و باعث شود که بدهی بالا بیاورید، سؤالی که مطرح می شود، این است، «حالا چه کار می تونین بکنین؟» چند نوع گزینه مالی مقابل روی شما وجود خواهد داشت؟ این هدف بازی است: به بازیکنان یاد بدهیم که فکر کنند و گزینه های جدید و متنوعی را بیافرینند.

من دیده ام که بیش از هزار نفر، این بازی را انجام داده اند. آنهایی که می توانند سریع تر از بقیه از چرخه بازی «من بدو آهو بدو» بیرون بروند، همان هایی هستند که اعداد را بهتر می فهمند و ذهن های اقتصادی خلاق تری دارند. آنها گزینه های مالی مختلف را تشخیص می دهند. آدمهایی که وقت بیشتری صرف می کنند، کسانی هستند که با اعداد آشنایی ندارند و اغلب، قدرت سرمایه گذاری را نمی فهمند. آدم های پولدار، غالباً خلاق هستند و ریسک های حساب شده می کنند. آدمهایی که

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۵۱

بازی گردش پولی را انجام دادند و پول فراوانی هم گیرشان آمد، اما نمی‌دانستند با پولشان چه بکنند. اغلب آنها در زندگی واقعی هم از نظر مالی موفق نبودند. انگار همه از آنها جلوتر بودند، هر چند آنها ظاهراً پول هم داشتند و این در زندگی واقعی هم مصداق دارد. آدم‌های زیادی هستند که پول فراوان دارند، ولی از نظر مالی از بقیه عقب هستند.

محدود کردن گزینه‌ها، درست مثل چسبیدن به افکار قدیمی است. در دوره دبیرستان دوستی داشتم که در حال حاضر، سه جا کار می‌کند. بیست سال پیش او پولدارترین بچه کلاس بود. موقعی که مزارع و کارخانه‌های محلی شکر، بسته شدند، شرکتی که او برایش کار می‌کرد، در اثر این تعطیلی، از بین رفت. او فقط یک راه‌حل را می‌شناخت: به شدت کار کردن. مشکل اینجا بود که او نتوانست شغلی هم ارز شغل قبلی که سرپرستی یک بخش بود، به دست بیاورد و کاری که انجام می‌داد، هم‌ارز مدرک تحصیلیش نبود و در نتیجه حقوق خوبی هم نمی‌گرفت. این روزها او سه جا کار می‌کند.

من در این بازی، آدم‌هایی را دیده‌ام که پول در گردش کافی در اختیارشان هست و دائماً گله می‌کنند که شانس نمی‌آورند و در نتیجه با حالتی منفعل، آنجا می‌نشینند. چنین افرادی را در زندگی عادی، زیاد داریم. آنها همیشه منتظرند موقعیت‌های مناسب برایشان پیش بیاید.

همین طور در این بازی آدم‌هایی را دیده‌ام که پول کافی ندارند، ولی کارت‌های خوبی را انتخاب می‌کند. آنها گله می‌کنند که اگر پول بیشتری داشتند، حتماً خود را از چرخه بازی «من بدو آهو بدو» بیرون می‌کشیدند، بنابراین سر جایشان می‌نشینند و کاری نمی‌کنند. نمونه این نوع آدم‌ها هم در زندگی عادی، فراوان است. آنها همه موقعیت‌های مناسب را تشخیص می‌دهند، اما پولی ندارند.

آدم‌هایی را هم دیده‌ام که کارت بسیار خوبی را کشیده‌اند و آن را با

صدای بلند هم خوانده‌اند، ولی متوجه نشده‌اند که چه موقعیت خوبی نصیبشان شده است. آنها پول کافی دارند، زمان درستی را هم در اختیار دارند، کارت هم دارند، ولی موقعیتی را که جلوی رویشان است، نمی‌بینند. آنها متوجه نیستند که این موقعیت، چقدر با اهداف مالیشان جور است. تعداد این افراد از کل افراد دو گروه دیگر بیشتر است. اغلب آدم‌ها، بارها، موقعیت‌های مناسبی را که مثل برق از جلوی چشمشان می‌گذرد، دیده و آن را از دست داده‌اند و یک سال بعد متوجه شده و موقعی که بقیه پولدار شده‌اند، حسرتش را خورده‌اند.

شمّ اقتصادی، به تعبیری ساده عبارت است از گزینه‌های بیشتر. اگر فرصت‌ها سر راه شما قرار نمی‌گیرند، چه کار دیگری می‌توانید انجام بدهید که وضعیت مالی‌تان بهتر شود؟ اگر فرصتی سر راه شما قرار بگیرد و پول نداشته باشید و بانک هم با شما صحبتی نکند، برای این که از آن فرصت در جهت بهبود زندگی خود استفاده کنید، چه کاری از دستتان برمی‌آید؟ اگر حس شما خطا کرده باشد و آنچه که برایش حساب باز کرده بودید، درست از کار درنیاید، چگونه می‌توانید از یک موقعیت تلخ، رویدادی شیرین بسازید؟ به این مسئله، شمّ اقتصادی می‌گویند. مهم نیست چه اتفاقی روی می‌دهد یا چه پیش می‌آید. مهم این است که شما چند راه‌حل مالی برای تبدیل یک مسئله به یک امکان، به نظرتان می‌رسد. مسئله این است که شما در حل مشکلات مالی، چقدر خلاقیت به خرج بدهید.

اغلب مردم فقط یک راه‌حل می‌شناسند. سخت کار کردن، پس انداز کردن و قرض گرفتن. بنابراین چرا می‌خواهید شمّ اقتصادی خود را تقویت کنید؟

چون می‌خواهید از جمله افرادی باشید که اقبال‌تان را خودتان خلق می‌کنید. شما هر چه را که پیش می‌آید، در اختیار می‌گیرید و آن را بهتر

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۵۳

می‌کنید. کم هستند کسانی که تشخیص می‌دهند شانس و اقبال را می‌توان خلق کرد. درست همین وضع هم برای پول وجود دارد و اگر می‌خواهید خوش‌شانس‌تر باشید و به جای سخت کار کردن، پول خلق کنید، شمس مالی اهمیت زیادی پیدا می‌کند. اگر از آن آدم‌هایی هستید که منتظر می‌مانید تا فرصت «مناسب» پیش بیاید، شاید ناچار شوید برای مدتی طولانی منتظر بمانید. این درست مثل آن است که قبل از شروع سفر، منتظر بمانید همه چراغ‌های راهنمایی تا پنج کیلومتری پیش روی شما، سبز شوند.

پدر پولدارم دائماً به من و مایک می‌گفت که، «پول واقعی نیست» پدر پولدار گاهی به یاد ما می‌آورد که چطور اولین روزی که با آن قالب‌های گچی، مشغول ساختن پول شدیم، به راز پول ساختن، نزدیک شده بودیم. او می‌گفت، «آدم‌های طبقات پایین و متوسط برای پول کار می‌کنند، اما پولدارها، پول می‌سازند. هر چه بیشتر فکر کنی که پول، واقعی‌یه، سخت‌تر به خاطرش کار می‌کنی، اما اگه باور کنی که پول، واقعیت نداره، زودتر پولدار می‌شی.»

من و مایک دائماً از خود می‌پرسیدیم، «پس پول چیه؟ اگه پول واقعی نیست، پس چیه؟»

پدر پولدارم جواب می‌داد، «چیزی که ما توافق کردیم که باشه.» قدرتمندترین دارائی منحصربه‌فردی که همه ما داریم، مغز ماست. اگر خوب تربیتش کنیم، می‌تواند در یک لحظه، قدرت زیادی را خلق کند. ثروت و قدرتی که سیصد سال پیش، حتی پادشاهان و ملکه‌ها هم تصورش را نمی‌کردند، و یک مغز تربیت نشده، ممکن است بیشترین فقر را برای صاحبانش به ارمغان بیاورد که با آموزش آن به خانواده‌هایشان، برای یک عمر دوام بیاورد.

در عصر اطلاعات، پول به صورت تصاعدی زیاد می‌شود. معدودی از

مردم، واقعاً به شکل مسخره‌ای، از هیچ پول درآورده‌اند و این کار را فقط با ایده‌ها و پیمان‌نامه‌ها انجام داده‌اند. اگر از بسیاری از افراد که معامله سهام می‌کنند و یا برای تأمین معاش خود در جاهای دیگر سرمایه‌گذاری می‌کنند، سؤال کنید، می‌گویند که این گونه موارد را در تمام اوقات، مشاهده می‌کنند. غالباً پیش می‌آید که در یک لحظه، میلیون‌ها دلار پول، از هیچ به وجود می‌آید، یعنی درواقع، هیچ پولی رد و بدل نمی‌شود. این کار از طریق قرارداد صورت می‌گیرد، مثلاً اشاره دست در بازار بورس، یک علامت روی صفحه کامپیوتر تاجری در لیسبون از تاجر دیگری در تورنتو و باز لیسبون، یک تلفن به کارگزارم در بازار بورس برای خرید سهام و لحظه‌ای بعد برای فروش آن. پولی دست به دست نمی‌شود، بلکه فقط قراردادهایی صورت می‌پذیرند.

بنابراین چرا لازم است شمّ اقتصادی خود را تقویت کنیم؟ این فقط شما هستید که می‌توانید به این سؤال جواب بدهید. من فقط می‌توانم به شما بگویم که چرا این بخش از هوش خود را بهبود بخشیدم. من این کار را کردم چون می‌خواستم هر چه سریع‌تر پولدار شوم، نه به خاطر این که نیاز داشتم، بلکه به خاطر این که می‌خواستم این یک فرآیند مجذوب‌کننده یادگیری است. من شمّ اقتصادی خود را بهبود بخشیدم، چون می‌خواستم در بزرگ‌ترین و سریع‌ترین بازی دنیا شرکت کنم و در راه کوچک خود، دلم می‌خواست جزئی از تکامل تدریجی بشر باشم و در سرزمینی زندگی کنم که در آن، انسانها کاملاً با افکارشان کار می‌کنند نه با جسمشان. از این گذشته جایی است که عمل، معنی دارد. رویدادها، جریان دارند و تازه‌ترین اطلاعات، در عین حال که ترسناک هستند، شادی و نشاط هم به همراه می‌آورند.

به این دلیل است که من روی شمّ اقتصادی خود سرمایه‌گذاری می‌کنم و قدرتمندترین داراییم را بهبود می‌بخشم. دلم می‌خواهد در کنار آدمهایی

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۵۵

باشم که شجاعانه پیش می‌روند، نه در کنار آدمهایی که همیشه عقب هستند.

حالا از خلق پول، مثال ساده‌ای برایتان می‌زنم. در اوایل سال‌های ۱۹۹۰، وضعیت اقتصادی فونیکس، وخیم بود. من داشتم نمایش تلویزیونی «صبح به خیر امریکا» را تماشا می‌کردم که یک برنامه‌ریز امور مالی روی صحنه آمد و اوضاع نابسامان اقتصادی را پیش‌بینی کرد و یأس و ناامیدی را به جانمان انداخت. راهنمائیش هم این بود که «پول پس‌انداز کنید. هر ماه مبلغ ۱۰۰ دلار کنار بگذارید تا ظرف چهل سال، مولتی میلیونر شوید».

پول کنار گذاشتن ماهانه، کار بدی نیست و معقول و منطقی به نظر می‌رسد، اما این فقط بخشی از قضیه است و اتفاقاً اغلب آدم‌ها هم با این روش موافق هستند. مسئله این است که این کار باعث می‌شود که افراد از جریان واقعی امور دور بیفتند و موقعیت‌های خوبی را که به پولدارشدنشان منجر می‌شود، از دست بدهند و از دیگران عقب بمانند. همان‌طور که قبلاً اشاره کردم، در آن دوره، اوضاع اقتصادی، بسیار بد بود، اما برای سرمایه‌دارها موقعیت بسیار خوبی فراهم شده بود. من بخش اعظم پول خود را در بازار سهام و خرید آپارتمان سرمایه‌گذاری کرده بودم و پول چندانی نداشتم. مردم، دارائی‌هایشان را به قیمت‌های ارزان می‌فروختند و من شروع به خریدن آنها کردم و همان پولی را هم که داشتم، سرمایه‌گذاری و به دارایی تبدیل کردم، به این ترتیب، من و همسرم بیش از یک میلیون دلار پول در بازاری که به سرعت روبه رونق بود، سرمایه‌گذاری کردیم. وضعیت اقتصادی وخیم، اما موقعیت برای سرمایه‌گذاری، عالی بود. من واقعاً نمی‌توانستم از این سرمایه‌گذاری‌های اندک، چشم‌پوشم.

آپارتمانهایی که یک وقتی بیشتر از ۱۰۰,۰۰۰ دلار قیمت داشتند، حالا

به قیمت ۷۵,۰۰۰ دلار به فروش می رفتند. من به جای آن که به دفاتر معاملات املاک مراجعه کنم، در دفاتر وکلای ورشکستگان ورودی پله های دادگستری که در آنجا، آپارتمان ۷۵,۰۰۰ دلاری، گاهی به قیمت ۲۰,۰۰۰ دلار یا کمتر فروخته می شد، به خرید آنها پرداختم. من برای ۲,۰۰۰ دلاری که از یک دوست قرض گرفته بودم و قرار بود آن را در ظرف ۹۰ روز با بهره ۲۰۰ دلار پس بدهم، به وکیلی مراجعه کردم و به عنوان پیش پرداخت، به او یک چک بانکی دادم. در این فاصله که او به کارهایم رسیدگی می کرد، در یک روزنامه آگهی دادم و اعلام کردم که یک خانه ۷۵,۰۰۰ دلاری را ۶۰,۰۰۰ دلار و بدون پیش دریافت، می فروشم، در حالی که این خانه را در واقع ۲۰,۰۰۰ دلار خریده بودم. پول اضافی ۴۰,۰۰۰ دلار را به صورت یک سفته از خریدار گرفتم و به ستون دارائی هایم اضافه کردم. کل این کارها را در ظرف پنج ساعت انجام دادم. اینک که شما سواد مالی دارید و می توانید اعداد را بخوانید، به شما نشان می دهم که چرا این کاری که انجام دادم، نوعی سرمایه گذاری است.

۴۰,۰۰۰ دلار تولید شده در

ستون دارائی پول

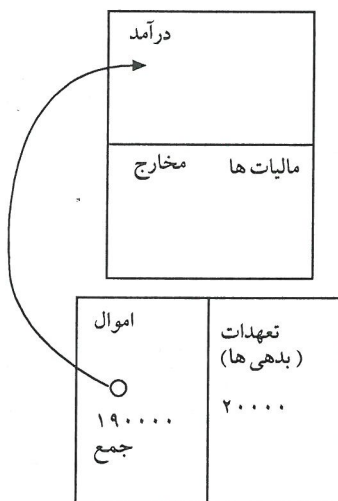
سرمایه گذاری شده بدون

پرداخت مالیات با ۱۰٪

سود، شما در یک سال

۴,۰۰۰ دلار نقدینگی ایجاد

کرده اید.



فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۵۷

در این آشفته‌بازار، من و همسرم توانستیم در وقت فراغتمان، شش تا از این معامله‌ها را انجام دهیم. در حالی که بخش عمده از پول ما، در دارائی‌ها و املاک بزرگتر و بازار بورس، سرمایه‌گذاری شده بود، ما توانستیم در طی این شش معامله، بیش از ۱۹۰,۰۰۰ دلار تولید کنیم (بهره سفته‌ها ۱۰٪ بود). این درآمد تقریباً سالی ۱۹,۰۰۰ دلار است که بخش اعظم آن را در شرکت خصوصی خود به کار گرفتیم. بخش اعظم این ۱۹,۰۰۰ دلار، سالانه برای ماشین، گاز، مسافرت‌ها، بیمه، صرف ناهار با مشتری‌ها و سایر چیزها، صرف می‌شود. هنگامی که نوبت مالیات گرفتن توسط دولت می‌شود، مالیات‌ها به صورتی قانونی و پیشاپیش به شکل

هزینه‌هایی پرداخت شده‌اند.

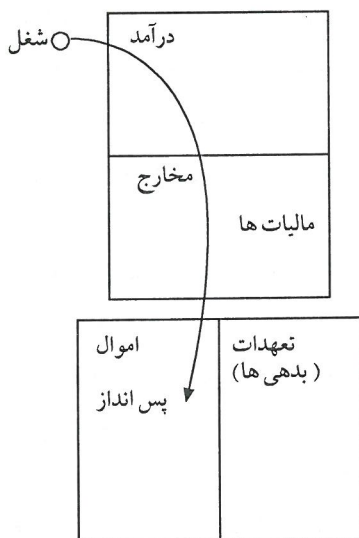
پس اندازه‌ها چه مدت

طول می‌کشد تا ۴۰,۰۰۰

دلار پس‌انداز کنید و پس از

کسر ۵۰٪ مالیات، ارزش آن

چقدر است؟



این نمونه ساده‌ای است از این که چگونه می‌توان با استفاده از شمع مالی، پول را اختراع، خلق و محافظت کرد.

از خودتان بپرسید چقدر طول می‌کشد تا ۱۹۰,۰۰۰ دلار پول پس‌انداز کنید. آیا بانک روی پس‌اندازهای شما ۱۰٪ سود می‌دهد؟ درست است که این وام‌ها سی ساله هستند، ولی امیدوارم آنها هیچ وقت به من

۱۹۰,۰۰۰ دلار ندهند، چون آن وقت ناچارم رویش مالیات بدهم و علاوه بر این، پرداخت ۱۹,۰۰۰ دلار برای بیش از سی سال، یک کمی بیشتر از ۵۰۰,۰۰۰ دلار درآمد است.

من با کسانی سروکار داشتم که از من می پرسیدند اگر کسی نتواند پول خانه را به تو بپردازد، چه می شود؟ اگر چنین اتفاقی روی می داد، واقعاً خیلی خوب می شد. بازار معاملات املاک فونیکس، از سال ۱۹۹۴ تا ۱۹۹۷، یکی از داغ ترین بازارهای ایالت ما بوده است. یعنی آن خانه ۶۰,۰۰۰ دلاری به دلیل آن که خریدار نتوانست پولش را بپردازد، پس گرفته شده و مجدداً به قیمت ۷۰,۰۰۰ دلار به فروش رفت و یک ۲,۵۰۰ دلار جدید، برای انتقال مراحل وام، از خریدار جدید گرفته شد. در ذهن خریدار جدید، این معامله می توانست به عنوان معامله، ابتدا به ساکن تلقی شود و این فرآیند، همچنان ادامه پیدا کند.

بنابراین اگر آدم تیزی باشید، متوجه می شوید بار اولی که خانه را فروختم، ۲,۰۰۰ دلار را پس دادم. از نظر فنی، در این معامله پولی نصیبم نشد، اما بازدهام در سرمایه گذاری، عالی بود. این نمونه ای است از پول درآوردن از هیچ.

در معامله دوم، هنگامی که خانه مجدداً فروخته شد، من ۲,۰۰۰ دلار را در جیبم گذاشتم و وام را تا سی سال تجدید کردم. در این صورت، اگر من مبلغ گرفته شده را برای پول درآوردن مجدد به کار می انداختم، بازده سرمایه گذاری من چه می شد؟ نمی دانم، ولی حتماً از ۱۰۰ دلار پس انداز ماهیانه بیشتر می شد. پس اندازی که در واقع با ۱۵۰ دلار شروع شد، زیرا نتیجه درآمد چهل روزه یک فرد پس از کسر ۵٪ مالیات آن بود که روی آن ۵٪ نیز در انتهای کار مالیات می کشیدند. این شیوه پس انداز کردن چندان عاقلانه نیست، هر چند ظاهراً امن به نظر می رسد.

امروز، یعنی در سال ۱۹۹۷ که من دارم این کتاب را می نویسم، اوضاع

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۵۹

خرید و فروش با پنج سال پیش بکلی فرق کرده و بورس املاک و مستغلات فونیکس، رقیب ایالات متحده شده است. خانه‌هایی را که ما به قیمت ۶۰,۰۰۰ دلار فروختیم، در حال حاضر ۱۱۰,۰۰۰ دلار می‌ارزند. این روزها هم می‌شود فروش به شرط رهن را انجام داد، اما باید دارائی باارزش‌تری را گرو گذاشت. این دارائی باارزش، وقت و عمر من است که باید برای این کار صرف کنم. این روزها برای انجام چنین معامله‌هایی، خریدار زیاد است و از این معاملات فقط معدودی به سرانجام می‌رسند. حالا دیگر بازار عوض شده و زمان آن رسیده که راه بیفتیم و برای افزایش دارائی‌هایمان، دنبال موقعیت‌های بهتری باشیم.

«تو نمی‌تونی اینجا، این کار رو انجام بدی.» «این خلاف قانونه»، «داری دروغ می‌گی». من این نظرات را بیشتر از عبارت، «چطوری می‌شه از عهده این کار براومد؟» می‌شنوم.

ریاضیات، آسان است. ضرورتی ندارد که شما جبر یا حساب بدانید، چون شرکتی که سند شما را گرو نگه دارد، همه مسائل مربوط به معامله قانونی و خدمات مربوط به پرداخت‌ها را انجام می‌دهد. من نه باید پشت بام را قیرگونی و نه باید سوراخ توالت را باز کنم. همه این کارها را خود مالک انجام می‌دهد. خانه مال اوست. گاهی اوقات، خریدار نمی‌تواند پول خانه‌اش را بدهد و این عالی است، چون مجبور می‌شود جریمه دیرکرد بدهد یا از آنجا برود و خانه بار دیگر فروخته می‌شود. دادگاه خودش این کارها را انجام می‌دهد. ممکن است این فرمول، در حیطه شما جواب ندهد. ممکن است بازار وضعیت متفاوتی داشته باشد، ولی این مثال نشان می‌دهد که یک فرآیند ساده مالی، چگونه می‌تواند با کمی پول و خطر کردن به کسب صدها هزار دلار منتهی شود. پول، فقط نوعی قرارداد است و همه می‌توانند با تحصیلات بالای دانشگاهی، این کار را انجام بدهند با وجود این، اغلب مردم، این کار را نمی‌کنند و به

۱۶۰ ■ بابای پولدار، بابای بی پول

نصیحت‌های همیشگی و عادی گوش می‌دهند که می‌گوید، «زیاد کار کن و پول پس‌انداز کن».

برای حدود سی ساعت کار، تقریباً ۱۹۰,۰۰۰ دلار پول در ستون دارائی‌ها ایجاد شد، بدون این که برایش مالیاتی پرداخت شود.

به نظر شما کدامیک سخت‌تر است؟

۱. سخت کار کنید، ۵۰٪ به عنوان مالیات بپردازید و بقیه آنچه را که مانده پس‌انداز کنید، در حالی که پس‌انداز شما، ۵٪ درآمد نصیب شما می‌کند که تازه باید روی آن هم مالیات بپردازید.
یا:

۲. برای بالا بردن سواد مالی خود وقت بگذارید و از قدرت ذهن و ستون دارائیتان استفاده کنید.

به گفته‌های بالا بیفزائید که اگر گزینه ۱ را انتخاب کنید، چقدر وقت لازم است تا تبدیل به بزرگترین سرمایه خود بشوید و ۱۹۰,۰۰۰ دلار ذخیره کنید.

حالا متوجه می‌شوید که وقتی می‌بینم پدر و مادرها می‌گویند، «درس بچه ما در مدرسه خوبه و خوب بهش درس می‌دن.» چرا حرفی نمی‌زنم و سرم را در سکوت، تکان می‌دهم. این مسئله ممکن است خوب باشد، ولی آیا کافی هم هست.

می‌دانم راهکار سرمایه‌گذاری فوق، مورد کوچکی از سرمایه‌گذاری است، اما آن را مطرح کردم تا نشان بدهم که چطور یک مورد کوچک، می‌تواند به موردی بزرگ منجر شود. باز هم موفقیت من، ارزش و اهمیت زیربنای قوی مالی مرا نشان می‌دهد، زیربنایی که ناشی از آموزش‌های محکم و قوی مالی است. من این را قبلاً بارها گفته‌ام، اما باز هم جا دارد که تکرار کنم. نبوغ مالی از این چهار مهارت فنی اصلی تشکیل می‌شود:

۱. سواد مالی: توانایی خواندن اعداد.

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۶۱

۲. راهکارهای سرمایه‌گذاری: دانش پول درآوردن به وسیله پول.
 ۳. بازار. عرضه و تقاضا: الکساندر گراهام بل همان چیزی را به بازار داد که مورد نیاز آن بود. بیل گیتس هم، همین کار را کرد. یک خانه ۷۵,۰۰۰ دلاری که به قیمت ۶۰,۰۰۰ دلار پیشنهاد و در واقع ۲۰,۰۰۰ دلار فروخته شد، حاصل درک موقعیت در چنین بازاری است که در آن یک نفر می‌خرد و دیگری می‌فروشد.

۴. قانون: آگاهی از حسابداری، شراکت، قوانین ایالتی و کشوری و آئین‌نامه‌ها و مقررات. پیشنهاد می‌کنم بازی زندگی را براساس قوانین، انجام دهید.

این زیربنای اصلی یا ترکیبی از این مهارتهاست که برای رسیدن به موفقیت و ثروت، به آن نیاز داریم و فرقی نمی‌کند که با خرید خانه‌های کوچک یا آپارتمان‌های بزرگ یا تأسیس شرکت‌ها، خرید سهام و اوراق بهادار، سرمایه‌گذاری در معاملات چند جانبه، خرید فلزات گرانبها، کارت‌های بیس‌بال یا امثال اینها صورت بگیرد.

در سال ۱۹۹۶، بازار املاک و مستغلات بار دیگر رونق پیدا کرد و مردم به سوی آن جذب شدند. بازار بورس، ناگهان شکوفا شد و عده زیادی را به سوی خود کشید. اقتصاد امریکا، بار دیگر روی پاهای خود ایستاد. در آن سال، یعنی سال ۱۹۹۶، من دارائی‌هایم را فروختم و به کشورهای چوون پرو، نروژ، مالزی و فیلیپین رفتم. روش‌های سرمایه‌گذاری عوض شده بود. تا زمانی که همه می‌خواستند بخرند، من خود را از بازار معاملات املاک دور نگه می‌داشتم و فقط بالا رفتن ارزش دارائی‌هایم را تماشا می‌کردم و احتمالاً در آخر آن سال، فروش آنها را شروع می‌کردم. همه چیز بستگی به قوانینی داشت که احتمالاً آن سال در مجلس به تصویب می‌رسید. نمی‌دانستم از آن شش خانه‌ای که معامله کرده بودم، چند تا را بفروشم و آن ۴۰,۰۰۰ دلار سفته را به پول نقد تبدیل

کنم یا نه؟ باید در این مورد با حسابدارم صحبت می‌کردم و در صورت فروش آنها، راههایی را برای محافظت از پولم پیدا می‌کردم.

ذکر یک نکته را ضروری می‌دانم و آن هم این که سرمایه‌گذارها انجام می‌شوند، قیمت‌ها بالا و پایین می‌روند، بازارها رونق پیدا می‌کنند و دچار سقوط می‌شوند و دنیا پیوسته موقعیت‌هایی را در اختیار شما می‌گذارد و این مسئله، هر روز تکرار می‌شود. ما غالباً در درک این موقعیت‌ها، موفق نیستیم، ولی واقعیت این است که وجود دارند. هر چه دنیا بیشتر تغییر می‌کند و فن‌آوری دچار تحولات بیشتری می‌شود، موقعیت‌های بیشتری فرا روی انسان قرار می‌گیرد تا بتواند، از نظر مالی، خانواده خود را تأمین سازد.

پس چرا به خودتان زحمت نمی‌دهید و سواد مالیتان را بیشتر نمی‌کنید؟ باز هم فقط خود شما هستید که می‌توانید به این سؤال جواب بدهید. من می‌دانم چرا به آموختن و تقویت دانش مالی خود ادامه می‌دهم. من این کار را می‌کنم، چون می‌دانم سروکارم با تغییرات دائمی است و من ترجیح می‌دهم به جای جنگ انداختن به گذشته‌ها، تغییرات را بپذیرم. می‌دانم که در آینده، بارها شاهد شکوفایی یا رکود اقتصادی خواهم بود. می‌خواهم دائماً بینش مالی خود را بیشتر کنم، چون می‌بینم که در هر تغییری، عده‌ای از افراد نزد کارفرماهایشان به التماس می‌افتند که شغل خود را از دست ندهند و در عین حال افرادی را دیده‌ام که از کوچکترین موقعیت‌های خود استفاده و آن را به میلیون‌ها امکان دیگر تبدیل کرده‌اند. ما همگی کم‌وبیش با این موقعیت‌ها مواجه هستیم و رویکرد صحیح با آنها، ناشی از نبوغ مالی است.

غالباً از من می‌پرسند چگونه توانسته‌ام از موقعیت‌های بحرانی، امکانی برای کسب میلیون‌ها دلار درآمد بسازم. من بسیاری از تجربیاتم را در زمینه سرمایه‌گذاری، از بیم آن که حمل بر گرافه‌گویی شود، مطرح

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۶۳

نمی‌کنم و فقط می‌خواهم تصویری از تجربه‌های ساده و واقعی خود ارائه کنم، چون می‌خواهم بدانید که چقدر ساده‌اند و اگر چهار اصل شمّ مالی را بدانید، آسانتر هم می‌شوند.

من در تجربه‌های شخصی‌ام، برای رسیدن به رفاه مالی از دو ابزار اصلی، یعنی املاک و سهام کوچک استفاده کردم، به این شکل که املاک در واقع بنا و پایه کارم بودند. دارائی‌های من، هر روز و بدون وقفه، پول در گردش ایجاد می‌کردند و گاهی ارزش آنها، ناگهان بالا می‌رفت. من از سهام کوچک هم برای رشد سریع و دستیابی ناگهانی به پول استفاده می‌کردم.

من کارهایی را که خودم انجام دادم به شما پیشنهاد نمی‌کنم. مثال‌ها فقط مثال هستند. اگر موقعیت، بقدری پیچیده باشد که نتوانم سر از سرمایه‌گذاری دریاورم، این کار را نمی‌کنم، آگاهی به ریاضی ساده و حضور ذهن، تنها چیزهایی هستند که برای انجام صحیح امور مالی، به آنها نیاز دارید.

من برای بیان تجربه‌هایم، پنج دلیل دارم:

۱. تشویق مردم به یادگیری بیشتر.
 ۲. اجازه دادن به مردم تا بدانند که اگر شالوده و بنیان کار، قوی باشد، کار ساده‌ای است.
 ۳. نشان دادن این نکته که هر کسی می‌تواند ثروتمند شود.
 ۴. نشان دادن این نکته که برای رسیدن به هدف، میلیون‌ها راه وجود دارد.
 ۵. نشان دادن این که پولدار شدن مثل علم پرتاب موشک نیست.
- در سال ۱۹۸۹، روزها در منطقه دلپذیری که در همسایگی ما در

۱۶۴ ■ بابای پولدار، بابای بی پول

پورتلند^(۱) قرار داشت، آهسته پیاده روی می کردم. نام آن محل، اورگون^(۲) بود. آنجا منطقه ای در حومه شهر بود که خانه های کوچک و زیبا و بامزه ای داشت. این خانه ها به قدری دوست داشتنی بودند که گاهی حس می کردم کلاه قرمزی کوچولو در پیاده رویهایش می دود و به طرف خانه مادر بزرگش می رود.

در آن جا، روی همه خانه ها، تابلوی «برای فروش» دیده می شد. بازار الوار، هولناک بود و تازگی بازار سهام سقوط کرده و اقتصاد منطقه با بحران روبه رو شده بود. در یکی از خیابان ها، چشم به یکی از این تابلوها افتاد که بسیار کهنه به نظر می رسید و بالاتر از بقیه نصب شده بود. یک روز که هنگام پیاده روی از کنارش می گذشتم به سوی مالک آن شتافتم. ظاهراً سخت به دردسر افتاده بودم.

پرسیدم، «واسه خونه ات چقدر می خوای؟»

او برگشت و لبخند اندوهگینی زد و گفت، «خودت پیشنهاد بده. این خونه بیشتر از یک ساله که به فروش گذاشته شده و حتی یک نفر نیومده اونو ببینه.»

گفتم، «من می خوام ببینمش.»

و نیم ساعت بعد خانه را، ۲۰,۰۰۰ دلار زیر قیمت درخواست شده، خریدم.

خانه ای کوچک و زیبا و دو اتاق خوابه بود که پنجره های لبه های بانمکی داشت. رنگ خانه آبی کمرنگ با سایه روشن های خاکستری بود و بنای آن به سال ۱۹۳۰ می رسید. داخل خانه، شومینه بسیار قشنگ، و زیبایی در اتاق خواب کوچکش وجود داشت. در مجموع، خانه برای اجاره، جان می داد.

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۶۵

من برای خرید خانه‌ای که در واقع ۶۵,۰۰۰ دلار می‌ارزید و صاحبش حاضر شده بود آن را به ۴۵,۰۰۰ دلار بفروشد، ۵,۰۰۰ دلار بیعانه دادم. البته در آن شرایط، کسی حاضر نبود خانه را حتی به همین قیمت هم بخرد. صاحب خانه که از این که از شرّ خانه خلاص شده بود سرازیا نمی‌شناخت، در ظرف یک هفته، خانه را خالی کرد و آن را تحویل داد. اولین مستأجر من یک پروفیسور اهل محل بود. بعد از تسویه رهن خانه و پرداخت هزینه‌های نقل و انتقال و آماده کردن خانه، قرار شد ماهی ۴۰ دلار بگیرم که چندان پول درخشانی نبود.

سال بعد، اوضاع بحرانی املاک در اورگون، به سرعت رو به بهبود رفت و سرمایه‌گذاران کالیفرنایی، با پول‌های به‌دست آمده از بازار پروتق منطقه‌شان، به طرف شمال سرازیر شدند و املاک اورگون و واشنگتن را خریدند. من، آن خانه کوچک را به قیمت ۹۵,۰۰۰ دلار به زن و شوهر جوانی از اهالی کالیفرنیا فروختم. آنها گمان می‌کردند معامله بسیار شیرینی را انجام داده‌اند. ارزش افزوده سرمایه من تقریباً ۴۰,۰۰۰ دلار و مشمول قانون ۱۰۳۱ تأخیر مالیاتی می‌شد، زیرا تصمیم داشتم با این پول، خانه جدیدی بخرم. یک ماه نگذشت که توانستم مجتمعی دوازده واحدی را در کنار کارخانه انتیل پلنت^(۱) در بیورتون^(۲) اورگون بخرم. صاحبان مجتمع، مقیم آلمان بودند و اطلاع درستی از قیمت‌ها نداشتند. آنها هم مثل صاحب خانه قبلی، فقط می‌خواستند هر چه سریعتر از شرّ خانه‌شان خلاص شوند. من برای مجتمعی که ارزش آن ۴۵۰,۰۰۰ دلار بود، رقم ۲۷۵,۰۰۰ دلار را پیشنهاد دادم و آنها نهایتاً با قیمت ۳۰۰,۰۰۰ دلار موافقت کردند. من مجتمع را خریدم و دو سال هم آن را نگه داشتم، سپس از همان قانون ۱۰۳۱ معاملات املاک، برای

تأخیر در پرداخت مالیات استفاده کردم و سپس ساختمان را به قیمت ۴۹۵,۰۰۰ دلار فروختم و یک مجتمع سی واحدی در شهر فونیکس آریزونا خریدم. ما آن روزها، برای فرار از هوای بارانی، به فونیکس رفته بودیم و در هر حال باید آن خانه را می فروختیم. معاملات املاک فونیکس هم در آن روزها، مثل بازار اورگون، راکد بود. قیمت مجتمع سی واحدی فونیکس ۸۷۵,۰۰۰ دلار بود و صاحب آن ۲۲۵,۰۰۰ دلار پیش پرداخت می خواست. پول در گردش حاصل از اجاره سی واحد آپارتمان، در ماه کمی بیش از ۵,۰۰۰ دلار بود. بازار آریزونا به تدریج ترقی کرد و در سال ۱۹۹۶، یک سرمایه دار اهل کلرادو، برای خرید آن مبلغ ۱,۲۰۰,۰۰۰ دلار پیشنهاد داد.

من و همسر من به فکر فروش مجتمع بودیم، ولی می خواستیم ببینیم آیا قانون «ارزش افزوده سرمایه» در مجلس تغییر می کند یا نه؟ اگر تغییر می کرد، احتمالاً دارائی ما ۱۵ تا ۲۰٪ افزایش پیدا می کرد. به علاوه، رقم ۵,۰۰۰ دلار در ماه، نقدینگی خوبی بود.

با ذکر این مثال، می خواهم بر این نکته تکیه کنم که چگونه می توان با پولی اندک، مبلغ هنگفتی را به دست آورد. باز هم تکرار می کنم که این رویکرد به وضعیت امور مالی، استراتژی های سرمایه گذاری و درک بازار و قوانین موجود مربوط می شود و اگر افراد در این گونه مسائل، مهارت نداشته باشند، ناچارند از اصول خشک و بدون انعطاف رایج در جامعه پیروی کنند که می گویند، همه کارها را با احتیاط انجام بده و اهل ریسک نباش. پولهایت را پیش خودت نگه دار و فقط در جاهای بی خطر سرمایه گذاری کن. اشکال سرمایه گذاریهای امن این است که غالباً پویایی ندارند و سوددهی آنها بسیار کم است.

اغلب بنگاه داران بزرگ املاک، برای این که از خود و مشتری هایشان حمایت کنند، معمولاً دست به معاملات پرخطر نمی زنند و کار عاقلانه ای هم می کنند.

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۶۷

معاملات پرخطر، ابداً برای آدمهای تازه کار، مناسب نیستند. معمولاً بهترین معاملاتی که موجب ثروتمند شدن افراد پولدار می‌شوند، برای آنهایی که قواعد این بازی را بلد هستند، ذخیره شده‌اند. از نظر فنی، پیشنهاد انجام چنین معاملاتی به افراد ناوارد، کار درستی نیست، ولی البته گاهی پیش می‌آید.

فرد هر قدر با تجربه‌تر و کارآزموده‌تر باشد، موقعیت‌های بیشتری سر راهش قرار می‌گیرد. ضرورت سواد مالی در طول زندگی، در این است که هر وقت موقعیت‌های مناسبی پیش می‌آیند، هر چه این دانش بیشتر باشد، راحت‌تر می‌توان به این نتیجه رسید که انجام معامله به نفع فرد هست یا نه. تشخیص بین معامله خوب و بد، تماماً به دانش فرد بستگی دارد. خیلی چیزها هست که می‌توان آموخت. انسان هر قدر بیشتر بداند، پول بیشتری به دست می‌آورد، زیرا به مرور زمان تجربه و دانش او بیشتر می‌شود. دوستانی دارم که اهل خطر کردن نیستند، در حرفه خود به شدت فعالیت می‌کنند و از شَم اقتصادی که برای رشد کردن، به زمان نیاز دارد، غفلت می‌کنند. فلسفه کلی من در زندگی این است که در ستون دارائی‌هایم بذرهایی را بپاشم. بعضی از این بذرها رشد می‌کنند، ولی بعضی‌ها این طور نیستند.

در شرکت املاک و مستغلات ما دارائی‌هایی با ارزش میلیونها دلار وجود دارند. اینها درواقع مؤسسات امانی سرمایه‌گذاری خصوصی املاک و مستغلات ما هستند. نکته حائز اهمیت این است که همه آن میلیون‌ها دلار، ابتدا با ارقام کوچکی مثل ۵۰۰ تا ۱۰,۰۰۰ دلار شروع شده‌اند و در اثر افزایش ناگهانی قیمت‌ها در بازار، افزایش معافیت مالیاتی، امکان انجام معاملات درخشان در داخل و خارج، پدید آمده‌اند. ما همچنین سهامی را در اختیار داشتیم که من و همسر من آن را شرکت سرمایه‌گذاری چندجانبه شخصی نامیده بودیم. ما دوستانی داریم که

به شدت تمایل داشتند مثل ما، هر ماه با پول اضافه‌ای که در اختیار دارند، معامله کنند. ما همیشه سهام شرکت‌های خاصی را می‌خریدیم که در معامله‌های تجاری پرخطر شرکت می‌کردند و می‌خواستند تبدیل به شرکت‌های سهامی عام شوند و به بازار بورس اوراق بهادار امریکا و کانادا، راه پیدا کنند.

یکی از راه‌های دستیابی به سود سریع این است که از شرکتی که هنوز تبدیل به شرکت سهامی عام نشده، اما بزودی خواهد شد، ۱۰۰,۰۰۰ دلار سهم، به ازای هر سهم ۲۵ سنت، بخریم. شش ماه بعد، این شرکت‌ها رسماً به شرکت سهامی عام تبدیل و ثبت می‌شوند و ارزش آن ۱۰۰,۰۰۰ دلار سهم خریداری‌شده ما، به سهمی ۲ دلار افزایش پیدا می‌کرد. اگر این شرکت مدیریت درست و خوبی داشته باشد، قیمت سهامش سیر صعودی خواهد داشت و به ۲۰ دلار و یا حتی بیشتر هم می‌رسد. سالها از زمانی که ۲۵,۰۰۰ دلار ما، در کمتر از یک سال به یک میلیون تبدیل شد، می‌گذرد.

اگر فرد بداند که چه کار دارد می‌کند، کارش همراه با ریسک نخواهد بود. یک معامله فقط هنگامی پرخطر است که پولتان را بدون بررسی قبلی، در معامله‌ای به کار بیندازید و سپس به التماس بیفتید. در هر کاری، عامل مهم و اصلی، استفاده از دانش فنی و بهره‌گیری از عقل و علاقه به انجام معامله است، چون فقط در این صورت است که عوامل نامساعد از پیش پا برداشته می‌شوند و امکان ریسک، کم می‌شود. البته بدیهی است که در هر معامله‌ای، ریسک وجود دارد و این فقط، شمّ اقتصادی است که می‌تواند مشکلات را از پیش پا بردارد. بنابراین احتمال دارد کاری که برای یک نفر پر از ریسک است، برای دیگری، ریسک چندانی دربر نداشته باشد. به همین دلیل است که من دائماً دیگران را تشویق می‌کنم که سواد مالی خود را بالا ببرند و روی آموزش خود در این زمینه،

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۶۹

سرمایه‌گذاری کنند. این سرمایه‌گذاری باید حتی بیش از خرید سهام و املاک و یا معامله در بازارهای دیگر باشد. شما هر چه هوشیارتر باشید، بهتر می‌توانید بر عوامل نامساعد محیط خود غلبه کنید.

بازی سهام و نوسان‌های آن، بسیار پرخطر است و من آن را به هیچ وجه به کسی توصیه نمی‌کنم. من از سال ۱۹۷۹ به بعد، این کار را کرده‌ام و از ارزش افزوده آنها، بدهی‌هایم را به دیگران پرداخته‌ام، اما شما اگر دقت کنید که چرا این نوع سرمایه‌گذاریها برای اغلب مردم با ریسک همراه است، شاید بتوانید زندگیتان را به شکل دیگری برنامه‌ریزی کنید که در آن ۲۵,۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری و به دست آوردن یک میلیون دلار در مدت یک سال، چندان هم با ریسک همراه نباشد.

همان طور که قبلاً هم اشاره کردم، هیچ یک از حرفهایی که می‌زنم توصیه یا پیشنهاد نیست. اینها فقط نمونه‌های ساده‌ای از چیزهایی است که انجام آنها کاری ندارد. کاری که من می‌کنم، کار کوچکی در میان سایر کارهاست، اما حتی یک فرد عادی هم می‌تواند در سال به بیش از ۱۰۰,۰۰۰ دلار درآمد جانبی دست پیدا کند. البته با توجه به بازار و هوش و زرنگی شما، این کار در فاصله پنج تا ده سال، شدنی است. اگر هزینه‌های زندگیتان را در سطح متوسط نگه دارید، کسب ۱۰۰,۰۰۰ دلار درآمد اضافی در سال، بسیار لذت‌بخش خواهد بود. اگر دلتان خواست، می‌توانید کار دیگری هم بکنید، وگرنه می‌توانید وقت خود را آزاد بگذارید و به جای اینکه سیستم مالیاتی دولت علیه شما عمل کند، شما آن را به دلخواه خود در اختیار بگیرید.

من اقتصاد خانواده‌ام را بر املاک و مستغلات بنا نهاده‌ام و عاشق زمین و ملک هستم، چون اثبات است و آرام پیش می‌رود. من این اساس را، محکم و استوار نگه می‌دارم. گردش پول در این نظام، منطقی، یکنواخت و منظم است و اگر درست اداره شود، ارزش آن افزایش پیدا خواهد کرد.

حسن املاک و مستغلات در این است که به من امکان می دهد سهامی را بخرم که در آنها امکان ریسک بیشتری وجود دارد.

اگر در بازار سهام، سود زیادی نصیبم شود، مالیاتی را که روی سود سرمایه ام می آید می پردازم و آنچه را که باقی می ماند، مجدداً در املاک و مستغلات سرمایه گذاری می کنم تا باز هم بنیان مالی خود را مستحکم تر کنم.

و این هم آخرین حرف من در زمینه املاک و مستغلات. من به همه نقاط دنیا سفر و در آنجا شیوه سرمایه گذاری را تدریس کرده ام. در هر شهری کم و بیش این حرف را شنیده ام که نمی شود ملک ارزان خرید. البته تجربه شخصی من خلاف این را ثابت می کند. حتی در شهرهای بزرگی چون نیویورک و توکیو و یا دست کم در حومه آنها، موارد زیادی برای انجام معامله های ارزان و دست اول و باصرفه وجود دارد که اکثر مردم، آنها را نمی بینند. حتی در سنگاپور هم با آن که قیمت ملک بالا رفته است، باز هم می توانی در حومه شهر، ملک ارزان پیدا کرد. بنابراین وقتی کسی به من می گوید، «نمی توانی این کاررو بکنی.» به او می گویم شاید حرف درست این باشد که «هنوز نمی دونم این کاررو چه جوری باید انجام بدم.»

موقعیت های بزرگ را باید با ذهن دید نه با چشم. اغلب آدمها به این دلیل پولدار نمی شوند که سواد مالی کافی برای تشخیص موقعیت هایی که در مقابل چشمشان قرار می گیرند، ندارند. من غالباً از خود می پرسم، «چطور باید شروع کنم؟»

در فصل آخر، ده مرحله ای را که طی کردم تا به آزادی مالی رسیدم، برایتان توضیح دادم، اما یادتان باشد که در این مسیر، تفریح کردن را از یاد نبرید. اینها همه، یک بازی است. گاهی می برید و گاهی یاد می گیرید، اما تفریح را فراموش نکنید. اغلب مردم هیچ وقت برنده نمی شوند، چون غالباً به فکر شکست هستند و از آن می ترسند. به همین دلیل است که من

نظام آموزشی مدارس را احمقانه می‌دانم. ما در مدرسه یاد می‌گیریم که اشتباه، چیز بدی است و اگر کسی مرتکب اشتباه شد، باید تنبیه شود. با این همه، وقتی به شیوه آموزشی طبیعی که توسط آدمها طراحی شده نگاه می‌کنیم، متوجه می‌شویم که ما با اشتباهاتمان است که می‌آموزیم و تجربه کسب می‌کنیم. ما راه رفتن را با زمین خوردن یاد گرفته‌ایم. دوچرخه‌سواری هم همین‌طور است. من هنوز زخم‌هایی را که موقع دوچرخه‌سواری در دوران بچگی روی زانوهایم افتاده‌اند، با خود دارم، ولی از صدقه سر آنهاست که امروز می‌توانم با چشم‌های بسته هم دوچرخه‌سواری کنم. این قضیه در مورد پولدار شدن هم صادق است. متأسفانه آدمها غالباً به این دلیل بی‌پول هستند که از ضرر کردن می‌ترسند. آدم برنده، از شکست نمی‌ترسد، ولی بازنده‌ها از شکست هراس دارند. بخشی از فرآیند موفقیت، شکست است. آدمی که از شکست پرهیز می‌کند، به موفقیت هم دست پیدا نمی‌کند.

پول از نظر من مثل بازی تنیس است. در این بازی، انسان بسیار تلاش می‌کند، مرتکب خطا می‌شود، خطاهایش را اصلاح می‌کند، سپس دچار خطاهای دیگری می‌شود، آنها را اصلاح می‌کند و روزبه‌روز بازیش بهتر می‌شود. اگر بازی را ببازم، به طرف تور می‌روم، با حریفم دست می‌دهم، به او لبخند می‌زنم و می‌گویم، «یکشنبه دیگه منتظرتم!»

اصولاً دو نوع سرمایه‌گذار داریم:

۱. نوع اول که بسیار شایع هم هستند، آدمهایی هستند که سرمایه‌های بسته‌بندی شده را می‌خرند. آنها به یک خرده‌فروش، مثلاً یک شرکت معاملات مسکن یا یک کارگزار بورس یا طراح مالی تلفن می‌زنند و چیزی را می‌خرند. این کالای خریداری شده می‌تواند منبع مالی دوجانبه، مؤسسه امانی سرمایه‌گذاری املاک و مستغلات، سهام یا اوراق قرضه باشد. وضعیت چنین شخصی، مثل خریداری است که به مغازه فروش

کامپیوتر می رود و از داخل قفسه، کامپیوتری را انتخاب می کند و می خرد. ۲. نوع دوم سرمایه گذارهایی هستند که تولید سرمایه می کنند. اینها معمولاً یک معامله را جور می کنند. درست مثل آدمهایی که اجزای کامپیوتر را می خرند و مونتاژ می کنند. من درباره مونتاژ اجزای کامپیوتر هیچ چیز نمی دانم، ولی خوب بلدم قطعاتی از فرصت ها را کنار هم بگذارم و یا آدمهایی را می شناسم که این کار را بلدند.

این همان نوع دوم سرمایه گذار است که به احتمال قوی سرمایه گذار حرفه ای محسوب می شود و گاهی اوقات ممکن است سالها طول بکشد تا این قطعات با هم جور شوند. گاهی اوقات هم اصلاً جور در نمی آیند. این همان نوع سرمایه گذاری بود که پدر پولدارم تشویق می کرد باشم. بسیار مهم است که بدانیم چطور باید قطعات را کنار هم گذاشت چون سودهای کلان در اینجا نهفته است، ولی گاهی اوقات، اگر جزر و مد امور موافق شما نباشد، ضررهای بزرگ هم پیش می آیند.

اگر می خواهید سرمایه گذار از نوع دوم باشید، باید سه مهارت اصلی را در خود بهبود ببخشید. این مهارتها را به آنهایی که برای کسب شمّ اقتصادی لازم هستند، اضافه کنید:

۱. چگونه موقعیتهایی را که دیگران از دست داده اند، به دست بیاورید. شما چیزهایی را که دیگران با چشم می بینند، با مغز می بینید. مثلاً، یکی از دوستان من خانه ای کلنگی را خرید. به خانه که نگاه می کردی، دلت می گرفت. همه از خودشان می پرسیدند که او چرا این خانه را خریده است. چیزی که او می دید و ما نمی دیدیم، این بود که در این ملک چهار زمین خالی دیگر وجود داشت. او هنگامی که به یک شرکت صاحب نام مراجعه کرد، متوجه این موضوع شد. پس از خرید خانه، آنجا را خراب کرد و پنج قطعه به دست آورد و آنها را به سه برابر قیمتی که خریده بود به یک معمار فروخت و به این ترتیب، در ظرف دو

فصل شش / درس پنج: پولدارها پول خلق می‌کنند ■ ۱۷۳

ماه، ۷۵,۰۰۰ دلار پول به دست آورد. این پول چندان زیاد نیست، ولی دست‌کم از حقوق یک کارمند که بهتر است و به دست آوردنش هم از نظرفنی خیلی دشوار نیست.

۲. چگونه می‌شود میزان پول را بالا برد. مردم عادی فقط بلدند به بانک بروند. سرمایه‌گذار نوع دوم نیاز دارد یاد بگیرد که چگونه سرمایه‌اش را زیاد کند و راههای فراوانی را که بدون نیاز به بانک وجود دارند، بشناسد. در ابتدای کار، من یاد گرفتم که بدون کمک بانک، خانه بخرم، البته خانه‌هایی که بشود به این شکل خرید، زیاد نیستند، اما مهارت‌هایی که به این شکل به دست آوردم، بسیار برایم اهمیت داشتند. اغلب از مردم می‌شنوم که می‌گویند، «بانک به من وام نمی‌ده» یا «پول کافی واسه خرید این خونه ندارم.» اگر می‌خواهید سرمایه‌گذار نوع دوم باشید، باید کاری را انجام بدهید که بقیه مردم در انجام آن تردید دارند. به عبارت دیگر، اغلب آدمها به خاطر کم بودن پولشان، نمی‌توانند در یک معامله شرکت کنند. اگر بتوانید این مانع ذهنی را از سر راهتان بردارید، میلیونها گام جلوتر از کسانی هستید که این مهارت را ندارند. بارها پیش آمده که من بدون این که حتی یک پنی در بانک داشته باشم، آپارتمان، سهام یا خانه‌ای ویلائی را خریده‌ام. یک بار مجتمعی را که قیمت آن ۱,۲۰۰,۰۰۰ دلار بود، با پرداخت ۱۰۰,۰۰۰ دلار قولنامه کردم و از فروشنده، ۹۰ روز وقت خواستم تا بقیه پول را فراهم کنم. چرا این کار را کردم؟ قضیه خیلی ساده است. چون می‌دانستم که آن خانه دو میلیون می‌ارزد. من هیچ وقت این پول را تهیه نکردم، بلکه کسی که ۱۰۰,۰۰۰ دلار را به من قرض داده بود، برای جوش دادن چنین معامله شیرینی ۵۰,۰۰۰ دلار دستمزد به من داد و جای مرا به عنوان خریدار گرفت. من برای این کار، فقط سه روز وقت صرف کردم. باز هم تکرار می‌کنم. دانش و اطلاعات فرد، بیش از خرید او ارزش دارد. سرمایه‌گذاری کردن، خرید

کردن نیست، بلکه نوعی درک و آگاهی است.

۲. طرز به کار گرفتن افراد باهوش. آدم‌های عاقل یا با آدم‌های باهوش‌تر از خودشان، کار و یا آنها را استخدام می‌کنند. موقعی که به راهنمایی نیاز داریم، باید مطمئن شویم که مشاور ما آدم عاقلی است. خیلی چیزها برای یاد گرفتن وجود دارند، ولی پاداش حاصل از آنها می‌تواند نجومی باشد. اگر دوست ندارید این مهارتها را یاد بگیرید، حتماً سرمایه‌گذار نوع اول باشید. بزرگترین ثروت انسان، دانسته‌های اوست و بزرگترین ریسک انسان، چیزهایی هستند که نمی‌داند. ریسک همیشه وجود دارد، بنابراین به جای اجتناب از آن، سعی کنید که ریسک را مدیریت کنید.

فصل هفت

درس شش: برای یاد گرفتن کار کنید نه برای پول درآوردن



در سال ۱۹۹۵، با روزنامه‌ای در سنگاپور مصاحبه کردم. خانم جوان خبرنگار درست سروقت آمد و مصاحبه بلافاصله شروع شد. ما در سالن هتلی مجلل نشسته بودیم و قهوه‌مان را مزمه می‌کردیم و درباره علت سفر من به سنگاپور صحبت کردیم. من در این مصاحبه بازیگ زیگلار^(۱) شریک بودم. قرار بود او درباره انگیزه من درباره «اسرار ثروتمندان» صحبت کند.

خبرنگار گفت: «امیدوارم یه روز بتونم مثل شما پرفروش‌ترین کتابهارو بنویسم.» من که بعضی از مقاله‌های او را در روزنامه خوانده بودم، از این حرف متأسف شدم. او سبکی بسیار سلیس و محکم داشت و انصافاً خوب می‌نوشت. مقاله‌های او علاقمندان زیادی را به خود جلب می‌کرد. در جوابش گفتم:

«شما سبک ممتازی دارین. چه چیزی باعث می‌شه که نتونین به

1- Zig Ziglar

آرزوها تون بر سین؟» با لحنی آرام گفت، «گمون نمی‌کنم کارم راه به جایی بیره. همه می‌گن که رمان‌های من عالی هستند، ولی هیچ اتفاقی پیش نمیاد. به خاطر همینه که کار موتوری روزنامه ول نمی‌کنم. دست کم اینجا به من یه پول بخور و نمیر می‌دن. شما پیشنهادی دارین؟»

با صراحت گفت، «بله که دارم. یکی از دوستان من، اینجا، توی سنگاپور مدرسه‌ای داره که توش به آدم‌ها یاد می‌ده که کالاهاشونو بفروشن. اون دروس مربوط به فروش رو برای برجسته‌ترین شرکت‌های سنگاپور برگزار می‌کنه. من فکر می‌کنم اگه یکی از این کلاسهارو بگذرونین، برای تقویت حرفه تون خوب باشه.»

ناگهان سر جای خودش صاف نشست و گفت، «می‌خواین بگین باید به مدرسه برم تا یاد بگیرم جنس بفروشم؟»

من در جوابش سرم را تکان دادم. او گفت، «دارین سربه سرم میذارین؟» دوباره سرم را تکان دادم و گفتم، «چه اشکالی داره؟» حالا داشتم عقب‌نشینی می‌کردم. حس می‌کردم به او برخورد کرده است و آرزو کردم که کاش چنین حرفی نزده بودم. من که تلاش کرده بودم به او کمک کنم، حالا می‌دیدم که در مقابل پیشنهاد من موضعگیری کرده است.

«من توی ادبیات انگلیسی فوق لیسانس هستم. چرا باید به کلاس برم و فروشنده‌گی یاد بگیرم؟ من یک آدم حرفه‌ای هستم و به دانشگاه رفته‌ام که متخصص بشم نه فروشنده. من از هر چی فروشنده است، متنفرم. تنها چیزی که می‌خوان، پوله. خب! حالا می‌شه بگین واسه چی باید درس فروشنده‌گی بخونم؟» حالا داشت وسایلش را به زور در کیف دستیش جا می‌داد. مصاحبه تمام شد.

روی میز قهوه‌خوری، یک نسخه از اولین کتاب‌های پرفروش من قرار داشت. آن را همراه با یادداشت‌ها و نوشته‌هایی که آن خانم، با عجله در دفتر یادداشتش نوشته بود، برداشتم. به یادداشت‌هایش اشاره کردم و

فصل هفت / درس شش: برای یاد گرفتن کار کنید... ■ ۱۷۷

گفتم، «اینا رو می بینی؟»

من بار دیگر عمداً به نوشته‌هایش نگاه کردم. در دفتر یادداشتش نوشته بود، «رابرت کیوساکی، نویسنده پرفروش‌ترین کتاب سال.»
گفتم، «نوشتن نویسنده پرفروش‌ترین کتاب، نوشتن بهترین نویسنده.»

ناگهان چشمهایش از تعجب گرد شدند. گفتم:

«من نویسنده مزخرفی هستم. شما نویسنده عالی ای هستید. من به مدرسه فروشنده‌گی رفته‌ام. شما فوق‌لیسانس ادبیات هستید. این دو تارو با هم قاتی کنین تا هم بهترین نویسنده بشین، هم نویسنده پرفروش‌ترین کتاب سال.»

از چشمهایش شعله خشم زبانه کشید و گفت، «هیچ وقت خودمو تا این سطح پایین نمیدم که یاد بگیرم چه جوری می‌شه چیزی رو فروخت. آدمهایی مثل شما، توی نویسندگی حرفه‌ای نیستن. من یه نویسنده حرفه‌ای هستم و شما فروشنده‌این. عادلانه نیست.»

بقیه یادداشت‌هایش جا ماندند و او با عجله از در شیشه‌ای بزرگ هتل بیرون رفت و قدم به صبح مرطوب سنگاپور گذاشت.
صبح روز بعد، دست‌کم مطلب خوبی را که مورد علاقه من بود، به دستم داد.

دنیا پر از آدم‌های باهوش، با استعداد، تحصیلکرده و خوش‌قریحه است. ما هر روز با آنها ملاقات می‌کنیم. آنها همه در اطراف ما هستند.
چند روز قبل، ماشینم خوب کار نمی‌کرد. آن را به تعمیرگاهی رساندم و مکانیک جوان، در عرض چند دقیقه تعمیرش کرد. او خیلی راحت و فقط با گوش دادن به صدای موتور، فهمید که عیب کار در کجاست. من متحیر شده بودم.

بدبختی اینجاست که استعداد زیاد، برای موفقیت کافی نیست.

من همیشه از این که مردم، درآمد کمی دارند، مبهوت می مانم. یک بار شنیدم که کمتر از ۵٪ آمریکائی ها می توانند سالانه ۱۰۰,۰۰۰ دلار درآمد کسب کنند. من با آدم های باهوش و فوق العاده تحصیل کرده ای برخورد داشته ام که کمتر از ۲۰,۰۰۰ دلار در سال درآمد داشته اند. یک مشاور مالی که در حرفه پزشکی تخصص داشت، از پزشکان، دندانپزشکان و پیراپزشکانی حرف می زد که دچار مضیقه مالی بودند، در حالی که من همیشه تصور می کردم آنها به محض این که فارغ التحصیل بشوند، سیل پول به طرفشان سرازیر می شود. همان مشاور مالی بود که شاهیت ماجرا را به دستم داد، «اونا به خاطر نداشتن فقط یک مهارت که نمی تونن پولدارهای بزرگی بشن.»

معنی این عبارت آن است که اغلب مردم فقط باید یک مهارت دیگر را یاد بگیرند تا درآمدشان به طرز حیرت انگیزی زیاد شود. من قبلاً هم گفته ام که شمّ اقتصادی، ترکیبی است از حسابداری، سرمایه گذاری، بازاریابی و حقوق. این چهار مهارت را با هم ترکیب کنید تا از پول، پول در بیاورید. هنگامی که صحبت پول می شود، تنها مهارتی که به ذهن افراد خطور می کند، سخت کار کردن است.

مثال کلاسیک برای ترکیب مهارتهایی که نام بردم، وضعیت همان نویسنده جوانی است که برای روزنامه، مقاله می نوشت. اگر او واقعاً مهارت های مربوط به فروش و بازاریابی را یاد می گرفت، درآمدش به شکل غیرقابل باوری بالا می رفت. اگر من جای او بودم، در کنار درس فروشنده گی، چند واحد هم برای آگهی کپی رایت می گذراندم. آنگاه، به جای کار در روزنامه، دنبال کاری در آژانس آگهی می گشتم. در این صورت، حتی اگر در درآمدش هم کاهشی پیش می آمد، دست کم یاد می گرفت که چگونه با «راههای میانبر»ی که در تبلیغات موفق از آنها استفاده می شود، با دیگران ارتباط برقرار کند. شاید هم یاد می گرفت که

فصل هفت / درس شش: برای یادگرفتن کار کنید... ■ ۱۷۹

مدتی را صرف یادگیری روابط عمومی کند که مهارت بسیار مهمی است و به این ترتیب می‌توانست با تبلیغات آزاد، میلیونها دلار پول به دست آورد و شبها و تعطیلات آخر هفته، رمان بزرگ خود را بنویسد. کتابش هم که تمام می‌شد، می‌توانست آن را بهتر از قبل بفروشد. بعد هم در مدت کوتاهی کتابهایش پرفروش‌ترین می‌شدند.

سالها پیش هنگامی که اولین کتابم را با نام اگر می‌خواهید ثروتمند و سعادتمند باشید، به مدرسه نروید، نوشتم، ناشری پیشنهاد کرد که اسم کتاب را به اقتصاد تحصیلات تغییر دهم. به او گفتم با انتخاب چنین اسمی فقط می‌توانم دو نسخه از آن را بفروشم. یکی را به خانواده‌ام و یکی را هم به بهترین دوستم. تازه بدبختی در این بود که باید هر دو را مجانی هدیه می‌دادم. این عنوان مشمژکننده اگر می‌خواهید ثروتمند و سعادتمند باشید، به مدرسه نروید را به این دلیل انتخاب کرده بودم که می‌دانستم صدها نسخه از آن به فروش می‌رسد. من ضد تحصیل هستم و به اصلاحات آموزشی اعتقاد دارم، وگرنه دلیل ندارد برای تغییر نظام آموزشی کهنه قدیمی، این قدر اصرار کنم. بنابراین عنوانی را انتخاب می‌کنم که مرا به نمایش‌های رادیویی و تلویزیونی بیشتری بکشاند، آن هم فقط به خاطر این که اهل بحث و جدل هستم. خیلی‌ها فکر می‌کردند که عقل توی کلام نیست، ولی کتابم بارها و بارها فروخته شد.

موقعی که سال ۱۹۶۹، از آکادمی ناوگان دریایی بازرگانی امریکا فارغ‌التحصیل شدم، پدر تحصیلکرده‌ام خوشحال بود. شرکت نفت استاندارد کالیفرنیا، برای ناوگان تانکرهای نفت خود، مرا به عنوان معاون سوم ناخدای کشتی استخدام کرد. حقوق کم بود، ولی برای کار اول بعد از فارغ‌التحصیلی، در مقایسه با همکلاسی‌هایم، حقوق خوبی بود. اوایل کار، حقوق من همراه با اضافه کاری ۴۲,۰۰۰ دلار در سال بود. من باید هفت ماه در سال کار می‌کردم و پنج ماه باقیمانده، مرخصی حساب

می شد. اگر دوست داشتم، می توانستم همراه یک شرکت کشتیرانی تابعه، به ویتنام بروم که در آن صورت به جای پنج ماه مرخصی، حقوق دو برابر می شد.

شرایط کاری خوبی داشتم و آینده روشنی پیش رویم بود، با این همه بعد از شش ماه استعفا دادم و به نیروی تفنگداران امریکا ملحق شدم تا بتوانم پرواز کردن را یاد بگیرم. پدر تحصیلکرده ام به شدت برآشفته، اما پدر پولدارم تشویق کرد و به من تبریک گفت.

در مدرسه و در محل کار، عموم آدمها به «تخصص» اعتقاد داشتند، به این معنا که اگر می خواستید پولدار شوید، باید «متخصص» می شدید. به همین دلیل بود که پزشکان، پس از اتمام دوره پزشکی، دنبال تخصص هایی چون ارتوپدی یا اطفال می رفتند. همین رویکرد هم در حسابدارها، مهندسان معمار، حقوقدانها، وکلا، خلبانها و دیگران دیده می شد. پدر تحصیلکرده من هم به این نوع اعتقادات کور و یک بعدی متداول، اعتقاد داشت، به همین دلیل، هنگامی که بالاخره توانست مدرک دکترای خود را بگیرد، از شدت خوشحالی به خود لرزید. او اغلب بر این اعتقاد بود که مدارس به دانش آموزانی که هر چه بیشتر درباره چیزهایی که کمتر می دانند، مطالعه می کنند، پاداش می دهند.

پدر پولدارم عکس این حرف را می زد و می گفت: «درباره همه چیز یک کمی بدان.» به این دلیل، سالها در قسمت های مختلف شرکت او کار کردم. مدتی در بخش حسابداری بودم. شاید هیچ وقت حسابداری نمی شدم، ولی پدرم می خواست که من یک چیزهایی یاد بگیرم. پدر پولدارم می دانست که من اصطلاحات خاص این حرفه و این حس که چه چیزی مهم است و چه چیزی مهم نیست را گلچین خواهم کرد. من همچنین به عنوان یک کمک راننده اتوبوس، کارگر ساختمانی، فروشنده، مسئول رزرو اتاق و بازاریاب هم کار کرده ام. او من و مایک را «تیمار

فصل هفت / درس شش: برای یاد گرفتن کار کنید... ■ ۱۸۱

می‌کرد»، و به همین دلیل اصرار داشت که در جلساتی با بانکدارها، وکلا، حسابدارها و دلال‌های بازار بورس خود داشت، شرکت کنیم. او می‌خواست که ما درباره همه جنبه‌های امپراتوری او چیزهای اندکی را بدانیم.

هنگامی کار در شرکت استاندارد اویل کالیفرنیا^(۱) را، با دستمزد بالایش، رها کردم که رابطه‌ام با پدر تحصیلکرده‌ام بسیار صمیمی بود. او کاملاً گیج شده بود و سردرگمی آورد که چرا از شرکتی که به من حقوق بالا، سودعالی، تعطیلات فراوان و موقعیت‌های مناسب برای ارتقای شغلی می‌داد، استعفا داده‌ام. یک روز بعد از ظهر، موقعی که از من پرسید «چرا کارتو ول کردی؟» هر چه تلاش کردم، نتوانستم به او توضیح درستی بدهم. من و او مثل هم فکر نمی‌کردیم و مسئله این بود که من مثل پدر پولدارم فکر می‌کردم.

برای پدر تحصیلکرده من، امنیت شغلی از همه چیز مهمتر بود و برای پدر پولدارم، یادگیری!

پدر تحصیلکرده‌ام فکر می‌کرد من به دانشگاه رفته‌ام تا یاد بگیرم افسر کشتی شوم. پدر پولدارم می‌دانست به دانشگاه رفته‌ام تا بازرگانی بین‌الملل یاد بگیرم. من مسئولیت حمل محموله‌های کشتی را به عهده گرفتم و کشتی‌های باری بزرگ، تانکرهای نفتی و کشتی‌های مسافربری به خاور دور و اقیانوس آرام جنوبی را هدایت کردم. پدر پولدارم اصرار داشت به جای بردن کشتی‌ها به اروپا، در اقیانوس آرام بمانم، چون او می‌دانست «کشورهای نوظهور» در آسیا بودند نه در اروپا. در اثنایی که اغلب هم‌کلاسی‌های من، از جمله مایک، در انجمن‌های برادری خود، جشن‌هائی برگزار می‌کردند، من داشتم تجارت، مردم‌شناسی و

۱- Standard Oil of California (یکی از هفت شرکت بزرگ نفتی موسوم به

هفت خواهران. مترجم)

سبک‌های دادوستد فرهنگی و اقتصادی را در ژاپن، تایوان، تایلند، سنگاپور، هنگ‌کنگ، ویتنام، کره، تاهیتی، ساموا و فیلیپین یاد می‌گرفتیم. من هم جشن گرفته بودم. جشن رشد سریع خودم را.

پدر تحصیلکرده‌ام بالاخره متوجه نشد به چه دلیل کارم را رها کرده و به تفنگداران دریایی ملحق شدم. به او گفته بودم می‌خواهم پرواز کردن را یاد بگیرم، اما درواقع می‌خواستم فرماندهی و هدایت سربازان را یاد بگیرم. پدر پولدارم به من گفته بود که مشکل‌ترین بخش اداره یک شرکت، مدیریت افراد آن است. او سه سال در ارتش خدمت کرده بود، در حالی که پدر تحصیلکرده‌ام از سربازی معاف شده بود. پدر پولدارم همیشه به من گفته بود که برای پیشرفت و رهایی از موقعیت‌های خطرناک، هدایت افراد، کار بسیار مهمی است. او می‌گفت: «رهبری دومین چیزیه که باید یاد بگیری. اگه مدیر خوبی نباشی، هم توی زندگی و هم توی تجارت، عقب می‌افتی.»

سال ۱۹۷۳ از ویتنام برگشتم و با آن که عاشق پرواز بودم، از کارم استعفا دادم. در آن موقع، در شرکت زیراکس^(۱)، کاری پیدا کردم. علت کار کردن در آن شرکت، قطعاً مزایای آنجا نبود، بلکه چون یک عمر آدمی خجالتی بودم و فروشندگی از نظر من ترسناک‌ترین کار دنیا بود و از طرفی، شرکت زیراکس، بهترین برنامه آموزشی فروش را در امریکا داشت، به آنجا رفتم.

پدر پولدارم از این که چنین کاری کرده بودم، به من افتخار می‌کرد و پدر تحصیلکرده‌ام از این کارم شرمنده بود. او به عنوان فردی روشنفکر، فروشنده‌ها را متعلق به طبقات پایین‌تر از خود می‌دانست. من چهار سال برای شرکت زیراکس کار کردم تا یاد بگیرم به ترس خود غلبه کنم و

فصل هفت / درس شش: برای یادگرفتن کار کنید... ■ ۱۸۳

درهای مختلف را بزنم و جواب رد بگیرم. هنگامی که جزو پنج فروشنده اول شرکت شدم، استعفا دادم تا در زمینه‌های دیگری پیشرفت کنم و بار دیگر، شغل مهمی را با یک شرکت بسیار برجسته، تجربه کردم.

در سال ۱۹۹۷، اولین شرکت خود را تأسیس کردم. پدر پولدارم، پیش از این، من و مایک را برای قبول مسئولیت در شرکت‌های گوناگون، همراهی کرده بود. حالا باید این مسئولیت‌ها را سر و سامان می‌دادم و با یکدیگر ادغام می‌کردم. اولین محصول تولیدی من، کیف پول‌های مردانه نایلونی بود که در خاور دور تهیه و با کشتی به انباری در نیویورک، در نزدیکی جائی که مدرسه می‌رفتم، حمل می‌شد. تحصیلات رسمی من تکمیل شده و حالا وقتش رسیده بود که باله‌ایم را باز کنم و تن به آزمون‌های مختلف بدهم. اگر شکست می‌خوردم، ورشکست می‌شدم. پدر پولدارم فکر می‌کرد بهتر است قبل از سی سالگی، تجربه ورشکستگی را از سر بگذرانم و می‌گفت «تا این سن، آدم هنوز فرصت جبران دارد.» درست در شب تولد سی سالگی، اولین محموله من توسط کشتی از کره به طرف نیویورک حرکت کرد.

امروز، من هنوز مشغول تجارت بین‌المللی هستم و همان طور که پدر پولدارم تشویق کرد، دنبال «کشورهای نوظهور» می‌گردم. امروز، شرکت سرمایه‌گذاری من در امریکای جنوبی، آسیا، نروژ و روسیه، سرمایه‌گذاری می‌کند.

یک عبارت کلیشه‌ای قدیمی می‌گوید، «شغل درواقع اسم دیگر آب در هاون کوبیدن است.» و باید با کمال تأسف بگویم که این کاری است که میلیون‌ها نفر در سطح دنیا انجام می‌دهند، چون مدارس، اصولاً قبول ندارند که سواد مالی، دانش است، به همین علت، اغلب کارگراها و کارمندان در حد حقوقشان زندگی می‌کنند و هر روز کار می‌کنند تا هزینه‌های همان روز را بپردازند.

نظریه مدیریت هولناک دیگری هم در دنیا اجرا می شود که می گوید، «کارگران به سختی کار می کنند که اخراج نشوند و کارفرماها همان قدر به آنها می پردازند که کارشان را رها نکنند.» اگر نگاهی به نمودار حقوقی اغلب شرکت ها بیندازید، متوجه خواهید شد که در این عبارت، حقایقی وجود دارد.

نتیجه این که، اغلب کارگرها، هیچ وقت پیشرفت نمی کنند و همان کاری را انجام می دهند که به آنها آموزش داده شده است، یعنی «گیرآوردن یک شغل مطمئن.» اغلب کارگران به خاطر منافع و پاداش کوتاه مدت، روی کاری متمرکز می شوند و معمولاً در درازمدت، دچار وضعیت فاجعه باری می شوند.

من به جوان ها توصیه می کنم به جای این که به خاطر پول درآوردن، دنبال کار باشند، بیشتر به خاطر چیز یاد گرفتن، دنبال کار بگردند. قبل از این که حرفه خاصی را انتخاب کنید و قبل از آن که در چرخه بازی «من بدو آهو بدو» گرفتار شوید، به راهی که می خواهید در آن قدم بگذارید، دقیقاً نگاه کنید.

هنگامی که آدم ها در تمام طول عمر خود، گرفتار فرآیند پرداخت، صورت حساب می شوند، مثل موش های کوچکی هستند که دور آن چرخ های فلزی کوچک، می چرخند. پاهای کوچولوی پشمالوی آنها به شدت تاب می خورند، چرخ ها به شدت می چرخند، ولی فردا صبح که می شود، آنها دوباره در همان قفس، یعنی «شغل عالی» گیر افتاده اند.

در فیلم سینمایی جری مگوایر^(۱) با بازیگری تام کروز^(۲)، نکات ظریف زیادی وجود دارند. شاید به یادماندنی ترین آنها «پول را نشانم بده» باشد. اما یکی از آن نکته ها، به نظر من از همه صادقانه تر است. در این صحنه

تام کروز دارد شرکتش را ترک می‌کند. او همان چند لحظه پیش اخراج شده و دارد از همه کارمندان شرکت می‌پرسد، «کی می‌خواد با من بیاد؟» همه خشکشان زده و ساکت هستند. فقط یک زن در میان آنها هست که می‌گوید، «دلم می‌خواد باهات بیام، ولی قراره در ظرف سه ماه آینده، به من ترفیع بدن.»

این حرف، احتمالاً واقعی‌ترین حرفی است که در کل فیلم می‌زنند و از همان سبک و سیاق حرفهای آدمهایی است که خودشان را مشغول کار نگه می‌دارند تا صورت حساب‌هایشان را بپردازند. من می‌دانم که پدر تحصیلکرده‌ام هر سال چشم انتظار اضافه حقوق بود و هر سال هم ناامید می‌شد. بنابراین به دانشگاه بر می‌گشت تا از نظر تحصیلی صلاحیت بیشتری کسب کند. حقوقش بیشتر شود، ولی باز دوباره ناامید می‌شد.

سؤالی که من غالباً از دیگران می‌پرسم این است که، «قرار است با این فعالیت‌های روزمره به کجا برسید؟» درست مثل آن موش کوچولو، مردم هم نمی‌دانند، کار سخت، آنها را به کجا می‌برد و آینده چه چیزی برای آنها در چنته دارد.

سیریل بریک فیلد^(۱)، رئیس سابق هیئت مدیره انجمن بازنشستگان امریکا، گزارش می‌کند، «مستمری بازنشستگان اوضاع آشفته‌ای دارد. قبل از هر چیزی، امروزه بیش از ۵۰٪ کسانی که کار می‌کنند، از حقوق بازنشستگی محروم هستند. این آمار خود به‌تنهایی نگران‌کننده هست. ۷۵ تا ۸۰٪ از این ۵۰٪ هم، مستمری بازنشستگی کافی ندارند و مبلغ آن بین ۵۵ تا ۱۵۰ دلار یا ۳۰۰ دلار در ماه است.»

کریگ. اس. کارپل^(۲) در کتاب افسانه بازنشستگی می‌نویسد، «سری به اداره مرکزی یک شرکت بزرگ مشاوره بازنشستگی ملی زدم و در آنجا با

مدیرعامل شرکت که در طراحی برنامه‌های عمده بازنشتگی تخصص داشت و برای مدیران عالی‌رتبه برنامه‌ریزی می‌کرد، ملاقات کردم. وقتی از آن خانم پرسیدم تکلیف آدم‌هایی که در یکی از این شرکت‌های خرده‌پا کار نمی‌کنند و فقط باید به حقوق بازنشتگی متکی باشند، چیست، با لبخندی مطمئن گفت، «گلولة نقره‌ای!»

با تعجب پرسیدم، «گلولة نقره‌ای چیه؟»

شانه‌اش را بالا انداخت و گفت: «اگه پُراولادها می‌دونستن که بچه‌هاشون وقتی بزرگ می‌شن، پول ندارن که باهاش زندگی کنن، یه گلولة توی مغز خودشون شلیک می‌کردن». کاریل آنگاه تفاوت بین مزایای مطرح‌شده در برنامه‌های بازنشتگی و طرح‌های جدید (۴۰۱ک) را که در آنها ریسک بیشتری وجود دارد، توضیح می‌دهد. این تصویر برای اغلب آدم‌هایی که این روزها کار می‌کنند، تصویر زیبایی نیست و این فقط تصویر بازنشتگی است. هنگامی که هزینه‌های درمان و اقامت‌های درازمدت در آسایشگاه‌ها را هم به این تصویر اضافه کنیم، این تصویر دهشتناک خواهد بود.

او در کتاب چاپ ۱۹۹۵ اشاره می‌کند که هزینه مراکز مراقبت‌های ویژه از سالمندان از ۳۰,۰۰۰ دلار به ۱۲۵,۰۰۰ دلار رسیده است. او به یکی از مراکز محل سکونت خود می‌رود که در آن تسهیلات خاصی هم وجود ندارد و می‌بیند که این هزینه در سال ۱۹۹۵، ۸۸,۰۰۰ دلار در سال است.

هم‌اینک بسیاری از بیمارستان‌های کشور که خدمات درمانی رایگان را ارائه می‌کنند، ناچارند تصمیمات خشنی چون، «کدوم مریضی می‌میره و کدوم یکی زنده می‌مونه» را اتخاذ کنند. آنها این نوع تصمیم‌ها را براساس این که چقدر بودجه دارند و سن مریض چقدر است، می‌گیرند. اگر بیمار، پیر باشد، آنها غالباً خدمات درمانی را به جواترها می‌دهند و

فصل هفت / درس شش: برای یاد گرفتن کار کنید... ■ ۱۸۷

بیماران پیر به انتهای صف منتقل می شوند. بنابراین، آدم های ثروتمند، همان طور که می توانند تحصیلات بهتری داشته باشند، می توانند خودشان را زنده نگه دارند، در حالی که آنهایی که ثروت چندانی ندارند، محکومند که بمیرند.

بنابراین، من متحیرم که آیا کارگزارها نگاهی به این آینده انداخته اند و یا فقط منتظرند حقوق ماه بعدشان را بگیرند و ابداً از خود نمی پرسند چه آینده ای را پیش رو دارند. هنگامی که با بزرگترهایی صحبت می کنم که دلشان می خواهد پول بیشتری گیر بیاورند، همیشه یک چیز را به آنها توصیه می کنم و آن هم این که از زندگی و آینده خود، تصویر درستی را ترسیم کنند و به جای این که سادگی به خرج بدهند و فقط روی پول و امنیت فکر کنند که در جای خود مسائل مهمی هستند، کار دومی را پیدا کنند که مهارت های دیگری را به آنها یاد می دهد. من غالباً به آنها توصیه می کنم که اگر می خواهند مهارت های فروشندگی را یاد بگیرند، به شرکت های شبکه ای بازاریابی که به آنها بازاریابی های چند سطوحه می گویند، مراجعه کنند. در بعضی از این شرکت ها برنامه های آموزشی فوق العاده ای تدریس می شوند که به افراد یاد می دهند بر ترس از شکست و جواب نه شنیدن که یکی از عمده ترین علل عدم موفقیت است، غلبه کنند. یادگیری و آموزش، در درازمدت، مهمتر از پول است. وقتی به آنها این حرف را می زنم، معمولاً می گویند، «این کار در دسر زیادی داره!» یا «من فقط دلم می خواد کاری رو بکنم که دوست دارم.» در جواب این جمله که، «این کار در دسر زیادی داره!» می گویم، «پس دلت می خواد یک عمر کار کنی و ۵۰٪ از درآمدت روبه دولت بپردازی؟» و در جواب جمله بعدی می گویم، «من هم دلم نمی خواد به کلاس ورزش برم، ولی این کاررو می کنم، چون دلم می خواد سالم بمونم و زیاد عمر کنم.»

متأسفانه این ضرب‌المثل قدیمی تا حد زیادی واقعیت دارد که، «نمی‌شود به یک سگ پیر، چیزهای جدیدی را یاد داد.» تغییر کردن کار بسیار مشکلی است، مگر این که کسی خودش بخواهد تغییر کند.

اما برای آن گروه از شما که وقتی تلاش برای یاد گرفتن مطالب جدید عنوان می‌شود، خودشان را به بی‌خیالی می‌زنند، این توصیه را دارم: زندگی بسیار شبیه کلاس ورزش رفتن است. سخت‌ترین بخش آن تصمیم برای رفتن به آنجاست. هنگامی که توانستید از این مرحله عبور کنید، باقی کار، آسان می‌شود. بسیاری از روزها، می‌ترسیدم به کلاس ورزش بروم، اما به محض این که می‌رفتم و شروع به انجام حرکات ورزشی می‌کردم، لذت می‌بردم. موقعی که حرکات را انجام می‌دادم، همیشه از این که خود را وادار کرده بودم به آنجا بروم، لذت می‌بردم.

اگر به یادگیری مطالب جدید علاقه ندارید و به جای آن اصرار دارید که در رشته خود فوق‌العاده متخصص شوید، ابتدا مطمئن شوید شرکتی را که برایش کار می‌کنید، عضو اتحادیه‌های صنفی است، زیرا اتحادیه‌های کارگری برای حمایت از متخصصان به وجود آمده‌اند.

پدر تحصیلکرده من هنگامی که از اوج قدرت، یعنی فرماندار بودن سقوط کرد، رئیس اتحادیه معلم‌ها در هاوایی شد. او به من گفت که این سخت‌ترین کاری بوده که در عمرش انجام داده است. پدر پولدارم برخلاف او، در تمام عمر نهایت سعیش را کرده بود که شرکت‌هایش را از عضویت در اتحادیه‌ها حفظ کند و در این کار موفق هم شده بود. گرچه اتحادیه‌ها گاهی به او خیلی نزدیک می‌شدند، اما او توانسته بود همیشه خود را از شر آنها حفظ کند. من شخصاً طرف هیچ یک از آنها را نمی‌گیرم، چون می‌توانم نیاز برای هر یک از آنها و منافع و مزایای دو طرف را ببینم. اگر شما از جمله کسانی هستید که مدرسه رفتن را توصیه

فصل هفت / درس شش: برای یادگرفتن کار کنید... ■ ۱۸۹

می‌کنید و می‌خواهید فوق‌العاده متخصص شوید، دنبال حمایت اتحادیه باشید. برای مثال، اگر من قصد داشتم به حرفه پرواز ادامه بدهم، دنبال شرکتی می‌گشتم که در یک اتحادیه خلبانی قوی عضو باشد. چرا؟ چون همه زندگی من وقف یادگیری مهارتی می‌شد که فقط در یک صنعت ارزش داشت و اگر مرا از آن صنعت بیرون کنند، مهارت‌هایم به درد صنعت دیگری نمی‌خورد. یک خلبان ارشد با ۱۰۰,۰۰۰ ساعت سابقه پرواز در خطوط حمل و نقل شلوغ که در سال ۱۵۰,۰۰۰ دلار درآمد دارد، مشکل بتواند کار دیگری با چنین دستمزدی پیدا کند. مهارت‌های او لزوماً از یک صنعت به صنعت دیگر منتقل می‌شود، چون مهارت‌های یک خلبان که برای آنها در صنعت حمل و نقل هوایی حقوق خوبی می‌دهند، برای مثال در نظام آموزشی، ارزشی ندارند.

این موضوع امروزه حتی در مورد پزشکان هم صادق است. با همه تغییراتی که در علم پزشکی به وجود آمده است، بسیاری از متخصصان پزشکی باید خود را با سازمان‌های پزشکی‌ای چون سازمان نظام پزشکی تطبیق بدهند. معلمان مدارس قطعاً باید عضو اتحادیه‌های خود باشند. امروزه، اتحادیه معلمان آمریکا، یکی از بزرگترین و ثروتمندترین اتحادیه‌های این کشور است. انجمن آموزش ملی، از نظر سیاسی، قدرت زیادی دارد. معلمان هم به حمایت اتحادیه‌شان نیاز دارند، زیرا مهارت‌های آنها هم در صنعتی خارج از نظام آموزشی، ارزش چندانی ندارد. بنابراین قانون کلی این است، «تخصص بالا بگیر، بعد عضو اتحادیه شو.» این عاقلانه‌ترین کاری است که می‌شود کرد.

هنگامی که از شاگردان کلاس می‌پرسم، «چند نفر از شما می‌توانید بهتر از مک دونالد همبرگر درست کنید؟» تقریباً همه آنها دستشان را بلند کردند. پرسیدم، «اگه همه‌تون بلدین بهتر از اون همبرگر درست کنین،

چطوره که مک دونالد بیشتر از شما پول درمیاره؟»

پاسخ، آشکار است: مک دونالد در کارش، عالی است. دلیل این که اغلب آدم‌های با استعداد، فقیر هستند، این است که آنها بیشتر، فکرشان را متوجه پختن همبرگر می‌کنند و از کسب و کار، چیزی نمی‌دانند.

یکی از دوستان من در هاوایی، هنرمند بزرگی است و پول زیادی در می‌آورد. روزی وکیل مادرش به او تلفن زد تا بگوید که او برایش ۳۵,۰۰۰ دلار پول به ارث گذاشته است. این درواقع بخشی از ماترک او پس از کسر سهمیه دولت و وکیل از آن بود. بلافاصله فکری به ذهن دوستم رسید و برای رونق کار خود، صلاح دید که بخشی از این پول را صرف تبلیغات کند. دو ماه بعد، آگهی تمام‌رنگ او، یک صفحه کامل از یکی از مجلات گران‌قیمت را به خود اختصاص داد. مشتری این مجله، آدم‌های بسیار مرفه بودند. چاپ این آگهی، سه ماه ادامه پیدا کرد و کمترین سودی نصیب او نشد. امروز، همه ارث او از بین رفته است و او قصد دارد، از این مجله به خاطر ارتکاب اشتباه و بد ارائه کردن مطالب، شکایت کند. این، مثال خوبی از کسانی است که می‌توانند همبرگرهای خوبی بپزند، ولی راه و رسم کاسبی را بلد نیستند. وقتی پرسیدم از این ماجرا چه چیزی یاد گرفته است، گفت: «تبلیغات چی‌ها، آدم‌های کلاهبرداری هستند.» از او پرسیدم که آیا دلش می‌خواهد در مورد فروش و بازاریابی، کلاس‌هایی را بگذراند و او جوابم داد، «نه وقت اضافی دارم نه پول اضافی.»

دنیا پر است از آدم‌های با استعدادی که فقیر هستند. اغلب آنها یا فقیرند و یا در مخمصه‌های مالی دست و پا می‌زنند و یا بسیار کمتر از آنچه که در توان دارند، پول در می‌آورند. علت این مشکل در دانسته‌های آنها نیست، بلکه به آنچه که نمی‌دانند، مربوط می‌شود. همه آنها تلاش می‌کنند تخصص بالاتری داشته باشند تا بتوانند همبرگر بهتری بپزند، در

حالی که باید مهارتشان را در فروش و عرضه کالا، بالا ببرند. شاید مک دونالد بهترین تهیه کننده همبرگر نباشد، ولی در فروش، عرضه و تحویل یک همبرگر معمولی با رعایت اصول اولیه، بهترین است.

پدر بی پول من دلش می خواست که من متخصص بشوم. او فکر می کرد برای پول بیشتر درآوردن، باید تخصص بالاتری داشت. حتی بعد از این که از طرف فرماندار هاوایی به او گفتند که دیگر نمی تواند در آنجا به کارش ادامه بدهد، او همچنان مرا تشویق می کرد که تخصص بالاتری بگیرم. پدر تحصیل کرده سپس عهده دار اداره اتحادیه معلمان شد و همه سعی خود را صرف حمایت بیشتر و کسب منافع فروتر برای این قشر فوق العاده ماهر و متخصصان تحصیل کرده کرد. ما غالباً درباره این موضوع بحث می کردیم، ولی من می دانم که او هرگز نپذیرفت که اگر تخصص فرد، بالاتر برود، نیاز او به حمایت اتحادیه ها بیشتر می شود. او هیچ وقت متوجه نشد هر چه بیشتر متخصص شوی، بیشتر اسیر تخصصات خواهی شد.

پدر پولدارم من و مایک را نصیحت می کرد که خودمان را «همه جوره تربیت کنیم». بسیاری از شرکت ها هم همین کار را می کردند. آن ها یک دانشجوی باهوش را از دانشکده بازرگانی پیدا و او را «همه جوره تربیت می کردند» تا روزی بتواند شرکت را اداره کند. به همین دلیل این دانشجویان باهوش، فقط در یک جنبه آموزش نمی دیدند، بلکه از اداره ای به اداره دیگر منتقل می شدند تا همه فوت و فن های کار را یاد بگیرند. ثروتمندان، اغلب فرزندان خود یا دیگران را به همین شیوه آموزش می دهند. به این شکل فرزندان آنها به طور کلی درباره تمامی جنبه های کار و این که اداره های گوناگون چگونه کار می کنند و چه ارتباطی با هم دارند اطلاعاتی کسب می کنند.

برای نسل جنگ جهانی دوم، از شرکتی به شرکت دیگر رفتن، کار «بدی» بود. امروزه انجام چنین کاری، نهایت هوشیاری تلقی می شود. در دوره ای که آدم ها سعی می کنند به جای به دست آوردن تخصص های بالا، از شرکتی به شرکت دیگر بروند، چرا به جای «بیشتر پول درآوردن» دنبال «بیشتر یاد گرفتن» نباشیم؟ ممکن است این شیوه در کوتاه مدت، درآمد کمتری داشته باشد، ولی در درازمدت بازدهی و سود بالایی را نصیب شما می کند.

اصلی ترین مهارت های مورد نیاز برای موفقیت عبارت اند از:

۱. مدیریت نقدینگی

۲. مدیریت سیستم ها (شامل خودتان و زمانی که با خانواده تان می گذرانید)

۳. مدیریت افراد.

مهمترین مهارت های تخصصی، مهارت فروش و بازاریابی هستند. این مهارت یعنی توانایی فروش کالا به دیگران، ارتباط با بقیه، اعم از فروشنده، کارمند، رئیس، همسر یا فرزند. این، اساسی ترین مهارت برای رسیدن به موفقیت است. در واقع مهارت های ارتباطی از قبیل نوشتن، صحبت کردن و مذاکره با دیگران است که برای یک زندگی موفقیت آمیز، حیاتی هستند. این یکی از آن مهارت هایی است که من دائماً روی آن کار می کنم و دوره های مختلفی را در این زمینه می گذرانم و نوارهای آموزشی متعددی را برای زیاد کردن اطلاعات خود می خرم.

همان طور که قبلاً هم اشاره کردم، پدر تحصیل کرده ام هر چه کارآمدتر می شد، بیشتر و بیشتر کار می کرد. او همچنین هر چه متخصص تر می شد، بیشتر در دام گرفتار می آمد. هر چند حقوق او بیشتر می شد، گزینه هایش کاهش پیدا می کردند. کمی پس از آن که کارهای دولتی را از او گرفتند،

فصل هفت / درس شش: برای یادگرفتن کار کنید... ■ ۱۹۳

متوجه شد که چقدر از نظر حرفه‌ای، آسیب‌پذیر بوده است. وضعیت او مثل ورزشکارهای حرفه‌ای بود که ناگهان دچار آسیب می‌شوند و یا سَنَشان خیلی بالا می‌رود و نمی‌توانند بازی کنند. وضعیت مالی بسیار بالای آنها، از دست می‌رود و مهارت‌های محدودشان باعث می‌شود که نتوانند برگردند و از اول شروع کنند. من فکر می‌کنم به خاطر همین بود که پدر تحصیلکرده من بعد از آن ماجرا، به اتحادیه‌ها تمایل زیادی پیدا کرد و متوجه شد که یک اتحادیه می‌تواند چقدر برای او مفید باشد.

پدر پولدارم من و مایک را تشویق می‌کرد که درباره خیلی چیزها، یک کمی بدانیم. او ما را تشویق می‌کرد که با آدم‌های باهوش‌تر از خودمان کار کنیم و برای تشکیل گروه‌های کاری، از آدم‌های باهوش استفاده کنیم. امروزه، این کار را تشریک مساعی متخصصان حرفه‌ای می‌نامند.

امروزه من با معلمان بازنشسته بسیاری روبه‌رو می‌شوم که سالانه هزاران دلار درآمد دارند. آنها به این دلیل به چنین امکانی دست پیدا کرده‌اند که غیر از تخصص خود در زمینه‌های دیگری نیز مهارت دارند و می‌توانند پایه‌ای آموزش و تدریس، به فروش و بازاریابی هم بپردازند. من مهارت دیگری را نمی‌شناسم که مهم‌تر از مهارت‌های فروش و بازاریابی باشد. کسب این مهارت‌ها به خاطر این که ممکن است در افراد، ترس از عدم پذیرش دیگران را ایجاد کند، برای بسیاری از آنها دشوار است. هر چه در هنگام برقراری ارتباطات و گفتگوی با دیگران، بهتر بتوانید بر ترس ناشی از عدم پذیرش خود غلبه کنید، زندگی برایتان راحت‌تر خواهد بود.

درست همان راهنمایی‌هایی را که به آن خانم نویسنده روزنامه کردم که می‌خواست نویسنده کتاب‌های پر فروش شود، به شما هم می‌کنم. متخصص شدن، هر چند از نظر فنی محاسنی دارد، عیب‌هایی هم دارد.

من که دوستان بسیار با استعدادی دارم که از امکان برقراری ارتباط با دیگران، عاجزند و در نتیجه، درآمد بسیار اندکی دارند. من به آنها می‌گویم که دست‌کم یک سال آموزش فروش ببینند، چون حتی اگر در این مدت، درآمدی هم نداشته باشند، در همین حد که مهارت‌های ارتباطیشان پیشرفت می‌کند، سود برده‌اند.

از این گذشته، برای این که بتوانیم فروشنده و بازاریاب خوبی باشیم، لازم است که معلم خوبی باشیم. برای این که واقعاً بتوانیم ثروتمند شویم، باید بتوانیم در عین حال که به دست می‌آوریم، همان طور هم ببخشیم. در مورد مشکلات مالی یا حرفه‌ای، معمولاً فقدان بخشیدن و دریافت کردن در میان است. من بسیاری از افراد را می‌شناسم که چون نه شاگرد خوبی هستند و نه معلم خوبی، فقیرند.

هر دو پدر من، آدم‌های بخشنده‌ای بودند. رویه هر دوی آنها این بود که ابتدا ببخشند. تدریس، یکی از روش‌های آنها برای بخشیدن بود. آنها هر چه بیشتر می‌بخشیدند، بیشتر دریافت می‌کردند. ولی بین بخشش آنها، یک تفاوت بارز وجود داشت. پدر ثروتمند پول زیادی را به کلیسا، بنیادهای خیریه و بنیادی که خودش تأسیس کرده بوده می‌بخشید. او می‌دانست که برای به دست آوردن پول، باید آن را بخشید. بخشیدن پول یکی از رمزهای اغلب خانواده‌های بزرگ ثروتمند است. به همین دلیل است که بنیاد راکفلر^(۱) و بنیاد فورد^(۲) به وجود آمده‌اند. این سازمان‌ها طراحی شده‌اند تا ثرویشان را بگیرند و آن را افزایش بدهند و در عین حال برای تمام عمر، آن را ببخشند.

پدر تحصیل‌کرده من همیشه می‌گفت: «موقعی که پول اضافی دارم، آن را می‌بخشم.» مشکل اینجا بود که هیچ وقت پول او اضافی نمی‌آمد،

_____ فصل هفت / درس شش: برای یادگرفتن کار کنید... ■ ۱۹۵

بنابراین دائماً سخت‌تر کار می‌کرد تا پول بیشتری به دست بیاورد، در حالی که باید روی قانون مهم‌تر پول که، «بخش تا به دست بیاوری» متمرکز می‌شد، نه این که «دریافت کن و بعد ببخش» را شعار خود قرار دهد. در نتیجه، من آمیخته‌ای از این دو پدر از کار درآمدم. بخشی از وجود من یک سرمایه‌دار بسیار با اراده شد که از بازی پول درآوردن، خوشش می‌آمد و بخش دیگر، معلمی بسیار مسئول از کار درآمد که عمیقاً از فاصله بین داراها و ندارها زجر می‌کشید. من شخصاً، نظام آموزشی سنتی را مسئول افزایش این فاصله طبقاتی می‌دانم.



آغازها



فصل هشت

غلبه بر موانع



از زمانی که آدم‌ها مطالعه می‌کردند و از نظر مالی باسواد می‌شدند، برای رسیدن به استقلال مالی، با موانع بی‌شماری روبه‌رو بودند. بر سر راه افرادی که آموزش مالی دیده‌اند، پنج عامل عمده وجود دارند که باز هم نمی‌گذارند آنها بتوانند ستون دارائی‌های خود را بسط بدهند. ستون دارائی‌هایی که می‌تواند مبالغ هنگفتی از نقدینگی را تولید کند. ستون دارائی‌ها می‌تواند آنها را آزاد سازد تا آن نوع زندگی‌ای را که آرزویش را دارند، سپری سازند و دائماً به فکر کار تمام‌وقت برای پرداخت صورت‌حساب‌هایشان نباشند. این پنج دلیل عبارت‌اند از:

۱. ترس
۲. بدبینی
۳. تنبلی
۴. عادات غلط
۵. تکبر

دلیل شماره ۱. غلبه بر ترس از دست دادن پول. در همه عمرم کسی را ندیده‌ام که واقعاً دوست داشته باشد پول از دست بدهد و در تمام طول این سالها، هرگز با آدم ثروتمندی روبه‌رو نشده‌ام که هرگز پول از دست نداده باشد، ولی با آدم‌های فقیر فراوانی روبه‌رو بوده‌ام که هرگز یک پول سیاه را هم از دست نداده‌اند... به این می‌گویند سرمایه‌گذاری!

ترس پول از دست دادن، ترسی واقعی است. همه آدم‌ها دچار این ترس هستند، حتی پولدارها. ولی ترس، مشکل قضیه نیست. مهم این است که ترس را چطور اداره کنید. مهم این است که با از دست دادن، چطور کنار بیایید. مهم این است که چطور شکستی را که در زندگی فرد تفاوت‌هایی را ایجاد می‌کند، اداره کنیم. این رویکرد نه فقط برای پول که برای هر مسئله‌ای در زندگی، مصداق دارد. تفاوت اولیه بین یک فرد فقیر و یک فرد غنی این است که آنها چگونه می‌توانند ترس را کنترل کنند.

ترسو بودن اشکال ندارد. حتی بد نیست که وقتی قضیه به پول مربوط می‌شود، یک کمی هم بزدل باشیم. همه ما گاهی اوقات قهرمان و گاهی هم ترسو هستیم. زن دوست من، پرستار بخش اورژانس یک بیمارستان است و هنگامی که چشمش به خون می‌افتد، بلافاصله وارد عمل می‌شود، ولی موقعی که با همین آدم درباره سرمایه‌گذاری حرف زدم، بلافاصله فرار کرد. من حالت عکس او را دارم و وقتی چشمم به خون می‌افتد، تاب و توانم را از دست می‌دهم و از حال می‌روم.

پدر پولدار من می‌دانست که من در مورد پول، دچار نوعی ترس بی دلیل هستم. او می‌گفت «بعضی از آدم‌ها از ما می‌ترسند و بعضی‌ها هم می‌ترسند پولشان را از دست بدهند. ترس هر دوی اینها بی‌اساس است.» راه حل او برای رهایی از ترس «ضرر مالی» که ترسی کاملاً بی‌اساس است، این بود، «اگر از ریسک کردن می‌ترسی، هر چه زودتر ریسک کن.» به همین دلیل، بانک‌ها توصیه می‌کنند که پس انداز کردن را از بچگی

باید شروع کرد، چون به این ترتیب را پولدار شدن هموار می‌شود. در اینجا در این باره که بین فردی که فعالیتش را از بیست سالگی شروع می‌کند، با کسی که از سی سالگی کارش را شروع می‌کند، صحبتی نمی‌کنم، هر چند بین آنها و تردیدهایشان تفاوت‌های فراوانی وجود دارند.

گفته‌اند که یکی از عجایب جهان، قدرت رنج مرکب است. می‌گویند که خرید جزیره مانهاتان^(۱) یکی از شیرین‌ترین معامله‌های تاریخ بوده است. نیویورک به قیمت ۲۴ دلار مابه‌ازای خنزرنر خریده شد. اگر آن ۲۴ دلار را با سود سالی ۸٪ هم در بانک گذاشته بودند، تا سال ۱۹۹۵، به بیش از ۲۸ میلیارد دلار رسیده بود، در آن صورت هم می‌شد مانهاتان امروزی را بازخرید کرد و هم می‌شد با باقی پول آن، لوس‌آنجلس را با قیمت املاک و مستغلات سال ۱۹۹۵ خرید. یعنی ۲۴ دلار آن روز، بسیار بیشتر از نیویورک امروز، قیمت داشت.

همسایه من در یک شرکت بزرگ کامپیوتری کار می‌کند. او ۲۵ سال است که آنجا کار می‌کند. در ظرف پنج سال، این شرکت را با ۴ میلیون دلار که در طرح بازنشستگی ۴۰۱ نصیب او شده، ترک می‌کند. این پول عمداً در منابع مالی با رشد بالا سرمایه‌گذاری و سود ناشی از آنها به اوراق قرضه دولتی تبدیل شده است. او موقع بازنشستگی ۵۵ ساله خواهد بود و نقدینگی پیش‌بینی نشده‌ای را که سالی ۳۰۰,۰۰۰ دلار بیشتر از حقوق اوست، خواهد داشت. بنابراین حتی اگر از ریسک کردن و ضرر و زیان مالی نفرت هم داشته باشید، این کار، نشدنی است، اما باید زود شروع کنید و برای بازنشستگی‌تان برنامه قطعی داشته باشید. باید یک برنامه‌ریز اقتصادی داشته باشید که بتواند قبل از هر سرمایه‌گذاری،

راهنمایی‌های لازم را به شما ارائه کند.

اما اگر زیاد وقت ندارید و می‌خواهید زودتر بازنشسته شوید، تکلیف چیست؟ چطور می‌خواهید ترس ناشی از ضرر و زیان مالی را کنترل کنید؟

پدر بی پول در این مورد هیچ کاری نکرد. او خیلی راحت از موضوع طفره رفت و نخواست درباره‌اش بحث کند.

برخلاف او، پدر پولدارم به من توصیه کرد که مثل تگزاسی‌ها عمل کنم. او همیشه می‌گفت: «از تگزاس و تگزاسی‌ها خوشم می‌آید. توی تگزاس همه چیز، بزرگ تره. تگزاسی‌ها موقع برنده شدن، جایزه‌های بزرگی می‌برن، و وقتی می‌بازن، درست و حسابی می‌بازن.» پرسیدم، «از باختن خوششون می‌آید.»

«حرف من این نیست. هیچ کس از باختن خوشش نمی‌آید. تو به من یک بازنده خوشحال نشون بده و من به تو یه بازنده نشون می‌دم. چیزی که برای من جالبه، نحوه برخورد تگزاسی‌ها در مقابل ریسک، پاداش و شکسته. این که چه جور زندگی‌شونو اداره می‌کنن، برای من جالبه. اونها بزرگ زندگی می‌کنن، نه مثل اغلب مردم اطراف ما که وقتی نوبت به پول می‌رسه، مثل سوسک زندگی می‌کنن. سوسک‌ها موقعی که کسی روشن نورمیندازه، می‌ترسن و موقعی که بقال محله، صنار از پولشونو کم می‌ده، ناله و نفرین راه میندازن.»

سپس پدرم در این باره توضیح داد و گفت: «نکته‌ای که توی برخورد تگزاسی‌ها واسه من جالبه اینه که وقتی برنده می‌شن، افتخار می‌کنن و وقتی می‌بازن، لاف می‌زنن. تگزاسی‌ها ضرب‌المثلی دارن که می‌گه، «اگه قراره ورشکسته بشین، درست و حسابی بشین.» اونا زیر بار این که یک پنی باختن، نمی‌رن. مردم اطراف ما، حسابی از ضرر مالی می‌ترسن. اونها برای باختن، حتی یک پنی هم ندارن.»

او دائماً به من و مایک گوشزد می‌کرد که علت شکست اغلب مردم این است که می‌خواهند همه کارها را با ایمنی صددرصد انجام بدهند و ریسک نکنند. او همیشه می‌گفت: «مردم بقدری از باختن می‌ترسن که بالاخره هم می‌بازن.»

فرانک تارکنتون^(۱)، که روزگاری بزرگترین بازیکن خط حمله فوتبال باشگاه‌ها بود، همین تعبیر را به شکلی دیگر بیان می‌کند و می‌گوید، «برنده شدن یعنی از باخت ترسیدن.»

من در تجربه‌های شخصی خودم به این نتیجه رسیده‌ام که پیروزی همیشه حاصل یک شکست است. من قبل از این که دو چرخه سواری یاد بگیرم، بارها و بارها زمین خوردم. تا به حال بازیکن گلفی را ندیده‌ام که توپش، خارج نرفته باشد. هیچ وقت عاشقی را ندیده‌ام که دلش نشکسته باشد و هیچ وقت پولداری را ندیده‌ام که در زندگی، با شکست مالی روبه‌رو نشده باشد.

بنابراین برای اغلب آدم‌ها، رنج ناشی از فقدان پول، بسیار بیشتر از شادمانی ثروتمند بودن است. تگزاسی‌ها ضرب‌المثل جالب دیگری هم دارند. آنها می‌گویند، «همه مردم دلشان می‌خواهد به بهشت بروند، ولی دلشان نمی‌خواهد بمیرند.» همین وضع را هم آدم‌هایی دارند که می‌خواهند پولدار شوند، ولی از ضرر مالی می‌ترسند.

پدر پولدارم از سفرش به تگزاس، برای من و مایک، قصه‌های زیادی را تعریف کرد. او هر بار که می‌خواست معامله بزرگی را انجام دهد و اضطراب داشت و یا موقعی که با تلاش فراوان، همه بدهی‌هایش را پرداخت کرده و لازم بود کار جدیدی بکند، این داستان‌ها را برایمان تعریف می‌کرد. این داستان‌ها به او قدرت می‌داد، چون یادش می‌آمد که

همیشه توانسته است یک زیان مالی را به یک پیروزی مالی تبدیل کند. پدر پولدارم اعتقاد داشت که شکست، انسان را قوی تر و هوشمندتر می کند. البته نباید تصور کنید که او دوست داشت ببازد، اما هر بار شکست به او می فهماند که کیست و چرا شکست خورده است. در واقع، او از شکست، پیروزی می ساخت، به همین دلیل هم، او همیشه برنده بود و دیگران می باختند. این شیوه تفکر به او جرئت می داد که هر وقت همه از معرکه فرار می کنند، او وارد میدان شود. همیشه می گفت: «به خاطر این تگزاسی هارو دوست دارم که سالها پیش، شکست خودشون رو به پیروزی تبدیل کردند و از سرزمین خودشون پایگاهی برای جلب توریست ساختند و به این ترتیب، میلیونر شدند.»

امروز می توانم بگویم، از میان جملاتی که پدر پولدارم گفت، اینها بیشتر از بقیه برای من ارزش دارند، «تگزاسی ها، روی گور شکست هاشون عزاداری نمی کنند، بلکه از شکست درس می گیرند و اونارو به فرصت تبدیل می کنند. شکست، باعث می شه که تگزاسی ها برای رسیدن به پیروزی، انگیزه بیشتری پیدا کنند، اما فقط تگزاسی ها نیستند که می تونن از این روش استفاده کنند. همه آدم های برنده، شیوه شون همینه.»

همان طور که قبلاً هم اشاره کردم، افتادن از روی دوچرخه، بخشی از آموزش دوچرخه سواری است. یادم می آید که زمین خوردن باعث شد که من برای دوچرخه سواری، مصمم تر از قبل بشوم. قبلاً هم گفتم که تا امروز گلف بازی را ندیده ام که هیچ توپش به خطا نرفته باشد. برای یک گلف باز حرفه ای، خطا رفتن توپ به معنی باختن در مسابقه نیست، بلکه او را برای رسیدن به هدف، مصمم تر می کند و به تلاش بیشتر وادار می دارد و جایگاه او را بالاتر می برد. شکست برای آدم برنده، انگیزه، و برای بازنده، نقطه پایان است.

جان.دی. راکفلر می‌گوید، «من همیشه سعی کرده‌ام از بحران، فرصت بسازم.» و من به عنوان یک فرد ژاپنی امریکایی، می‌توانم به جرئت بگویم که من هم همین کار را کنم. بسیاری از مردم معتقدند که حادثه پرل هاربر^(۱)، تقصیر امریکایی‌ها بود. من می‌گویم که این رویداد، تقصیر ژاپنی‌ها بود. در فیلم سینمایی تورا، تورا، تورا^(۲) کاملاً متوجه این حرف من می‌شوید. یک فرمانده ژاپنی که پس از جنگ دچار افسردگی شده است، به افرادی که غرق شادی هستند، می‌گوید، «می‌ترسم که از یک خواب بزرگ بیدار شده باشیم.» و بعدها «پرل هاربر یادتون نره» تبدیل به فریادی شد که در راه‌پیمایی‌ها به گوش می‌رسید. این پیروزی ژاپنی‌ها، تبدیل به یکی از بزرگترین شکست‌های امریکائی‌ها و مقدمه‌ای برای پیروزی‌های بعدی بود. این شکست، امریکا را قوی کرد و مدت زیادی نگذشت که امریکا تبدیل به ابرقدرت دنیا شد.

شکست، الهام‌بخش برنده‌ها و شکست‌دهنده بازنده‌هاست و این بزرگترین راز برنده‌هاست. این، رازی است که بازنده‌ها نمی‌دانند. مهمترین راز برنده‌ها این است که شکست مقدمه پیروزی است و پیروزی یعنی نترسیدن از شکست. حرف فرانک تارکتون را تکرار کنیم که «پیروزی یعنی نترسیدن از شکست.» آدمهایی چون فرانک تارکتون از شکست نمی‌ترسند، چون می‌دانند که هستند. آنها از شکست متفرند، بنابراین می‌دانند که شکست فقط به آنها الهام می‌دهد که بهتر شوند. بین نفرت از شکست و ترس از آن، تفاوت بسیار است. بسیاری از مردم به دلیل ترس از فقدان پول، آن را از دست می‌دهند و معمولاً دو برابر دیگران هم از دست می‌دهند. آنها از نظر مالی سعی می‌کنند، زندگی امن و بی‌خطری را برای خود دست‌وپا کنند، خانه‌های بزرگ و ماشین‌های

گران می‌خرند، اما سرمایه‌گذاری کلان نمی‌کنند. دلیل اصلی بیش از ۹۰٪ مشکلات مالی امریکائی‌ها این است که دائماً به فکر آند که پول از دست ندهند و هرگز سعی نکرده‌اند برنده شوند.

آنها نزد برنامه‌ریزان مالی، حسابدارها یا دلالان بازار بورس می‌روند و مقداری سهام تراز شده می‌خرند. اغلب آنها، پول زیادی را صرف خرید سی.دی، سهام کم بهره و سهام چندجانبه‌ای می‌کنند که می‌توانند آن را در چهارچوب گروه سهام چندجانبه و تعداد کمی سهام شخصی می‌کنند. این نوع خرید، ظاهراً عاقلانه و همراه با ایمنی است، ولی معامله سودآوری نیست. این طور معامله کردن کسی است که نمی‌خواهد بیازد.

منظورم را اشتباه نفهمید. شاید این نحوه سرمایه‌گذاری نسبت به ۷۰٪ مردم که اصلاً سرمایه‌گذاری نمی‌کنند خیلی بهتر باشد، ولی البته رقم ترس‌آوری است. در هر حال تمایل به سرمایه‌گذاری مطمئن بسیار بهتر از آن است که اصلاً سرمایه‌گذاری نکنیم. سرمایه‌گذاری مطمئن برای آدم‌هایی که عاشق ایمنی هستند، بسیار عالی است. ولی دنبال ایمنی و تعادل محض در سرمایه‌گذاری بودن، راهی نیست که سرمایه‌دارهای موفق طی می‌کنند. اگر پول کمی دارید و می‌خواهید پولدار شوید، ابتدا باید دنبال «تمرکز» باشید نه «تعادل». اگر به آدم‌های موفق توجه کنید، می‌بینید که آنها در ابتدای کار، در حالت توازن نبوده‌اند. آدم‌های متوازن، معمولاً به جایی نمی‌رسند و در یک نقطه، ثابت می‌مانند. برای پیشرفت، ابتدا باید عدم توازن را یاد بگیرید. فقط کافی است به یاد بیاورید برای این که یاد بگیرید راه بروید، چند بار زمین خوردید.

توماس ادیسون^(۱) متوازن نبود، بلکه متمرکز بود. بیل گیتس هم متوازن نبود و متمرکز بود. دونالد ترامپ^(۲) هم متمرکز بود. جورج

سوروس^(۱) هم همین طور. جورج پات تون^(۲)، تانک هایش را در جبهه جنگ، پراکنده نکرد، بلکه آنها را متمرکز ساخت و از نقاط ضعفی که در جبهه آلمانها وجود داشت، به آنها حمله کرد. فرانسه قوای خود را در طول خط جبهه ماژینو^(۳)، پراکند و شما می دانید که چه بلایی سر آنها آمد.

اگر ذره ای آرزوی پولدار شدن دارید، باید روی این امر متمرکز شوید. ضرب المثلی قدیمی می گوید که همه تخم مرغهایتان را در یک سبد نگذارید، ولی من می گویم مقدار زیادی از تخم مرغهایتان را در چند سبد محدود بگذارید. کاری را که مردم طبقه متوسط و فقیر انجام می دهند، نکنید. آنها تخم مرغهای اندکشان را در سبدهای متعدد می گذارند.

اگر از دست دادن هر چیزی برایتان نفرت آور است، همان بازیهای بی خطر را دنبال کنید. اگر از دست دادن باعث می شود که احساس ضعف کنید، همچنان محتاط باشید و به سراغ سرمایه گذاری های متوازن بروید. اگر سستان بالای ۲۵ سال است و از خطر کردن می ترسید، خودتان را تغییر ندهید. همچنان محتاط باشید، اما زودتر، ریسک کردن را شروع کنید. زودتر سرمایه های اندک خود را جمع کنید، چون این کار، وقت می برد. اما اگر سودای آزادی را در سر می پرورانید و می خواهید از شر مسابقه «من بدو آهو بدو» خلاص شوید، اولین سؤالی که باید از خود پرسید، این است، «در مقابل شکست، چه واکنشی باید نشون بدم؟» اگر شکست، انگیزه شما برای پیروزی است، شاید بتوانید در این زمینه قدمی بردارید، البته فقط شاید! اگر شکست باعث می شود که خودتان را ضعیف ببینید و روحیه تان پاک به هم می ریزد و حالت آن آدم نازپرورده ای را دارید که به محض اینکه چیزی مطابق میلش نیست به وکیلش تلفن می زند که برایش پرونده دادخواست تهیه کند، بنابراین احتیاط کنید. به

1- George Soros

2- George Patton

3- Maginot

همان کار روزمره‌تان بچسبید و یا اوراق قرضه و سهام بخرید، اما از یاد نبرید که حتی در این نوع سرمایه‌گذاری‌ها هم ریسک وجود دارد، هر چند از سایر سرمایه‌گذاری‌ها مطمئن‌تر هستند.

من با اشاره به تگزاس و فرن تارکنتون است که همه این حرف‌ها را می‌زنم، چون پر کردن ستون‌داری‌ها، کار ساده‌ای است و چندان نیازی به تحصیلات ندارد. آدمی هم که تا کلاس پنجم درس خوانده، می‌تواند این کار را انجام بدهد. ولی اگر بخواهید بر اساس همین داری‌ها سرمایه‌گذاری کنید، به مهارت، صبر و بینش بالایی نیاز دارید. بازنده‌ها همیشه از شکست می‌گریزند، در حالی که این شکست است که از بازنده، برنده می‌سازد. ماجرای آلامو^(۱)ی تگزاس را که از یاد نبرده‌اید.

دلیل شماره ۲. غلبه بر شک و بدبینی. «آسمان تپید... آسمان دارد می‌تپد!» اغلب ما قصه «جوجه کوچولو» را بلدیم. او به طرف انبار می‌رود و فریادکنان حادثه‌ای شوم را خبر می‌دهد. همه ما آدم‌هایی را که به این شیوه رفتار می‌کنند می‌شناسیم، منتهی همگی یکی یک دانه از این «جوجه کوچولو»ها را در درون خود داریم.

و همان طور که قبلاً هم گفتم، بدبینی یکی از این جوجه کوچولوهاست. همه ما موقعی که می‌ترسیم و یا ابرهای تردید، روی افکارمان سایه می‌اندازند، تبدیل به یکی از این جوجه کوچولوها می‌شویم. همه ما در وجودمان تردیدهایی را داریم «من باهوش نیستم»، «به اندازه کافی خوب نیستم»، «این یا اون از من بهترند». غالباً تردیدها، ما را فلج می‌کنند و گرفتار بازی «چه می‌شد اگر؟» می‌شویم. مثلاً «اگر بلافاصله بعد از اون که سرمایه‌گذاری می‌کنم، بحران اقتصادی پیش بیاد، چه می‌شه؟» یا «اگر مهار کار از دستم در بره و نتونم پولی رو که

سرمایه‌گذاری کرده‌ام برگردونم چی؟» یا «اگه کارها طبق برنامه‌ریزی من پیش نرن چی؟» یا ما معمولاً دوستان و آدم‌های محبوبی را داریم که بدون آن که از آنها سؤالی پرسیم، دائماً نقص‌هایمان را به یادمان می‌آورند. آنها معمولاً این طور حرف می‌زنند، «چی شده که فکر کردی از عهده این کار بر می‌آیی؟» یا «اگه فکر خوبی بود بقیه می‌رفتند سراغش». یا «اصلاً عملی نیست. تو نمی‌دونی داری از چی حرف می‌زنی». این اظهارنظرهای شک برانگیز، گاهی به قدری شدید می‌شوند که عملاً جلوی کار کردن ما را می‌گیرند. گاهی دچار احساسات هولناکی می‌شویم. گاهی از خواب و خوراک می‌افتیم و نمی‌توانیم پیشرفت کنیم، بنابراین ترجیح می‌دهیم سرجای خودمان بمانیم و به سرعت، فرصت‌ها را از دست می‌دهیم. ما می‌بینیم که زندگی پیش می‌رود، ولی قدرت حرکت نداریم و انگار مانعی جلوی پایمان قرار داشته باشد، سرجایمان ثابت می‌مانیم. همه ما، دست‌کم یک بار چنین وضعیتی را از سر گذرانده‌ایم.

پیتر لینچ^(۱)، چهره مشهور سهام‌چندجانبه فیدلیتی مگلان^(۲) هشدارهایی را که درباره خراب شدن آسمان روی سر انسانها داده می‌شوند، «صدا»هایی می‌داند که همگی آنها را می‌شنویم.

«صدا» هم داخل سر ما ایجاد می‌شود و هم از بیرون، آن را می‌شنویم» این صداها اغلب از طرف دوستان، اعضای خانواده، همکاران و یا خویشاوندان به گوش ما می‌رسند.

لینچ از سال‌های ۱۹۵۰ یاد می‌کند که دائماً در اخبار، از خطر جنگ هسته‌ای صحبت می‌شد، طوری که مردم پناهگاه‌هایی را که در مقابل تشعشعات اتمی، مقاوم باشند، ساختند و غذا و آب ذخیره کردند. اگر آن روزها، به شایعات و هیاهوها تن نداده بودند و پولشان را به جای این که

صرف ساختن پناهگاه اتمی کنند، در بازار سرمایه گذاری می کردند، شاید امروز از نظر مالی، حال و روز بهتری داشتند.

چند سال قبل در لوس آنجلس شورش هایی روی داد و ناگهان فروش اسلحه در سرتاسر کشور زیاد شد. در همان ایام یک نفر در ایالت واشنگتن، با خوردن گوشت همبرگر خام مُرد و اداره بهداشت آریزونا به همه رستوران ها دستور داد که گوشت را خوب بپزند. یک شرکت داروئی، یک آگهی بازرگانی تلویزیونی را در سطح ملی پخش کرد که در آن آدم هایی را که آنفلوآنزا گرفته بودند، نشان می داد. این آگهی در ماه فوریه نشان داده شد. افراد مبتلا به سرماخوردگی زیاد شدند و همزمان با آن فروش داروی سرماخوردگی بالا رفت.

اغلب افراد به این دلیل بی پول هستند که وقتی نوبت به سرمایه گذاری می رسد، دنیا پر از جوجه کوچولوهایی می شود که در اطراف می دوند و فریاد می کشند، «آسمون» داره میاد پایین... آسمون داره میاد پایین!! و این جوجه کوچولوها خیلی تأثیر دارند، چون در درون هر یک از ما جوجه کوچولوهایی پنهان است. معمولاً خیلی دل و جرئت می خواهد که نگذاریم شایعات و حرف های قضا و قدری، روی ما تأثیر بگذارند و ما را دچار ترس و تردید کنند.

در سال ۱۹۹۲، یکی از دوستان ما به نام ریچارد از بوستون به فونیکس آمد تا با من و همسرم ملاقاتی داشته باشد. هنگامی که دید در مورد سهام و املاک و مستغلات چه کارهایی انجام داده ایم، واقعاً تحت تأثیر قرار گرفت. قیمت املاک و مستغلات در فونیکس، مایوس کننده بود و دو روز طول کشید تا ما به او نشان دادیم آنچه که فکرش را کرده بودیم، فرصت هایی عالی برای نقدینگی و سرمایه گذاری است.

من و همسرم آژانس املاک و مستغلات نداشتیم، بلکه سرمایه گذارانی جدی بودیم. پس از آن که واحدی را در یک جای پرت

تشخیص دادیم، به آژانس املاکی تلفن زدیم و او آن را همان بعد از ظهر به دوستان فروخت. قیمت آن خانه شهری دو خوابه، ۴۲,۰۰۰ دلار بود. واحدهای مشابه آن را ۶۵,۰۰۰ دلار فروخته بودند. پس او واقعاً معامله شیرینی انجام داده بود. او در حالی که بسیار هیجانزده شده بود، ملک را خرید و به بوستون برگشت. دو هفته بعد، نگاه معاملات ملکی به ما تلفن زد و گفت که رفیقمان می‌خواهد ملک را برگرداند. من بلافاصله به او تلفن زدم و علت را پرسیدم و او گفت که با همسایه‌هایش صحبت کرده و آنها گفته‌اند معامله خوبی نیست و خانه را گران خریده است.

از ریچارد پرسیدم که آیا همسایه‌اش، سرمایه‌گذار است. ریچارد جواب داد، «نه» وقتی که پرسیدم پس چرا به حرفش گوش می‌دهد، حالت تدافعی به خود گرفت و گفت که می‌خواسته در کارش دقت داشته باشد. کمی بعد اوضاع بازار املاک و مستغلات در فونیکس تغییر کرد و در اوایل سال ۱۹۹۴، آن واحد کوچک، ماهیانه ۱,۰۰۰ دلار و در ماههای اوج سرمای زمستان، ماهانه ۲,۵۰۰ دلار اجاره داده شد. ارزش این ملک در سال ۱۹۹۵ به ۹۵,۰۰۰ دلار رسید، در حالی که کل پولی که در سه سال پیش، می‌شد خانه را با آن قولنامه کرد، ۵,۰۰۰ دلار بود. او می‌توانست با این کار، اولین قدم را برای رها شدن از چرخه بسته زندگیش بردارد. این روزها باز هم او کاری نمی‌کند، در حالی که معاملات شیرین، هنوز هم در فونیکس وجود دارند و فقط کافی است نگاه دقیق‌تری به شرایط داشته باشیم.

عقب‌نشینی ریچارد، به هیچ وجه مرا متعجب نکرد. به این پدیده «پشیمانی خریدار» می‌گویند و همه ما را گرفتار می‌کند. جوجه کوچولو برنده شد و یکی از شانس‌های آزادی از دست رفت. در نمونه دیگر، من بخش کوچکی از دارائی‌هایم را به جای سرمایه‌گذاری روی سی - دی، در امتیاز رهن مالیاتی سرمایه‌گذاری کردم و به این ترتیب سالی ۱۶٪ بر پولم

افزوده می شد که قطعاً بر سود ۵٪ بانکی مزیت داشت. این امتیازها توسط بنگاه های معاملات املاک حمایت و تضمین و زیر نظر قانون ایالتی اجرا می شدند و بسیار بهتر از اغلب بانک ها بودند. فرمولی که براساس آنها این امتیازها خریداری می شدند، سبب ایمنی و اطمینان آنها می شد. این امتیازها فقط قابلیت تبدیل به پول شدنشان، کم بود، بنابراین من آنها را مثل سی دی های ۲ تا ۷ ساله تلقی کردم. تقریباً هر وقت به دیگران، مخصوصاً آنهایی که روی سی دی ها سرمایه گذاری می کنند، می گویم که پولهایم را به این شکل نگه داشته ام، به من می گویند که ریسک بزرگی کرده ام و برایم توضیح می دهند که چرا نباید چنین کاری می کردم. وقتی از آنها می پرسم براساس چه اطلاعاتی چنین اظهارنظری می کنند، می گویند که از یک دوست یا یک مجله سرمایه گذاری پرسیده اند. آنها هرگز خودشان کاری را که من کرده ام، نکرده اند و جالب است که به من می گویند نباید این کار را بکنم. در این مسیر، کمترین چیزی که نصیب من شد، ۱۶٪ بود و برای آنها که وجودشان پر از شک و تردید است، ۵٪ بهره داشت. بله، برای تردید باید تاوان سنگینی پرداخت.

حرف من این است که این تردیدها و بدبینی ها هستند که اغلب مردم را فقیر نگه می دارند و آنها را وادار به محافظه کاری می کنند. دنیای واقعی منتظر شماست تا ثروتمند شوید. همان طور که قبلاً هم گفتم برای خلاص شدن از چرخه باطل زندگی، نیازی به تحصیلات بالا نیست، ولی آن تردیدها، اغلب آدم ها را فلج می کنند.

پدر پولدارم می گفت: «بدبین ها هیچ وقت برنده نمی شوند. تردید و ترس کنترل نشده، بدبینی ایجاد می کند. بدبین ها ایراد می گیرند، برنده ها تحلیل می کنند.» این شعار محبوب پدر پولدارم بود. پدر پولدارم توضیح می داد که ایراد گرفتن، چشم انسان را کور می کند، در حالی که انتقاد چشم آدمی را می گشاید. تجزیه و تحلیل به انسانها این امکان را می دهد تا

موقعیت‌هایی را ببینند که دیگران از دست می‌دهند و پیدا کردن آنچه که دیگران از دست می‌دهند، کلید موفقیت است.

خرید املاک و مستغلات، ابزار سرمایه‌ای قدرتمندی است برای هر کسی که دنبال استقلال یا آزادی مالی است. این، یک ابزار سرمایه‌گذاری منحصربه‌فرد است. با این همه، هر وقت که به املاک و مستغلات به عنوان یک وسیله اشاره می‌کنم، اغلب این حرف را می‌شنوم که، «نمی‌خوام توالت‌ها رو تعمیر کنم.» این همان چیزی است که پیتربلینچ به آن می‌گوید، «صدا». این همان چیزی است که پدر پولدار من به آن می‌گفت حرف زدن بدبینانه. کسی که به جای تحلیل، انتقاد می‌کند، کسی که اجازه می‌دهد تردیدها و ترس‌هایش به جای باز کردن چشم‌هایش، ذهن او را ببندند.

بنابراین وقتی کسی می‌گوید، «نمی‌خوام توالت تعمیر کنم». دلم می‌خواهد سرش داد بزنم و بپرسم، «از کجا فکر کردی که من از این کار خوشم می‌آید؟» آنها با این حرفشان می‌خواهند این را بگویند که یک توالت مهمتر از چیزی است که آنها می‌خواهند. من درباره‌ی رهایی از چرخه زندگی حرف می‌زنم و آنها روی توالت‌ها متمرکز می‌شوند. همین الگوی فکری است که اغلب آدم‌های فقیر را، فقیر نگه داشته است. فقرا به جای تحلیل، ایراد می‌گیرند.

پدر پولدارم می‌گوید، «نمی‌خواهم‌ها، کلید موفقیت شماست.» از آنجا که من هم نمی‌خواهم توالت تعمیر کنم، سخت به دنبال استخدام مدیر ساختمان هستم که او تعمیر توالت‌ها را انجام می‌دهد، و با پیدا کردن مدیر ساختمان بزرگی که خانه‌ها یا آپارتمان‌ها را اداره می‌کند، نقدینگی من روبه افزایش می‌رود. ولی نکته مهمتر این که یک مدیر بزرگ ساختمان، برای من این امکان را فراهم می‌آورد که املاک و مستغلات بیشتری بخرم، چون لازم نیست وقتم را صرف تعمیر توالت‌ها کنم. یک

مدیر ساختمان عالی، کلید موفقیت در کار املاک و مستغلات است. پیدا کردن یک مدیر ساختمان عالی از نظر من مهمتر از پیدا کردن املاک است. یک مدیر ساختمان عالی غالباً قبل از آژانس‌های معاملات املاک، از معاملات خوب باخبر می‌شود که همین بر ارزش او می‌افزاید.

منظور پدر پولدارم از عبارت «من نمی‌خواهم‌ها، کلید موفقیت در کارها هستند.» همین بود. چون من هم نمی‌خواهم توالتها را تعمیر کنم، بنابراین حساب می‌کنم که چطور املاک بیشتری بخرم و خود را از شر بازی «من بدو آهو بدو» زندگی خلاص کنم. آدم‌هایی که دائماً می‌گویند، «نمی‌خوام توالتها رو تعمیر کنم» اغلب استفاده از این ابزار سرمایه‌گذاری قدرتمند را نادیده می‌گیرند و به این ترتیب، توالتها برایشان مهمتر از آزادیشان می‌شود.

من اغلب در بازار سهام می‌شنوم که مردم می‌گویند، «نمی‌خوام ضرر کنم.» خب! شاید آنها تصور می‌کنند که من یا دیگران دوست داریم ضرر کنیم. آنها پولی گیرشان نمی‌آید، چون حاضر نیستند پولی را از دست بدهند. آنها به جای تجزیه و تحلیل، ذهنشان را به روی یکی دیگر از ابزارهای قدرتمند سرمایه‌گذاری، یعنی بازار سهام، می‌بندند.

در دسامبر سال ۱۹۹۶، من و یکی از دوستانم از جلوی پمپ بنزین محله‌مان می‌گذشتیم. او نگاهی انداخت و دید که قیمت بنزین بالا رفته است. دوست من یک کارشناس نگرانی و به تعبیری از همان «جوجه کوچولو»هاست. از نظر او آسمان دائماً در حال پایین آمدن روی سر ماست و اغلب هم روی سرش خراب می‌شود.

هنگامی که به خانه رسیدیم، او هر چه آمار و ارقام که در اختیار داشت به من ارائه داد تا ثابت کند که قیمت نفت در ظرف چند سال آینده، بالا می‌رود. من با آن که سابقه کاملی از سهام شرکت نفت را در اختیار داشتم، ولی آن آمارها را تا آن روز ندیده بودم. وقتی این اطلاعات را دریافت

کردم، بلافاصله دنبال شرکت نفتی گشتم که قیمت‌هایش زیر قیمت رایج بازار بود و دنبال ذخایر نفتی جدیدی می‌گشتم. وکیل من از پیدا کردن چنین شرکتی به شدت هیجانزده شد و من ۱۵,۰۰۰ سهم به ارزش هر سهم ۶۵ سنت را از آن شرکت خریدم.

در فوریه سال ۱۹۹۷، من و دوستم دوباره از جلوی همان پمپ بنزین گذشتیم. حالا قیمت هر لیتر بنزین، تقریباً ۱۵٪ بالا رفته بود. باز «جوجه کوچولو» دست و پایش را گم کرد و ناله و شکایتش شروع شد. من به او لبخند زدم، چون در ژانویه همان سال، شرکت نفت کوچکی که در آن سرمایه‌گذاری کرده بودم، به ذخائر جدیدی دست پیدا کرد و قیمت سهام من به سه دلار افزایش یافت. اگر پیش‌بینی‌ها و آمارهای دوستم درست باشد، این قیمت‌ها همچنان بالا خواهند رفت.

او به جای این که اوضاع را بررسی و تجزیه و تحلیل کند، به «جوجه کوچولو» وجودش اجازه داد که او را فلج کند. اگر مردم می‌دانستند که یک «ایست» در بازار سهام، چگونه بر سرمایه‌گذاری در آن تأثیر مثبت می‌گذارد، حتماً عده بیشتری به جای این که سرمایه‌گذاری کنند که نبالند، برای بردن سرمایه‌گذاری می‌کردند. یک «ایست» فرمانی کامپیوتری است که اگر قیمت‌ها سقوط کردند، به طور خودکار سهام شما را می‌فروشد و به شما کمک می‌کند که ضررهای خود را به حداقل برسانید و درآمدهای خود را به حداکثر. این، ابزار مهمی است برای کسانی که از ضرر کردن، هراس دارند.

بنابراین هر وقت می‌شنوم که افراد به جای چیزهایی که می‌خواهند، روی «نمی‌خواهم‌ها» تکیه می‌کنند، متوجه می‌شوم که «صدای» داخل مغزشان خیلی بلند شده است. جوجه کوچولوی ذهنشان بر اوضاع مسلط شده و دائماً دارد فریاد می‌کشد، «آسمون داره میاد پایین و توالت‌ها شکسته‌اند.» بنابراین از «نمی‌خواهم‌ها» پرهیز نمی‌کنند و هزینه

گزافی را می‌پردازند. این جور آدم‌ها شاید هرگز در زندگی به خواسته‌هایشان نرسند.

پدر پولدار من، برای نگاه کردن به جوجه کوچولو، راهی را نشانم داد و گفت: «همون کاری رو بکن که کلنل ساندرز^(۱) کرد.» او در سن ۶۶ سالگی کارش را از دست داد و با مقرری تأمین اجتماعی زندگی می‌کرد. این پول کافی نبود. او در اطراف کشور به راه افتاد تا دستور پخت ابداعی خودش را برای مرغ بریان بفروشد و قبل از این که کسی به او «بله» بگوید، ۱۰۰۹ بار جواب رد شنید. به این ترتیب، او در سنی که دیگران دست از کار کردن می‌کشند و بازنشسته می‌شوند، مولتی میلیونر شد. پدر پولدارم می‌گفت، «هارلان ساندرز مردی جسور، قوی و با اراده بود.»

بنابراین هر وقت دچار تردید می‌شوید و ترس بر وجودتان چنگ می‌اندازد، همان کاری را با جوجه کوچولوی وجودتان بکنید که سرهنگ ساندرز کرد. او جوجه کوچولوش را سرخ کرد!

دلیل شماره ۳. تنبلی. آدم‌هایی که سرشان شلوغ است، معمولاً تنبل‌ها هستند. ما درباره آدم‌های پرمشغله و گرفتار که دائماً دنبال معاش هستند تا برای خانواده خود، زندگی راحتی را فراهم آورند، چیزهای زیادی شنیده‌ایم. آنها ساعات زیادی در دفتر کار خود می‌مانند و روزهای تعطیل هم، کارشان را با خود به خانه می‌آورند، اما یک روز که به خانه بر می‌گردند، می‌بینند کسی در خانه نیست و زن و فرزندانشان رفته‌اند. آنها می‌دانستند که با همسرشان مشکل دارند، ولی به جای این که دنبال ایجاد یک رابطه محکم و قوی با او باشند، خودشان را مشغول کارشان کردند. در نتیجه هنگامی که همسرشان آنها را ترک می‌کند، بازدهی کارشان کم می‌شود و بعد هم آن را از دست می‌دهند.

این روزها، من با آدم‌هایی روبه‌رو می‌شوم که به قدری خودشان را مشغول کار کرده‌اند که وقت ندارند از ثرویشان نگهداری کنند. همین طور هم آدم‌هایی را می‌شناسم که از شدت کار، نمی‌توانند به سلامتی‌شان برسند. علت این است که آنها خودشان را سخت مشغول نگه می‌دارند تا از چیزهایی که دوست ندارند با آنها روبه‌رو شوند، فرار کنند. لازم نیست کسی این حرف را به آنها بزند، چون خودشان در اعماق وجودشان، این را می‌دانند. واقعیت این است که اگر هم به آنها یادآوری کنید، عصبانی می‌شوند.

آنها اگر سرشان به کار یا رسیدگی به بچه‌ها هم گرم نباشد، تلویزیون تماشا می‌کنند و یا دنبال ماهیگیری، بازی گلف یا خرید کردن می‌روند. با این همه، خودشان می‌دانند که نکات مهم را از یاد برده‌اند. این نوع تبلی، یعنی مشغول نگهداشتن خود، از هر نوع دیگری رایج‌تر است.

راه مقابله با تبلی چیست؟ یک کمی زیاده‌طلبی! اغلب ما تصور می‌کنیم زیاده‌طلبی چیز بدی است. مادرم همیشه می‌گفت، «آدم‌های زیاده‌طلب، آدم‌های بدی هستند.» با این وجود، همه آدم‌ها در عمق وجودشان از چیزهای جدید، زیبا و هیجان‌انگیز خوششان می‌آید. پدر و مادرها غالباً برای مهار این اشتیاق و هیجان، روش‌هایی را پیدا می‌کنند و با نسبت دادن زیاده‌طلبی به گناه، آن را سرکوب می‌کنند.

مادرم دائماً می‌گفت: «تو که همه‌اش به فکر خودتی. حواست هست که خواهر و برادرهای دیگه‌ای هم داری؟» یا پدرم همیشه می‌گفت: «این چیزها چیه که می‌خوای برات بخرم؟ فکر می‌کنی گنج داریم؟ یا شاید فکر می‌کنی پول، علف خرسه؟ تو که می‌دونی ما پولدار نیستیم.» تعداد کلماتی که آنها به کار می‌بردند، زیاد نبود، ولی احساس گناهی را در آدم برمی‌انگیخت که همه چیز را در خود فرو می‌برد.

در نقطه مقابل جملاتی که در ما احساس گناه را برمی‌انگیختند، این

عبارات قرار داشتند، «همه زندگی‌مو فدا کردم تا بتونم اینو واسه‌ات بخرم، چون خودم توی بچگی این جور چیزهارو نداشتم».

من همسایه‌ای دارم که مقاطعه‌کار سنگ است، ولی نمی‌تواند ماشینش را در گاراژ خانه‌اش پارک کند، چون گاراژ پر از اسباب‌بازیهای کودکانش است. آن بچه‌های لوس و نتر، هر چیزی را برای خودشان می‌خواهند. حرف دائمی او این است، «نمی‌خوام بچه‌هام احساس کمبود کنن.» او برای کالچ رفتن آنها یا دوره بازنشستگی خودش هیچ چیزی را کنار نگذاشته است، ولی بچه‌هایش هر اسباب‌بازی‌ای را که در دنیا اختراع شده، در اختیار دارند. او اخیراً یک کارت اعتباری از بانک گرفته تا بچه‌هایش بتوانند به لاس‌وگاس^(۱) بروند. او با حس فداکاری زیاد می‌گوید، «این کاررو واسه بچه‌ها می‌کنم.» پدر پولدارم، گفتن جمله، «از عهده‌اش برنمیام.» را ممنوع کرده بود.

اما در منزل پدری بی‌پولم، این تنها جمله‌ای بود که دائماً می‌شنیدم. پدر پولدارم به جای این جمله، از بچه‌هایش می‌خواست که دائماً بگویند، «چطوری می‌تونم از پس این کار بریام.» دلیل او هم این بود که تکرار جمله، «از عهده‌اش برنمیام.» مغز را فلج می‌کند و جایی برای فکر، باقی نمی‌گذارد، اما جمله، «چطوری می‌تونم از پس این کار بریام.» ذهن را باز و تفکر منطقی را ممکن می‌سازد. از همه مهمتر این که او اعتقاد داشت جمله، «از عهده‌اش برنمیام» یک دروغ بزرگ است و انسان، عمیقاً این نکته را می‌داند، او می‌گفت: «روح انسان بسیار بسیار قویه، می‌دونه چطوری از عهده هر کاری بریاد.» با داشتن ذهن تبلی که دائماً می‌گوید، از عهده‌اش برنمیام.» در درون انسان جنگی در می‌گیرد. روح انسان عصبانی می‌شود و ذهن تبیل او باید به نوعی از دروغ خود دفاع کند. روح

فریاد می‌کشد، «بجنب. بیا بریم ورزش کنیم.» و ذهن تنبل در مقابل می‌گوید، «خسته‌ام. امروز واقعاً خیلی کار کرده‌ام.» روح انسان می‌گوید، «از بی‌پولی و فقیر بودن حالم به هم می‌خورم و خسته شده‌ام. بیا بریم خودمونو از این وضعیت نجات بدیم و پولدار بشیم.» ذهن تنبل می‌گوید، «آدم‌های پولدار، حریص هستند. از این گذشته، خیلی دردسر داره. تازه اصلاً راه مطمئنی نیست. ممکنه ضرر مالی ببینیم. من تا جایی که بتونم، سخت کار می‌کنم. خدا می‌دونه چقدر کار روی سرم ریخته. امشب باید یه عالمه کاررو تموم کنم. رئیسم خواسته که این کارها تا صبح تموم بشه.» جمله، «از عهده‌اش برنمیام» با خود اندوه و افسردگی هم می‌آورد. احساس ناتوانی و درماندگی، انسان را ناامید و نهایتاً افسرده می‌کند. «بی تفاوت بودن» هم یکی دیگر از نتایج به کار بردن این جمله است. به جای آن، عبارت، «چطوری می‌تونم از پس این کار بریام.» برای انسان یک ذهن قوی و یک روحیه پویا را به همراه می‌آورد.

بنابراین، پدر پولدارم کمتر به من و مایک چیزی می‌داد و به جای آن دائماً از ما می‌پرسید، «چطوری می‌تونین از عهده‌اش بریاین؟» و این جمله، شامل هزینه کالج هم می‌شد که ما توانستیم از عهده تأمین آن برآئیم. هدف او، کالج رفتن ما نبود، ولی با این کار توانست فرآیند رسیدن به اهدافی را که آرزویش را داشتیم، به ما یاد بدهد.

مشکلی که من امروزه احساس می‌کنم این است که میلیون‌ها تن در دنیا هستند که درباره زیاده‌طلبی خود، احساس گناه می‌کنند. آنها این حس را از دوره کودکی خود به ارث برده‌اند. آنها بر احساس خود برای داشتن چیزهای بهتری که زندگی پیشنهاد می‌کند، سرپوش می‌گذارند، اغلب آنها به طور ناخودآگاه شرطی شده‌اند و می‌گویند، «نمی‌تونی اونو داشته باشی» یا «هیچ وقت از عهده‌اش برنمایی».

موقعی که تصمیم گرفتم از شر چرخه زندگی، یعنی بازی «من بدو آهو

بدو» رها شوم، از خودم این سؤال ساده را پرسیدم، «چه کار می‌تونم بکنم که تا آخر عمرم نیازی به کار کردن نداشته باشم؟» و ذهن من جوابها و راه‌حل‌های خاص خودش را به بیرون پراند. سخت‌ترین بخش، جنگیدن با عقاید کور پدر و مادرم بود که دائماً این جملات را می‌گفتند، «از عهده‌اش بر نمی‌آئیم.» یا «این قدر به خودت فکر نکن.» یا «چرا به فکر بقیه نیستی؟» و جملات دیگری که همه برای ایجاد احساس گناه درباره زیاده‌طلبی من بود.

خب! حالا تصمیم دارید برای از بین بردن تنبلی در وجود خود چه کنید؟ جواب، کمی زیاده‌طلبی است. ایستگاه رادیوئی WH-FM برنامه‌ای تحت عنوان، «این قضیه چه فایده‌ای واسه من داره؟» را این طور اجرا می‌کند که یک نفر می‌نشیند و می‌پرسد، «اگه سالم، جذاب و خوش‌قیافه باشم، چه فایده‌ای واسه من داره؟» یا «اگه دیگه ناچار باشم کار کنم، زندگیم چه شکلی می‌شه؟» یا «اگه هر چی پول که لازمه داشته باشم، چه می‌کنم؟» بدون کمی زیاده‌طلبی و اشتیاق برای داشتن چیزهای خوب، هیچ پیشرفتی صورت نمی‌گیرد. دنیای ما به این دلیل پیشرفت می‌کند که ما چیزهای بهتری می‌خواهیم.

اختراعات جدید به این دلیل به وقوع می‌پیوندند که ما دنبال چیزهای بهتری هستیم. ما به مدرسه می‌رویم و سخت درس می‌خوانیم، چون چیزهای بهتری را می‌خواهیم. بنابراین هر وقت احساس کردید که دارید از انجام کاری که می‌دانید باید انجام بدهید، طفره می‌روید، تنها چیزی که باید از خود پرسید این است که، «واسه من چه فایده‌ای داره؟» یک کمی زیاده‌طلب باشید، چون بهترین درمان تنبلی است.

زیاده‌طلبی بیش از حد، مثل هر افراط دیگری، خوب نیست، ولی فقط

یاد حرفی که مایکل داگلاس^(۱) در فیلم وال استریت زد، بیفتید که می‌گفت، «حرص چیز خوبیه». پدر پولدارم همین موضوع را جور دیگری می‌گفت، «احساس گناه، بدتر از حرصه، چون احساس گناه روح رو می‌خوره و از بین می‌بره». از نظر من الانور روزولت^(۲)، از همه بهتر حق مطلب را بیان کرده است، «کاری رو که قلبت بهت می‌گه درسته انجام بده، چون به هر حال ازت ایراد می‌گیرن و چه بخوای چه نخوای محکومت می‌کنن».

دلیل شماره ۴. عادات. زندگی تک تک ما، بیشتر از آن که بازتاب تعلیم و تربیتمان باشد، آئینه عادات ماست. بعد از دیدن فیلم کونان^(۳) با شرکت آرنولد شوارزنجر^(۴)، یکی از دوستانم به من گفت، «دوست داشتم هیکلم مثل شوارزنجر باشه». اغلب آدم‌های اطرافمان در تأیید او سرشان را تکان دادند. دوست دیگری گفت، «شنیده‌ام که یک وقتی حسابی استخوانونی و لاغر مردنی بوده».

دیگری گفت: «آره، منم شنیده‌ام. شنیده‌ام که هرروز تمرین بدنسازی می‌کرده».

«آره، شرط می‌بندم که همین طوره».

آدم شکاک گروه گفت، «نخیر! شرط می‌بندم که اون از همون روز اول این شکلی بوده. حالا هم بهتره صحبت درباره آرنولدرو ختمش کنیم و بریم آبجویی بخوریم».

این مثالی از عادت‌هایی است که رفتارهای ما را کنترل می‌کنند. یادم می‌آید روزی از پدرم درباره عادات ثروتمندان سؤال کردم. به جای این که بلافاصله جوابم بدهد، از من خواست به مثال‌ها توجه کنم. او پرسید:

«پدر تو قبض‌هاشو کی پرداخت می‌کنه؟»

گفتم: «اول هر ماه».

1- Michael Douglas

2- Eleanor Roosevelt

3- Conan

4- Arnold Schwarzenegger

پرسید، «چیزی هم واسه اش می مونه؟»

گفتم، «خیلی کم!»

پدر پولدار گفت: «این دقیقاً همون دلیلیه که اون به خاطرش تلاش می کنه. اون عادات بدی داره. اون همیشه پول بقیه رو اول می ده و پول خودشو آخر، اون هم اگه براش چیزی باقی بمونه.»

من گفتم: «که البته غالباً نمی مونه. ولی اون باید بدهی هاشو بپردازه. مگه نه؟ شما می خواین بگین اون نباید بدهی هاشو بده؟»

پدر ثروتمند گفت: «البته که نه. من به شدت اعتقاد دارم که باید بدهی هارو به موقع پرداخت. من فقط پول خودمو اول و حتی قبل از این که پول دولت رو بدم، برمی دارم.»

پرسیدم، «ولی اگه پول کافی نداشته باشین چی؟ اون وقت چه می کنین؟»

پدر پولدارم گفت: «همون کاررو می کنم. باز هم اول سهم خودمو برمی دارم، حتی اگه پولم کم بیاد. ستون دارائی هام برایم خیلی مهمتر از دولته.» گفتم: «ولی، مگه اونا میان سراغتون؟»

پدر پولدار گفت: «البته، اگه نپردازی، میان. من فقط گفتم سهم خودمو اول برمی دارم، حتی اگه پولم کم باشه.»

جواب دادم، «ولی چه جوری این کاررو می کنین؟»

جواب داد، «چه جوریش مهم نیست، چراش مهمه.»

«خیلی خب! چرا؟»

پدر پولدارم گفت، «به خاطر انگیزه. تو فکر می کنی اگه پول طلبکارهارو ندی، کی بلندتر فریاد می کشه؟ خودت یا اونا؟»

من ظاهراً با اطمینان و واضح گفتم، «مطمئناً اونا! چون اگه به خودتون پول ندین، خودتون به خودتون چیزی نمی گین.»

«پس تو هم متوجه شدی که بعد از پرداخت طلبم به خودم، فشار برای

پرداخت مالیاتها و قرض‌ها به قدری زیاد می‌شه که مجبور می‌شم دنبال شکل‌های دیگری از درآمد بگردم و اون وقت، این فشار، باعث انگیزه دادن به من می‌شه. من چند شغل داشته‌ام، شرکت‌های دیگه‌ای رو تأسیس کرده‌ام، توی بازار سهام، سرمایه‌گذاری کرده‌ام و هر کاری که از دستم بر می‌آمده انجام داده‌ام، فقط به خاطر این که جلوی داد زدن طلبکارها رو به سر خودم بگیرم. این فشار باعث شده که بیشتر فکر کنم، باعث شده که بیشتر کار کنم و در مجموع، مجبور کرده فعال‌تر بشم که در نتیجه، پول بیشتری به دست آورده‌ام. اما اگه سهم خودمو آخر بدم، دیگه فشاری احساس نمی‌کنم، ولی زیر فشار بی‌پولی، له می‌شم.»

«پس می‌خواین بگین ترس از دولت یا بقیه مردم باعث می‌شه که شما انگیزه پیدا کنین؟» پدر پولدارم جواب داد، «بله! کاملاً درست. بین گردآوری‌کنندگان بدهی‌های دولتی، همه‌شون قلدر هستند. همین‌طور هم گردآوری‌کننده‌های دیگه. اغلب مردم گرفتار این آدم‌های قلدر می‌شن و سهم خودشونو می‌دن به اونا. توقصه اون آدم لاغر مردنی ۴۸ کیلویی رو شنیدی که گذاشت خاک روی سرش بریزند؟»

سرم را تکان دادم و گفتم، «من آگهی وزنه‌برداری و بدنسازی رو دائماً تو کتابهای مصور خودم می‌بینم.»

«خب! اغلب آدم‌ها اجازه می‌دن که قلدرها، روی سرشون خاک بریزند. من تصمیم گرفتم از این ترس برای قوی‌تر کردن خودم استفاده کنم. بقیه ضعیف‌تر می‌شن. وادار کردن خودم به این که چطور پول بیشتری دربارم، مثل رفتن به کلاس ورزش و تمرین بدنسازی بود. هرچی بیشتر عضلات مغزمو برای پول درآوردن پرورش دادم، قوی‌تر شدم. حالا از اون قلدرها نمی‌ترسم.» از حرفهایی که پدر پولدارم می‌زد، خوشم می‌آمد. پرسیدم:

«بنابراین اگه اول پول خودمو بپردازم، از نظر مالی، ذهنی و مالی،

قوی تر می شم.»

پدر پولدارم سرش را تکان داد.

گفتم: «و اگه سهم خودمو آخر بدم یا اصلاً ندم، ضعیف تر می شم، بنابراین آدم هایی مثل رؤسا، مدیران، مؤدیان مالیاتی، گردآوری کنندگان صورتحسابها و صاحبخونه ها منو به هر طرف که دلشون بخواد، می کشن، فقط به خاطر این که من عادات خوب پول درآوردن ندارم.»

پدر پولدارم سرش را به نشانه تأیید تکان داد و گفت:

«درست مثل اون آدم لاغر مردنی ۴۸ کیلوئی!»

دلیل شماره ۵. تکبر. تکبر یعنی خودبینی به اضافه غفلت. پدر پولدارم اغلب به من می گوید، «چیزهایی که می دونم، باعث می شن پول دربیارم، چیزهایی که نمی دونم باعث می شن پول از دست بدم. هر وقت گرفتار تکبر می شم، پول از دست می دم، چون وقتی تکبر دارم، واقعاً باور می کنم که اونچه که نمی دونم مهم نیست.»

من متوجه شده ام که بسیاری از آدم ها، نادانیشان را پشت نقاب تکبر، پنهان می کنند. این مسئله معمولاً هنگامی که درباره صورتهای مالی یا حسابدارها یا سایر سرمایه گذاری ها صحبت می کنم، پیش می آید.

آنها معمولاً سعی می کنند سروصدا راه بیندازند و کارشان را پیش ببرند. کاملاً برآیم روشن است که آنها نمی دانند درباره چه چیز حرف می زنند. آنها دروغ نمی گویند، ولی راست هم نمی گویند.

در دنیای پول، امور مالی و سرمایه گذاری، افراد زیادی وجود دارند که واقعاً نمی دانند درباره چه چیز حرف می زنند. اغلب آدم ها در صنعت پول فقط با لفاظی و جارو و جنجالی، درست مثل دلال های ماشین های مستعمل، حرف می زنند.

هنگامی که انسان می داند که درباره یک موضوع اطلاعاتی ندارد، با پیدا کردن یک متخصص در آن زمینه یا کتابی در آن موضوع، خود را آموزش می دهد.

فصل نه

شروع به کار



ای کاش می توانستم بگویم که گردآوری ثروت برای من کار آسانی بود، ولی نبود.

بنابراین در پاسخ به این سؤال که، «چطور شروع کنم؟»، پیشنهاد می کنم فرآیندی را که گام به گام و هر روز طبق آن پیش رفتم، دنبال کنید. پیدا کردن معامله های عالی، کار واقعاً آسانی است. این را به شما قول می دهم. درست مثل دوچرخه سواری است. پس از کمی تلوتلو خوردن، مثل باقلوا، راحت می شود آن را خورد! اما موقعی که صحبت پول در میان می آید، تصمیم قاطعی لازم است تا بتوان به این تلوتلو خوردن ها غلبه کرد و این تصمیم هم کاملاً شخصی است.

برای پیدا کردن معامله های میلیون دلاری، باید از شَم مالی خود بهره بگیریم، من معتقدم که همه ما در درونمان یک نابغه مالی داریم. مشکل این جاست که نابغه مالی ما خوابش برده و منتظر است که او را بیدار کنیم. او خوابش برده، چون فرهنگ ما به ما القا کرده است که عشق به پول،

ریشه همه شرارت هاست. این فرهنگ تشویقمان کرده است تا شغلی پیدا کنیم تا بتوانیم پول در بیاوریم، ولی فراموش کرده به ما یاد بدهد که چطور می شود کاری کرد که پول برای ما کار کند. این فرهنگ به ما یاد داده که درباره آینده مالی خود، نگران نباشیم، چون شرکتان و یا دولت در روزهای بازنشستگی، از ما حمایت خواهند کرد. در هر حال، فرزندان ما که در نظام آموزشی مشابهی آموزش دیده اند، موقعی که درسشان تمام شود، متوجه می شوند که عجب اشتباهی کرده اند. هنوز هم پیام فرهنگ ما این است که سخت کار کن، پول در بیاور و سپس آن را خرج کن و وقتی هم که پول، کم آوردی، بیشتر و بیشتر، قرض کن.

متأسفانه ۹۰٪ غربی ها پای ورقه این کوربینی را امضا می کنند و فقط به دلیل این که یافتن کار و کار کردن برای پول، آسانتر است، به آن تن می دهند. اگر شما هم یکی از افراد این توده ها هستید، به شما ده مرحله زیر را پیشنهاد می کنم تا نبوغ مالیتان برانگیخته شود. من فقط مراحمی را به شما پیشنهاد می کنم که خودم شخصاً آنها را طی کرده ام. اگر دوست دارید بعضی از آنها را دنبال کنید، بفرمائید! اگر نمی خواهید، مراحل خودتان را بسازید. نبوغ مالی شما به اندازه کافی زرنگ هست که بتواند فهرست خودش را بسازد.

سالها قبل با یک جوینده طلای ۴۵ ساله حرف می زدم. از او پرسیدم از کجا مطمئن است که می تواند معدن طلا را پیدا کند؟ جواب داد، «طلا همه جا هست، ولی اغلب مردم نمی تونن اونو ببینن!» این حرف، واقعاً درست است، دست کم در مورد املاک و مستغلات، می توانم با اطمینان بگویم که می شود در طی یک روز چهار پنج معامله درجه یک انجام داد. آدم های عادی هم ممکن است دست به معاملاتی بزنند، ولی به چنین نتایجی نرسند. آنها کافی است نگاهی به همسایه بغل دستی شان بیندازند تا انگیزه شان را از دست بدهند. دلیلش هم این است که برای تقویت شم مالی خود، وقت نگذاشته اند. من برای تقویت شم مالی و توانایی ذاتی

شما، موارد زیر را پیشنهاد می‌کنم. اینها توانائی‌هایی هستند که جز شما، کسی بر آنها کنترل ندارد.

۱. من به دلیلی بزرگتر از واقعیت نیاز دارم: قدرت روح. اگر از اغلب مردم پرسید که آیا دوست دارند ثروتمند و یا از نظر مالی آزاد باشند، جوابشان حتماً «بله» است. ولی واقعیت چیز دیگری است. این راه، بسیار طولانی و پراز تپه‌هایی است که باید از آنها بالا رفت. راحت‌ترین است که فقط برای پول کار کنید و مازاد را به دست کسی که برایتان سهام می‌خرد، بدهید.

روزی با دختر جوانی برخورد کردم که آرزو داشت در تیم شنای المپیک امریکا شرکت داشته باشد. واقعیت این بود که او باید هر روز رأس ساعت چهار صبح بیدار می‌شد و قبل از رفتن به مدرسه، سه ساعت شنا می‌کرد. او همچنین باید از مهمانی رفتن شنبه شبها با دوستانش هم صرف‌نظر می‌کرد. باید با شدت درس می‌خواند و نمراتش را درست مثل بقیه همکلاسی‌هایش بالا نگه می‌داشت.

وقتی از او پرسیدم چطور به سوی چنین بلندپروازی فوق‌طایقی کشیده شد، خیلی ساده گفت، «این کاررو برای خودم و برای مردمی که دوست دارم، انجام دادم. این، عشقه که من رو بر سختی‌ها پیروز می‌کنه و باعث می‌شه، از خودگذشتگی به خرج بدم.»

یک دلیل یا یک هدف، ترکیبی از «می‌خواهم‌ها» و «نمی‌خواهم‌ها» است. وقتی مردم از من می‌پرسند که به چه دلیل می‌خواهم پولدار باشم، جواب می‌دهم که دلیلش احساس عمیقی از «خواستن‌ها» و «نخواستن‌ها» ست.

چندتایی را فهرست‌وار ذکر می‌کنم. ابتدا «نمی‌خواهم‌ها» را می‌گویم چون آنها «می‌خواهم‌ها» را به وجود می‌آورند. من نمی‌خواهم همه عمرم را کار کنم. من نمی‌خواهم آنچه را که پدر و مادرم آرزو می‌کردند، یعنی

امنیت کاری و خانه‌ای در حومه شهر را داشته باشم. من نمی‌خواهم کارمند باشم. من از این که پدرم هیچ وقت نمی‌توانست به دیدن بازی فوتبال من بیاید، چون سرش خیلی شلوغ بود و دائماً کار می‌کرد، متنفر بودم. از این که پدرم در تمام طول زندگیش به شدت کار می‌کرد و دولت بخش اعظم دسترنج او را حتی در موقع مرگ او هم تصاحب کرد، متنفر بودم. او حتی نتوانست چیزی که عمری با مشقت برایش کار کرده بود، به بقیه منتقل کند. آدم‌های پولدار، این کار را نمی‌کنند. آنها سخت کار می‌کنند و ماحصل آن را به فرزندانشان منتقل می‌سازند.

حالا نوبت می‌خواهم هاست. می‌خواهم آزاد باشم و به همه جای دنیا سفر و به شیوه‌ای که دوست دارم، زندگی کنم. دلم می‌خواهد موقعی که جوان هستم، این کار را بکنم، به عبارت ساده، می‌خواهم آزاد باشم. می‌خواهم روی وقت و زندگیم، کنترل داشته باشم. می‌خواهم پول برای من کار کند، نه من برای پول.

این دلایل، دلایل عمیق عاطفی من هستند. دلایل شما کدامند؟ اگر به اندازه کافی قوی نباشند، ممکن است واقعیت راهی که پیش رویتان دارید، از دلایلتان قوی‌تر شود. بارها پیش آمد که من پول از دست دادم و مجبور شدم به عقب برگردم، ولی دلایل عاطفی عمیق من بودند که باعث شدند سرپا بایستم و پیش بروم. می‌خواستم در سن ۴۰ سالگی، آزاد باشم، ولی این قضیه تا ۴۷ سالگی طول کشید، اما تجربه‌های یادگیری فراوانی را در طول راه، کسب کردم.

همان طور که گفتم، دلم می‌خواهد بگویم که این کار، آسان بود. آسان نبود، ولی سخت هم نبود. اما بدون یک دلیل یا هدف قوی، هر چیزی در زندگی، سخت است.

اگر یک دلیل قوی ندارید، عاقلانه نیست که بیشتر تحصیل کنید. به نظر، کار بسیار سختی می‌آید.

۲. انتخاب روزانه: قدرت انتخاب. این دلیل اصلی تمایل مردم به زندگی در یک کشور آزاد است. ما می‌خواهیم قدرت انتخاب داشته باشیم.

از نظر مالی، با هر دلاری که به دستان می‌رسد، ما قدرت انتخاب آینده، فقیر، پولدار یا متوسط بودن را انتخاب می‌کنیم. عادات خرج کردن ما، معلوم می‌کند چه کسی هستیم آدم‌های فقیر عادات مصرفی فقیرانه‌ای هم دارند.

شانسی که به عنوان یک پسر بچه آوردم این بود که عاشق بازی مونوپولی^(۱) بودم. هیچ کس به من نگفت که مونوپولی فقط برای بچه‌هاست، به همین دلیل، بزرگ هم که شدم، این بازی را ادامه دادم. من همچنین پدر پولداری داشتم که تفاوت بین دارائی و بدهی را به من گوشزد می‌کرد. من از سالها قبل، یعنی درست از زمانی که کودک بودم، تصمیم گرفتم پولدار شوم و می‌دانستم تنها کاری که باید یاد بگیرم این است که چطور دارائی جمع کنم و البته دارائی از نظر من، املاک و مستغلات بود. بهترین دوستم مایک، در ستون دارائی‌هایش، اموالی را داشت که به او به ارث رسیده بود و باید یاد می‌گرفت چگونه آنها را حفظ کند. بسیاری از خانواده‌های ثروتمند، در نسل بعد، همه دارائی خود را از دست می‌دهند، چون هیچ وقت آموزش ندیده‌اند که چگونه برای دارائی‌های خود ناظر خوبی باشند.

بسیاری هم تصمیم می‌گیرند پولدار نباشند، چون برای ۹۰٪ مردم، ثروتمند بودن به معنی گرفتار بودن است، بنابراین در مورد پول چنین جملاتی را به کار می‌برند، «از پول خوشم نیاید» یا «هیچ وقت پولدار نمی‌شم» یا «واسه چی نگران بی‌پولی باشم، من هنوز خیلی جوونم» یا «وقتی پول درآوردم، به آینده فکر می‌کنم» یا «همسرم هزینه‌های زندگی رو تأمین می‌کنه».

اشکال این جمله‌ها این است که دو چیز اساسی را از شما می‌زدند. اول زمان که بزرگترین دارائی هر کسی است و سپس امکان آموزش دیدن را نداشتن پول، دلیل درستی برای آموزش ندیدن نیست. ما هر روز می‌توانیم آموزش ببینیم و از وقت خود استفاده درستی ببریم. همه چیز در انتخابی که می‌کنید، نهفته است، زیرا ما همه امکانات ضروری را در اختیار داریم. من این را انتخاب کرده‌ام که پولدار شوم و هر روز هم در این مسیر، گام جدیدی برمی‌دارم.

ابتدا روی آموزش سرمایه‌گذاری کنید: در دنیای واقعی، تنها دارائی حقیقی انسان، مغز اوست. این، قدرتمندترین ابزاری است که بر آن تسلط داریم. همان طور که در مورد انتخاب و قدرت آن گفتم، همه ما این امکان را داریم که قبل از آن که خیلی پیر شویم که نتوانیم چیزی را وارد مغزمان کنیم، هر چه را که لازم است بیاموزیم. ما می‌توانیم در تمام طول روز جلوی تلویزیون بنشینیم و برنامه‌های مختلف آن را تماشا کنیم یا مجلات مربوط به بازی گلف را ورق بزنیم یا به کلاس سفالگری برویم و یا در زمینه برنامه‌ریزی‌های مالی، به کلاس برویم. انتخاب با ماست. بسیاری از افراد، قبل از این که سرمایه‌گذاری را یاد بگیرند، سرمایه‌گذاری می‌کنند. مدتی قبل، از منزل یکی از دوستان من که زن بسیار ثروتمندی است، دزدی شد. دزدها، تلویزیون، دستگاه ضبط و بسیاری از این قبیل را بردند، ولی به کتاب‌هایش، دست نزدند. بسیاری از ما، چنین دارائی‌هایی داریم که هیچ کس نمی‌تواند آنها را بدزدد. بله! بسیاری از مردم، ۹۰٪ پولشان را صرف خرید تلویزیون و اقلامی از این دست می‌کنند. و فقط ۱۰٪ برای خرید کتاب و یا آموزش در زمینه تجارت و سرمایه‌گذاری، خرج می‌کنند.

چاره چیست؟ من به بسیاری از سمینارها می‌روم و موقعی که زمان

آنها بیشتر از دو روز طول می کشد، بسیار خوشحال می شوم، چون می بینم که می توانم کاملاً در موضوع غرق شوم. در سال ۱۹۷۳، در تلویزیون یک پیام بازرگانی دیدم که در آن درباره سمینار سه روزه ای صحبت شد که قرار بود در آن درباره شیوه های جلوگیری از ضرر در معاملات املاک سخنرانی شود. من برای شرکت در آن سمینار، ۳۸۵ دلار پول پرداختم و دست کم دو میلیون دلار و شاید هم بیشتر، برایم سود به همراه آورد. مهمتر از همه این که این سمینار، زندگی مرا تأمین کرد و دیگر ناچار نیستم بقیه عمرم را کار کنم. حالا دست کم سالی دوبار، در چنین دوره هایی شرکت می کنم. من عاشق نوارهای کاست هستم، چون می توانم هر جا دلم خواست، برگردم و دوباره گوش بدهم. یک روز داشتم به نوار پیتربلینچ گوش می کردم و در میان صحبت هایش، چیزی گفت که من ابداً با آن موافق نبودم. به جای این که بیهوده دچار بیماری عیب جویی بشوم، کمی نوار را عقب بردم و دست کم بیست بار به آن نکته گوش دادم. در این میان سعی کردم ذهن خود را از پیشداوری و قضاوت عجولانه، دور نگه دارم و به این ترتیب، منظور واقعی او را فهمیدم و ناگهان بهتم زد. انگار دریچه جدیدی به ذهن یکی از بزرگترین سرمایه دارهای دوران، به روی من گشوده شد و توانستم به منبع عظیم ذخایر و تجربه های ذهنی او، راه پیدا کنم.

نتیجه چه شد؟ نتیجه این که من هنوز هم شیوه تفکر قدیمی خود را دارم و تجربه ها و تفکرات لینچ را هم به آن افزوده ام، یعنی به جای یک تفکر، از دو تفکر بهره می بردم. تفکر لینچ در حل مسائل و مشکلات و دستیابی به شیوه های جدید، بسیار برایم راهگشا بوده است. امروزه، اغلب می گویم، «پیتربلینچ چگونه توانست این کار را بکند، یا دونالد ترامپ یا واردن باففت یا جورج سوروس چطور این کارها را کردند.» تنها راهی که می توانم به ذخیره عظیم فکری آنها دست پیدا کنم، فقط این است که با نهایت تواضع، حرفهایشان را بشنوم یا بخوانم. آدم های

ایرادگیر یا متعصب و متکبر، معمولاً توان ریسک کردن ندارند. راستش انسان هنگامی که بخواهد چیز جدیدی را یاد بگیرد، بارها اشتباه می کند تا کاملاً موضوع دستگیرش شود.

اگر درباره این موضوع، زیاد مطالعه شود، دیگر دچار تعصب و خودبینی نخواهیم شد. آدم های از خود راضی چندان مطالعه نمی کنند و به نوار هم گوش نمی دهند، چون خودشان را عالم دهر می دانند.

آدم های باهوش زیادی هم وجود دارند که وقتی با اندیشه و فکر جدیدی روبه رو می شوند که با افکارشان تضاد دارد، به بحث و مجادله می پردازند. در این گونه موارد، هوش زیاد آنها با تکبرشان قاتی می شود و معجونی به نام «جهل» پدید می آید. ما آدم های زیادی را می شناسیم که از تحصیلات بسیار بالایی برخوردار هستند و یا گمان می کنند که آدم های بسیار باهوش و زرنگی هستند، اما موقعی که به ترازنامه مالی شرکتشان نگاه می کنیم متوجه می شویم که موضوع از قرار دیگری است.

آدم های واقعاً باهوش، دنبال افکار جدید می گردند. آنها می توانند به افکار پیشینیان، افکار جدیدی را بیفزایند و آنها را کامل کنند، گوش دادن بسیار، مهمتر از حرف زدن است. اگر این طور نبود، خداوند، دو تا گوش و یک دهان به ما نمی داد. بسیاری از افراد، به جای مغز با دهان فکر می کنند و به جای جذب افکار جدید و گوش دادن، دائماً با بقیه بحث و جدال می کنند. وقتی نگاهی به ثروتم می اندازم، می بینم که از نظر ذهنی، مثل قماربازها یا افرادی که دائماً در قرعه کشی شرکت می کنند، نبوده ام که دنبال «یکشنبه ثروتمند شدن» هستند. من ممکن است وارد بازار بورس و سهام و از آن خارج می شوم، ولی در آنها چیز یاد می گیرم. اگر می خواهید هواپیمایی را به پرواز در آورید، به شما توصیه می کنم که ابتدا دروس خلبانی را بیاموزید. من همیشه از دیدن آدم هایی که دائماً سهام یا املاک می خرند، اما روی بزرگ ترین سرمایه، یعنی مغزشان سرمایه گذاری

نمی‌کنید، حیرت می‌کنم. شما با خرید یکی دو خانه، در معاملات املاک، کارشناس نمی‌شوید.

۳. دوستانان را با دقت انتخاب کنید: قدرت تشریک مساعی. اول از همه این که من دوستانم را براساس موقعیت‌های مالی‌شان انتخاب نمی‌کنم. من دوستانی دارم که واقعاً قسم خورده‌اند همیشه فقیر بمانند و در عین حال دوستانی دارم که هر سال میلیون‌ها دلار پول درمی‌آورند. نکته مهم این است که من از همه آنها نکاتی را یاد می‌گیرم و آگاهانه تلاش می‌کنم که این نکات را بیاموزم.

در اینجا اعتراف می‌کنم که من غالباً دنبال آدم‌های پولدار بوده‌ام، البته کاری به پولشان نداشته‌ام، بلکه به اطلاعاتشان کار داشته‌ام. گاهی اوقات این آدم‌های ثروتمند، برایم دوستان خوبی می‌شدند، البته نه همه‌شان. ولی در این میان یک وجه تمایز وجود دارد که دلم می‌خواهد به آن اشاره کنم. دوستان پولدار من موقعی که درباره پول حرف می‌زنند، منظورشان خود پول است. آنها درباره پول لاف نمی‌زنند و از بابت آن فخر نمی‌فروشند، بلکه خود موضوع پول برایشان جالب است. بنابراین من از آنها یاد می‌گیرم و آنها از من. آن عده از دوستانم که گرفتار مشکلات مالی هستند، درباره پول، تجارت و سرمایه‌گذاری حرف نمی‌زنند و آنها را موضوعاتی خشن، نامعقول و بدون لطافت می‌دانند. بنابراین، من از دوستانی هم که دائماً از نظر مالی گرفتارند، چیزهایی را یاد می‌گیرم، یعنی می‌آموزم که چه کارهایی را نباید کرد.

من دوستان زیادی دارم که در طول مدت کوتاهی، میلیاردها دلار پول به دست آورده‌اند. سه نفر از آنها، پدیده مشابهی را گزارش می‌کنند: دوستانی که پول ندارند هرگز نمی‌آیند و از آنها نمی‌پرسند که چه کرده‌اند، ولی برای دوکار نزد آنها می‌آیند. ۱. قرض گرفتن ۲. کار

هشدار: به حرف آدم‌های فقیر یا ترسو گوش ندهید. من چنین دوستانی دارم و واقعاً از ته دل هم دوستشان دارم، اما آنها «جوجه‌های کوچولو» هستند و موقعی که صحبت پول به میان بیاید و مخصوصاً از آنها بخواهند که سرمایه‌گذاری کنند، از نظر آنها، «همیشه آسمان دارد روی سرشان خراب می‌شود». آنها همیشه آماده‌اند برای توضیح بدهند که چرا کاری شدنی نیست. اشکال کار در این است که بعضی از آدم‌ها، به حرف اینها گوش می‌دهند. آنها همان کسانی هستند که اطلاعات ناامیدکننده و بدبینانه را می‌پذیرند و آنها هم «جوجه کوچولوهای» بی‌دست‌وپایی هستند. یک ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید، «کیوتر با کیوتر می‌نشیند باز با باز» و معلوم است که جوجه کوچولوها دنبال آدم‌هایی شبیه به خودشان می‌گردند.

نمی‌دانم برنامه CNBC را می‌بینید یا نه؟ در این برنامه در مورد سرمایه‌گذاری، اطلاعات جالبی داده می‌شود. میزگردی است از متخصصان مشهور این حرفه. بعضی از آنها معتقدند که بازار روبه بحران می‌رود و دیگری می‌گوید که بازار روبه ترقی است. شما اگر باهوش باشید به حرف‌های هر دو طرف گوش می‌دهید و حواستان را جمع می‌کنید، چون حرف‌های هر دو، ارزش دارد. متأسفانه آدم‌های فقیر، فقط گوش به حرف جوجه کوچولوها می‌دهند.

من دوستان زیادی دارم که تلاش می‌کردند از یک معامله یا سرمایه‌گذاری خاصی صرف‌نظر کنم. چند سال پیش، یکی از دوستانم از این که می‌توانست بابت سپرده‌ای ۶٪ بهره بگیرد، از شادی سرازیر نمی‌شناخت. به او گفتم که من از دولت مرکزی، ۱۶٪ بهره می‌گیرم. او برایم مقاله‌ای را فرستاد که نشان می‌داد کارم بسیار خطرناک است. حالا سال‌هاست که من دارم همان ۱۶٪ را می‌گیرم و او همان ۶٪ را.

باید بگویم یکی از سخت‌ترین راه‌های دستیابی به ثروت، صادق

بودن با خود و دنباله‌روی دیگران نبودن است، چون در بازار، معمولاً مردم عوام هستند که دیر می‌رسند و سرشان کلاه می‌رود. حتی اگر خبر یک معامله بزرگ را در صفحه اول روزنامه هم بزنند، باز معمولاً آدم دیر می‌رسد. دنبال معامله جدیدی بگردید. ما موج‌سوارها همیشه عادت داشتیم بگوئیم، «همیشه موج دیگری وجود دارد که بیاید.» آدم‌هایی که عجله می‌کنند و دیر به یک موج می‌رسند، معمولاً همان‌هایی هستند که از این کار، کنار گذاشته می‌شوند.

سرمایه‌گذاران باهوش دنبال بازارهایی که وقت معینی دارند، نمی‌گردند. آنها اگر یک موج را از دست بدهند، دنبال موج بعدی می‌گردند و خودشان را با شرایط، تطبیق می‌دهند. این که چرا این کار برای اغلب سرمایه‌گذارها سخت است، به این دلیل است که آنچه که محبوب همگان نیست، آنها را به شدت می‌ترساند. سرمایه‌گذاران ترسو، مثل بزهایی هستند که دنبال گله راه می‌افتند و یا زیاده‌طلبی آنها، زمانی آنها را به مسیر درست سوق می‌دهد که سرمایه‌گذاران عاقل، سودشان را برده‌اند و رفته‌اند. سرمایه‌گذاران عاقل موقعی سرمایه‌ای را می‌خرند که محبوب نیست. آنها می‌دانند هنگام خرید، سود کرده‌اند و نه موقع فروش. آنها صبورانه منتظر می‌مانند. همان‌طور که قبلاً هم گفتم، آنها دنبال بازارهایی با زمان معینی نمی‌گردند، بلکه درست مثل یک موج‌سوار، در محل مناسب قرار می‌گیرند تا موج بزرگ بعدی بیاید.

اینها همه به معاملات «بین خودی‌ها» مربوط می‌شود. بعضی از این معاملات، قانونی و برخی غیرقانونی هستند، ولی در هر حال معامله بین خودی‌هاست. تنها فرق این معاملات با هم این است که چقدر از «خودی‌ها» فاصله داشته باشد. دلیلی که انسان می‌خواهد دوستان ثروتمندی داشته باشد که به خودی‌ها نزدیک باشند، این است که پول درست در آنجا قرار دارد. پول براساس اطلاعات است که به دست

می آید. شما می خواهید بدانید رونق اقتصادی بعدی چه وقت پیش می آید و چه موقع از بحران جان به در خواهید برد. من نمی گویم کار غیرقانونی انجام بدهید، ولی تأکید می کنم که هر چه زودتر در این باره چیزهایی را بدانید، امکان و شانس شما برای به دست آوردن سود با ریسک کم، بیشتر می شود. دوستان انسان به درد همین کار می خورند و شَم مالی یعنی همین.

۴. در مورد یک فرمول مهارت پیدا کنید و سپس سراغ فرمول بعدی بروید: قدرت یادگیری سریع. نانوایان، همگی برای نان پختن از دستور پخت خاصی پیروی می کنند، حتی اگر این دستور پخت را فقط در ذهن خود داشته باشند. همین قضیه هم در مورد پول مصداق دارد. به همین دلیل پول را معمولاً «خمیرمایه» می نامند.

اغلب ما این ضرب المثل را شنیده ایم که «انسان همان چیزی است که می خورد». من در این مورد تفسیر دیگری هم دارم. «انسان همانی می شود که می خواند». به عبارت دیگر، مراقب چیزی که می خوانید و یاد می گیرید، باشید، چون ذهن انسان، بسیار قدرتمند است و هر چیزی را که در آن قرار می دهید، می گیرد. برای مثال اگر درباره آشپزی مطالعه کنید، تمایل پیدا می کنید که به سراغ آشپزی بروید و بعد هم آشپز می شوید. اگر دلتان نمی خواهد آشپز بشوید، لازم است که چیز دیگری را مطالعه کنید. مثلاً دلتان می خواهد معلم مدرسه بشوید. پس از گذراندن دوره تربیت معلم، معمولاً می توانید معلم بشوید. باقی کارها هم همین طورند. چیزی را که می خواهید بخوانید، با دقت انتخاب کنید.

هنگامی که نوبت به پول می رسد، افراد معمولاً فرمولی را که در مدرسه یاد گرفته اند به کار می بندند و آن هم کار کردن برای پول است. این فرمول، این روزها در همه جای دنیا به کار گرفته می شود، به همین دلیل

است که هر روز میلیون‌ها نفر از خواب بیدار می‌شوند، سرکار می‌روند، پول درمی‌آورند، هزینه‌های ماهانه‌شان را می‌پردازند، پول در حساب جاری‌شان می‌ریزند که بتوانند چک‌هایشان را بپردازند، کمی سهام می‌خرند و باز سرکار می‌روند و این چرخه دائماً ادامه پیدا می‌کنند.

اگر از کاری که انجام می‌دهید، خسته شده‌اید یا آن قدرها پول در نمی‌آورید که کفاف زندگیتان را بدهد، راه‌حل کار، بسیار ساده است. فرمول زندگیتان را تغییر دهید.

سال‌ها پیش در سن ۲۶ سالگی، دوره‌ای به نام «چطور می‌شود املاک رهنی را خرید» گذراندم. این کلاس در تعطیلات آخر هفته تشکیل می‌شد و من از آن فرمولی را یاد گرفتم و تمام سعی من این بود که قدرت کافی برای انجام این کار را پیدا کنم. این نقطه‌ای است که اکثر افراد هنگامی که به آن می‌رسند، متوقف می‌شوند. من در طی سه سالی که در شرکت زیراکس کار می‌کردم، وقت اضافیم را صرف یادگیری هنر خرید املاک رهنی کردم و با استفاده از این روش، میلیون‌ها دلار کسب درآمد کردم، اما امروز در این زمینه، دست زیاد شده و کارها کند پیش می‌روند، بنابراین هنگامی که در این کار، مهارت پیدا کردم، دنبال فرمول‌ها و دستورالعمل‌های جدیدی گشتم. من بسیاری از نکاتی را که در کلاس‌ها یاد می‌گرفتم، به کار نمی‌بستم، اما پیوسته درصدد بودم که نکات جدیدی را یاد بگیرم. من در کلاس‌های ویژه بازرگانان متفرقه، کلاس‌های بازرگانان اختیاری کالا و همچنین هرج و مرج‌گراها شرکت کردم. در این نوع کلاس‌ها، بدون توجه به جامعه و صنف شغلی خود حضور پیدا می‌کردم. این کلاس پُر بود از کسانی که در فیزیک هسته‌ای و علوم قضایی، دکترا داشتند و من توانستم چیزهای زیادی یاد بگیرم و روی سهام و املاک، به شکل معنادارتر و سودآورتری، سرمایه‌گذاری کنم.

در اغلب کالج‌ها و دانشگاه‌ها، در مورد برنامه‌ریزی مالی و

سرمایه گذاری سنتی، کلاسهائی تشکیل می شوند. این مکانها برای شروع، جاهای خوبی هستند.

من همیشه دنبال فرمول سریعتر می گردم و به همین دلیل، براساس برنامه ای دقیق و منظم، هر روز بیشتر از پولی که بقیه در تمام طول زندگیشان درمی آورند، درآمد کسب می کنم.

و اما نکته ای دیگر. در دنیای بسیار متغیر امروز، چندان مهم نیست که چه می دانیم، زیرا دانسته های ما به سرعت کهنه می شوند، بلکه نکته مهم این است که با چه سرعتی می توان نکات جدیدی را یاد گرفت. روی این مهارت، قیمت نمی شود گذاشت. ارزش این مهارت در آن است که فرمول یا دستورالعمل سریعی را پیدا کنیم، به شرط این که برای به دست آوردن پول به چنین فرمولی اعتقاد داشته باشید. روش سخت کار کردن برای پول درآوردن، دیگر کهنه شده و به درد دوره غارنشینی می خورد.

۵. اول به خودتان بپردازید: قدرت خویشتنداری. اگر نمی توانید خودتان را مهار کنید، برای پولدار شدن تلاش نکنید. شاید بهتر باشد در نیروی دریائی خدمت کنید و یا به یک گروه مذهبی بپیوندید تا شیوه کنترل بر نفس را بیاموزید. ابداً عاقلانه نیست که سرمایه گذاری کنید، پول دریافت کنید و بعد آن را به باد بدهید. همین بی ارادگی و فقدان خویشتنداری است که باعث می شود بسیاری از کسانی که در قرعه کشی ها برنده میلیونها دلار پول می شوند، ناگهان ورشکسته شوند و دار و ندار خود را از دست بدهند. همین فقدان خود - انضباطی است که باعث می شود افرادی که ناگهانی ترفیع می گیرند، بلافاصله ماشین جدیدی بخرند و یا به سفر دریائی بروند.

نمی توان گفت کدامیک از ده مرحله از همه مهمتر است، ولی این مرحله، اگر پیشاپیش برای شما ملکه نشده باشد، از همه مشکل تر است. به جرئت می گویم که فقدان خود - انضباطی شخصی، تعیین کننده ترین

عامل تمایز بین طبقات فقیر، ثروتمند و متوسط است.

خیلی صاف و پوست کنده بگویم، کسانی که صبر ندارند و نمی‌توانند در مقابل فشارهای مالی مقاومت کنند، هرگز (باز هم تأکید می‌کنم: هرگز) ثروتمند نخواهند شد. همان طور که قبلاً هم اشاره کرده‌ام، «زندگی، انسان را این سو و آن سو می‌راند.» و البته این اتفاق، به دلیل آن که آدم‌های اطراف شما قلدر هستند، نمی‌افتد، بلکه به دلیل این پیش می‌آید که شما بی‌اراده هستید. آدم‌های قوی و مقاوم، اغلب بر آدم‌های بی‌صبر و دستپاچه غلبه پیدا می‌کنند.

در کلاس‌های کارآفرینی که من تدریس می‌کنم، دائماً به شاگردانم یادآوری می‌کنم که روی محصول یا خدمت متمرکز نشوند، بلکه بر تقویت مهارت‌های مدیریتی تکیه کنند. سه مهارت مهم و اصلی مدیریت برای شروع کار عبارتند از:

۱. مدیریت پول در گردش

۲. مدیریت افراد

۳. مدیریت زمان فردی

باید بگویم مهارت‌های مدیریت این سه مورد، برای هر چیزی مصداق دارد و فقط منحصر به کارآفرینان نیست. این سه مهارت در شیوه زندگی شما به عنوان یک فرد یا به عنوان یک خانواده، مدیر یک شغل، یک سازمان خیریه، یک شهر یا یک ملت هم به کار می‌آید.

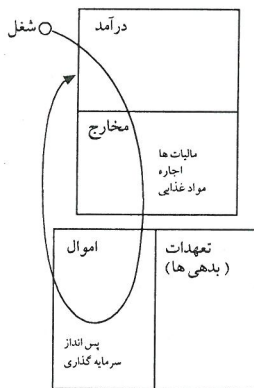
هر یک از این مهارتها در سایه خود - انضباطی میسر می‌شود. من هیچ وقت شعار، «اول سهم خودت را بده» را دست‌کم نگرفته‌ام.

کتاب ثروتمندترین مرد بابل نوشته جورج کلاسن^(۱) در مجموع مدافع شعار، «اول سهم خودت را بده» است. از این کتاب، میلیون‌ها نسخه به

فروش رفته است، اما در حالی که میلیونها تن، پیوسته این عبارت قوی را تکرار می کنند، کم هستند کسانی که این نصیحت را می پذیرند. قبلاً هم گفته ام که سواد مالی به انسان این امکان را می دهد که بتواند سر از دستان اعداد دریاورد. من با یک نگاه اجمالی به درآمدهای شخصی و ترازنامه مالی افراد، خیلی راحت می توانم بگویم از میان افرادی که دائماً می گویند، «اول سهم خودت را بده» کدامیک واقعاً به حرفی که می زنند، عمل می کنند و کدامیک این کار را نمی کنند.

یک تصویر به اندازه دهها کلمه می ارزد، بنابراین بیائید از روی نمودار، وضعیت مالی افرادی را که ابتدا سهم خود را برمی دارند با آنهایی که این کار را نمی کنند، مقایسه کنیم:

کسانی که اول سهم خودشان را برمی دارند:

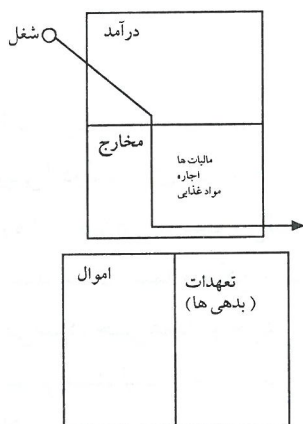


نمودارها را بررسی و وجوه تمایز آنها را بررسی کنید، باز هم، درک پول در گردش، می توان داستان این آدمها را تعریف کرد. اغلب افراد نگاهشان به اعداد است و داستان را از یاد می برند. اگر فرد بتواند قدرت پول در گردش را درست درک کند، خیلی زود متوجه می شود که مشکل نمودار بعدی در کجاست و یا چرا ۹۹٪ مردم، در تمام طول عمر، سخت کار می کنند و موقعی که بازنشسته می شوند، باز هم به کمک های دولت و

حقوق بازنشستگی نیاز دارند.

آیا آن را می بینید؟ نمودار قبلی، عملکرد کسانی را نشان می دهد که اول، سهم خود را برمی دارند. آنها هر ماه قبل از این که مخارج ماهانه شان را بپردازند، بخشی از پول خود را صرف خرید دارائی هایی می کنند که می توان آنها را به ستون دارائی ها، اضافه کرد. هر چند میلیون ها نفر کتاب کلاس را خوانده اند و کلمات، «اول سهم خودت را بده» را بارها خوانده اند، در عمل، سهم خود را آخر از همه برمی دارند.

همین حالا فریاد کسانی را که صادقانه معتقدند باید اول بدهی هایشان را بپردازند، می شنوم. همچنین صدای افراد «مسئولی» را می شنوم که هزینه ها و صورتحسابهایشان را به موقع می پردازند. من به هیچ وجه نمی گویم که بی مبالا باشید و بدهی هایتان را ندهید، بلکه همه حرفم این است که به توصیه های کتاب، عمل کنید، یعنی، «اول سهم خودتان را بدهید.» نمودار قبلی، تصویری از عملکرد صحیح مالی است، در حالی که نمودار بعدی، عملکرد نادرست را نشان می دهد.



کسانی که سهم همه را اول می پردازد، اغلب هیچ چیز برای خودش نمی ماند.

من و همسرم همیشه سروکارمان با دفتردارها، حسابدارها و بانکدارهایی بوده است که با جمله «اول سهم خودت را بده» واقعاً مشکل

داشتند. علتش هم این بود که این متخصصان مالی، در واقع پشت سر مردم عادی حرکت می کردند که عادت دارند همیشه سهم خود را بعد از پرداخت هزینه ها بردارند و همه، بر خودشان اولویت داشتند.

ماهها بود که به دلائل، پول در گردش من بسیار کمتر از هزینه هایم شده بود، با این همه، همیشه اول سهم خود، را برمی داشتم. حسابدار و دفتردارم دائماً با وحشت به سرم فریاد می کشیدند که، «بالاخره از اداره مالیات میان دنبال و میندازنت زندون» یا «اعتبار کارت اعتباریت از بین می ره» و یا «برق خونهات رو قطع می کنن». با همه اینها، من اول سهم خودم را برمی داشتم.

لابد می پرسید، «چرا؟»، چون کل قضیه ثروتمندترین مردم بابل همین بود. قدرت خود-انضباطی و قدرت ثابت درونی. به عبارت خودمانی تر «دل و جگر داشتن». آن طور که پدر پولدارم در همان ماه اولی که برایش کار می کردم، یادم داد، اغلب آدم ها اجازه می دهند که زندگی، آنها را به این سو و آن سو هل بدهد. یک مأمور گردآوری صورتحساب های مالی به سراغتان می آید و شما «بدون آن که بحثی کنید، پول را می پردازید.» و به این ترتیب چیزی برای خودتان کنار نمی گذارید. یک کارمند بخش فروش می گوید، «اوه! با کارت اعتباریتون بپردازین». آژانس املاک به شما می گوید، «به پیش! دولت برای خونهات کاهش مالیاتی در نظر می گیره». این کتاب درباره این چیزها صحبت می کند. جریزه داشتن و مقابل موانع ایستادن و ثروتمند شدن. شما ممکن است ضعیف نباشید، اما وقتی صحبت از پول می شود، خیلی ها دل و جرئتشان را از دست می دهند.

من نمی گویم بی مسئولیت باشید. علت این که رقم بدهی کارت اعتباری من بالا نیست، این است که من ابتدا سهم خود را برمی دارم. علت این که درآمد خود را به حداقل می رسانم این است که نمی خواهم پولم را به دولت بپردازم، به همین دلیل، آن عده از شما که نوار ویدئویی

دازهای ثروتمند شدن را دیده‌اند مشخص است که درآمد من از ستون دارائی‌هایم و از طریق یک شرکت نوادائی می‌آید. من اگر برای پول کار کنم، حکومت آن را می‌گیرد.

هرچند من صورتحسابهایم را بعد از دیگر مخارج می‌پردازم، اما آن قدر هوشیاری دارم که گرفتار مشکلات مالی نشوم. من از بدهی مصرفی خوشم نمی‌آید. من واقعاً بدهی‌هایی دارم که از ۹۹ درصد مردم بیشتر است، ولی من برای آنها چیزی نمی‌پردازم، بلکه سایر مردم بدهی‌های مرا می‌پردازند. نام این مردم، مستأجر است. بنابراین قانون شماره ۱ در مورد این که اول سهم خود را بپرداز این است که در ابتدای امر، زیر بار قرض نرو. هر چند من صورتحسابهایم را در آخر کار می‌پردازم، سعی می‌کنم فقط صورتحساب کم‌اهمیت باقی بماند.

در درجه دوم، هر وقت پول کم می‌آورم، باز هم ابتدا سهم خود را برمی‌دارم. در این هنگام به طلبکارها و حتی دولت این امکان را می‌دهم که به سرم داد بکشند و از این که لجشان دریاید، خوشم می‌آید. چرا؟ چون آنها به من لطف می‌کنند. آنها به من الهام می‌دهند که از خانه بیرون بروم و پول بیشتری به دست بیاورم. بنابراین اول سهم خود را برمی‌دارم و آن را پس‌انداز می‌کنم و به طلبکارها اجازه می‌دهم سرم داد بکشند. در هر صورت، معمولاً طلب آنها را هم به سرعت می‌پردازم. من و همسرم اعتبار مالی بسیار خوبی داریم. ما خودمان را زیر فشار زیاد قرار نمی‌دهیم و پس‌انداز و سهام و دارائی‌هایمان را به پول نقد تبدیل نمی‌کنیم تا بدهی مصرفی را بپردازیم. این کار از نظر مالی، چندان هوشمندانه نیست.

۲. هر وقت در تنگنای مالی قرار گرفتید و پول نداشتید، اجازه بدهید فشار ناشی از آن، دارائی‌های شما را زیاد کند نه آن که به تخریب آنها بیانجامد. اجازه بدهید فشارهای مالی، استعداد مالی شما را تقویت کند و به فکر پیدا کردن راه‌های جدید پول درآوردن و پرداخت بدهی‌هایتان

بیفتید. در چنین وضعیتی می توانید توانائی پول درآوردن را همراه با سواد مالیتان، بیشتر کنید.

بارها پیش آمده است که من واقعاً دچار گرفتاریهای مالی شدید شده و از ذهنم برای کسب درآمد بیشتر، کمک گرفتم و اجازه ندادم دارائی های ستون دارائیم کم شوند و ضرری متوجه آنها شود. دفتردار من، دائماً سرم داد می کشید و برای این که بتواند خسارتها را جبران کند و با تمام قوا وارد معرکه می شد، ولی من مثل یک نظامی باتجربه از دژ دارائی هایم دفاع می کردم. آدم های فقیر عادات فقیرانه ای هم دارند. یکی از این عادات بد، عادت معصومانه «فرو رفتن در پس اندازها» ست. پولدارها می دانند که پس انداز فقط به درد ایجاد پول بیشتر می خورد و نباید آن را صرف پرداخت بدهی ها کرد.

من می دانم که این حرف به نظرتان خشن می آید، ولی همان طور که گفتم، اگر از درون خشن نباشید، دنیا همیشه شما را به این سو و آن سو می کشاند. اگر از فشار مالی خوشتان نمی آید، فرمولی را پیدا کنید که به کار شما بیاید. یکی از این روش ها، حذف هزینه هاست، گذاشتن پول در بانک، پرداخت بیش از سهم منصفانه مالیات بردرآمد، خرید سهام چند جانبه امن و وفادار ماندن به سطح متوسط مالی است. ولی این کارها باعث نقض قانون «اول سهم خودت را بپرداز» می شود.

این قانون، خودفدا کردن یا امساک مالی را تشویق نمی کند. منظور از این قانون این نیست که اول سهم خودت را بپرداز و بعد از گرسنگی بمیر. باید از زندگی لذت برد. اگر شما به نبوغ مالیتان تکیه کنید، می توانید از همه نعمت های زندگی بهره مند شوید، ثروت به دست بیاورید و صورتحساب های مالیتان را بپردازید، بی آن که ناچار باشید زندگی خوبتان را فدا کنید. و به این می گویند شمّ اقتصادی.

۶. به واسطه ها خوب پول بدهید: قدرت راهنمایی خوب، اغلب می بینم افراد تابلوهایی با این مضمون را در مقابل خانه هایشان نصب

کرده‌اند، «فروش بدون واسطه» یا این روزها در تلویزیون می‌بینم که خیلی‌ها ادعا می‌کنند که «واسطه با تخفیف» هستند.

پدر پولدارم به من یاد داد که عکس این رویه را در پیش بگیرم. او معتقد بود که باید به آدم‌های کارشناس، پول خوبی داد و من هم این خط‌مشی را در پیش گرفتم. این روزها، من وکلا، حسابدارها، کارگزاران معاملات املاک و کارگزاران سهامی دارم که دستمزد بالایی بسیار بالایی می‌گیرند. چرا؟ چون اگر (روی این اگر تأکید می‌کنم) افرادی که با آنها کار می‌کنید، متخصص باشند، خدماتشان، شما را پولدار خواهد کرد و هر چه شما بیشتر پولدار شوید، من پولدارتر می‌شوم.

ما در عصر اطلاعات زندگی می‌کنیم. اطلاعات بسیار با ارزش است. یک کارگزار خوب می‌تواند به شما اطلاعات درست بدهد و در عین حال برای شما فرصت آموزش دیدن را فراهم آورد. من کارگزاران زیادی دارم که دلشان می‌خواهد این کارها را برای من بکنند. موقعی که پول نداشتم و یا پول کمی داشتم، آنها خیلی چیزها را به من یاد دادند و هنوز هم با بعضی از آنها رابطه دارم.

در مقایسه با پولی که به خاطر اطلاعاتی که کارگزارانم به من می‌دهند درمی‌آورم، پولی که به آنها می‌دهم واقعاً چیزی نیست. موقعی که کارگزار معاملات املاک یا کارگزار سهام من، پول برایم درمی‌آورند، واقعاً کیف می‌کنم، درست مثل این که خودم شخصاً پول درآورده باشم.

یک کارگزار خوب، هم باعث می‌شود که در وقت صرفه‌جویی کنم و هم برایم پول درمی‌آورد، درست مثل موقعی که من یک زمین خالی را با راهنمایی آنها به قیمت ۹,۰۰۰ دلار خریدم و بلافاصله بیشتر از ۲۵,۰۰۰ دلار فروختم و توانستم ماشین پورشه^(۱) خود را سریعتر بخرم.

یک کارگزار، چشم و گوش بازار است. آنها هر روز آنجا هستند، در حالی که من ناچار نیستم آنجا باشم و ترجیح می‌دهم گلف بازی کنم.

آدمهایی که خودشان خانه‌هایشان را می‌فروشند، چندان قدر وقتشان را نمی‌دانند. چرا باید شندرغاز پول صرفه‌جویی کنم، وقتی که می‌توانم از و قتم برای بیشتر پول درآوردن یا بودن در کنار کسانی که دوستشان دارم، استفاده کنم؟ خیلی خنده‌دار است که بسیاری از آدم‌های فقیر یا طبقه متوسط روی دادن ۱۵ تا ۲۰ درصد انعام به گارسون‌های رستوران‌هایی که حتی خدمات خوبی هم ارائه نمی‌دهند، اصرار می‌کنند، ولی از دادن ۳ تا ۷ درصد به کارگزارانی که کارشان را راه می‌اندازند، گلایه می‌کنند. آنها از دادن انعام به آدم‌هایی که در ستون هزینه‌ها جا می‌گیرند و پرداخت پول به آدم‌های کله شقی که در ستون دارایی‌ها حضور دارند، لذت می‌برند. این کار از نظر اقتصادی، هوشمندانه نیست.

همه کارگزارها یکسان آفریده نشده‌اند. متأسفانه اغلب آنها فقط فروشنده هستند. به اعتقاد من فروشندگان معاملات املاک، بدترین‌ها هستند. آنها چیزهایی را می‌فروشند، ولی خودشان ملکی ندارند یا خیلی کم دارند. بین دلالی که خانه‌ها را می‌فروشد و دلالی که کارش فروش سرمایه است، تفاوت بزرگی وجود دارد. این مسئله در مورد دلالان سهام، اوراق قرضه، سهام چندجانبه و کارگزاران بیمه هم که خود را طراحان مالی می‌دانند، صدق می‌کند. درست مثل داستان پریان، باید تعداد زیادی قورباغه را ببوسید تا از میان آنها، شاهزاده را پیدا کنید. فقط این ضرب‌المثل قدیمی یادتان نرود که، «اگر به دائرةالمعارف نیاز دارید، هرگز از یک فروشنده دائرةالمعارف، آن را نخواهید.»

من هر وقت می‌خواهم فرد متخصصی را استخدام کنم، در هنگام مصاحبه، ابتدا سر در می‌آورم که چقدر دارایی یا سهام دارد و چند درصد مالیات می‌پردازد. این مسئله در مورد استخدام وکیل مالیاتی یا حسابدارم

هم صدق می‌کند. من حسابداری دارم که کاسبی شخصی‌اش برایش مهم است. تخصص این خانم، حسابداری، اما کاسبی‌اش، خرید و فروش املاک است. یک وقتی حسابداری داشتم که کار و کاسبی کوچکی داشت، اما املاک و مستغلاتی نداشت. او را اخراج کردم، چون دیدگاهم در مورد کاسبی یکسان نبود.

کارگزاری را پیدا کنید که ته دلش، با علائق شما همسو باشد. بسیاری از کارگزارها و قششان را صرف آموزش دادن به شما می‌کنند و اینها بهترین دارائی‌هایی هستند که شما می‌توانید داشته باشید. فقط کافی است آدم باانصافی باشید تا اغلب آنها هم در قبال شما منصف باشند. اگر هم فکر و ذکرتان این باشید که از سرو ته کارمزد آنها بزنید، چه دلیلی دارد که پیش شما بمانند؟ این منطق، خیلی ساده است.

همان طور که قبلاً هم گفتم، یکی از مهارت‌های مدیریتی، مدیریت افراد است. بسیاری از افراد، فقط می‌توانند کسانی را مدیریت کنند که در تصورشان، از آنها کم‌هوشتر هستند و یا به عبارت دیگر، بر آنها برتری دارند. این وضعیتی است که اغلب مدیران نسبت به زیردستان خود دارند. بسیاری از مدیران طبقه متوسط، همچنان متوسط می‌مانند و هیچ وقت پیش نمی‌روند، چون می‌دانند چگونه با افراد کمتر از خود کار کنند، اما کار کردن با آدم‌های بالاتر از خود را بلد نیستند. مهارت واقعی این است که بتوانیم افرادی را که در بعضی از زمینه‌های فنی از ما باهوشترند، مدیریت کنیم و به آنها پول خوبی بپردازیم. به همین دلیل است که شرکت، هئیت مدیره دارد. شما هم باید یکی داشته باشید. به این می‌گویند شمش اقتصادی و نبوغ مالی.

۷. یک بخشنده سرخپوست باشید: این یعنی قدرت پس گرفتن داشته باشید. هنگامی که اولین ساکنان سفیدپوست به امریکا آمدند، از دیدن رویه فرهنگی سرخپوستان امریکایی، یکه خوردند. اگر یکی از آنها

سردش بود، سرخپوستها لحافشان را به او می دادند. سفیدپوست ها که خیال می کردند این روانداز، هدیه است، موقعی که سرخپوستها می خواستند که آن را پس بگیرند، احساس می کردند به آنها توهین شده است. سرخپوستها هم وقتی متوجه می شدند که سفیدپوست ها نمی خواهند روانداز را برگردانند، عصبانی می شدند. از همین جا اصطلاح «بخشنده سرخپوست» که مطلقاً یک سوء تفاهم فرهنگی است، رواج پیدا کرد.

در دنیای «ستون دارائی»، بخشنده سرخپوست بودن برای حفظ ثروت، امری حیاتی است. نخستین سؤال یک سرمایه گذار ماهر این است که، «با چه سرعتی می توانم پولم را برگردانم؟» آنها همچنین می خواهند بدانند چه چیزهایی را می توانند رایگان به دست بیاورند و این نوع عملکرد، بخشی از شیوه آنهاست. به همین دلیل ROI یا بازگشت سرمایه، تا این حد اهمیت پیدا می کند.

برای مثال، من در نزدیکی محل اقامتم، یک مجتمع آپارتمانی را پیدا کردم که گرو بانک بود و حالا بانک آن را حراج کرده بود. بانک مبلغ ۶۰,۰۰۰ دلار برای فروش آن می خواست و من در مزایده، رقم ۵۰,۰۰۰ را پیشنهاد کردم که آنها خیلی راحت پذیرفتند چون من همراه با پیشنهاد مناقصه، یک چک ۵۰,۰۰۰ دلاری را برایشان فرستادم و آنها متوجه شدند که من در حرفم کاملاً جدی هستم. اغلب سرمایه گذارها خواهند گفت آیا با این کار، مقدار زیادی از پول خودت را معطل نگذاشته ای؟ آیا بهتر نبود روی این مبلغ وام می گرفتی؟ جواب من این است که در این مورد نه. شرکت سرمایه گذاری من از این مجتمع به عنوان آپارتمان های اجاره ای در ماه های زمستان که «پرونده های برفی» به آریزونا می آمدند، استفاده می کرد و چهار ماه در سال، آن را ماهی ۲,۵۰۰ دلار اجاره می داد. در ماه های غیر فصلی، اجاره این آپارتمان ها ۱,۰۰۰ دلار در ماه بود و در ظرف سه سال، کل پولم به من برگشت. حالا من صاحب این دارائی هستم

که همه ماهه پول اجاره‌اش به طرفم سرازیر می‌شود.

همین وضعیت هم در مورد سهام مصداق دارد. کارگزار سهام من دائماً به من تلفن می‌زند و توصیه می‌کند که مبلغ قابل توجهی را صرف خرید سهام می‌کنم که ارزش آن جهش زیادی خواهد داشت و شرکت مذکور می‌خواهد محصول جدیدی را تولید کند. من سرمایه‌ام را برای یک هفته یا یک ماه در آنجا می‌خوابانم تا ارزش سهام بالا برود. سپس پولم را پس می‌گیرم تا از بابت نوسانات بازار نگرانی نداشته باشم و پول را صرف سرمایه‌گذاری روی دارائی دیگری کنم. به این ترتیب، پول من زیاد می‌شود و به طرفم برمی‌گردد و من صاحب دارائی ای می‌شوم که از نظر فنی آزاد است.

درست است که من در بسیاری از موارد ضرر کرده‌ام، ولی معمولاً فقط با پولی بازی می‌کنم که می‌توانم ضرر ناشی از آن را تحمل کنم. باید بگویم به طور متوسط از هر ده سرمایه‌گذاری در ۲ یا ۳ تای آن موفق می‌شوم، ۵ تا ۶ مورد آن بی‌فایده است و در ۲ تا ۳ سرمایه‌گذاری ضرر می‌کنم، ولی ضررهایم را فقط به پولی که در آن مقطع زمانی دارم، محدود نگه می‌دارم. آدم‌هایی که از ریسک کردن متنفر هستند، پولشان را در بانک می‌گذارند. در درازمدت، داشتن پس‌انداز بهتر از نداشتن آن است، ولی خیلی طول می‌کشد تا پولتان برگردد و در بسیاری از موارد، سودی هم نصیب فرد نمی‌شود. روزگاری آنها عادت داشتند نان را داغ داغ به دست مشتری بدهند، ولی این روزها به ندرت چنین کاری می‌کنند.

بنابراین سرمایه‌گذاران عاقل باید بیشتر به بازگشت سرمایه (سود) آن فکر کنند، زیرا این پولی است که هنگام بازگشت پول، به صورت رایگان نصیب فرد می‌شود. به این می‌گویند شَم اقتصادی.

۸. دارائی‌ها با خودشان چیزهای لوکس و تجملاتی را به همراه می‌آورند: قدرت تمرکز. فرزند یکی از دوستانم عادت بدی پیدا کرده بود و آن هم سوراخ کردن جیب پدرش بود. تازه شانزده ساله شده بود که از

پدرش، ماشین می خواست. بهانه اش هم این بود که، «پدر و مادر همه بچه ها به آنها ماشین می دهند.» این بچه می خواست پس اندازش را برای پیش قسط ماشین بدهد. در این موقع بود که پدرش به من مراجعه کرد.

«فکر می کنی درسته که بذارم این کارو بکنه. آیا من باید مثل پدر و مادرهای دیگه، براش ماشین بخرم؟»

من به این سؤال چنین جوابی دادم: «این کارت ممکنه برای کوتاه مدت فشاررو از روی شونه هات برداره، ولی اون در درازمدت چی یاد می گیره؟ تو با برآوردن آرزوی اون در مورد ماشین، بهش چی یاد می دی؟» ناگهان برقها رفتند و او هم با عجله به خانه اش رفت.

دو ماه بعد به سراغ دوستم رفتم و از او پرسیدم، «چی شد؟ پسرت بالاخره ماشین دار شد؟» «نه نشد، ولی برای ماشین ۳,۰۰۰ دلار بهش دادم و گفتم که به جای پول کالجش از پول من استفاده کنه.»

«خب! سخاوت به خرج دادی.»

«راستش نه! چون یک مانع بزرگ براش ایجاد کردم. من طبق راهنمایی تو از اشتیاقش برای خرید ماشین استفاده کردم و سعی کردم اون انرژی رو برای یاد گرفتن یه نکته جدید به کار بگیرم.»

«خب! این مانع چی بود؟»

«خب! ما اول بازی تورو، یعنی گردش پولی رو دوباره بازی کردیم و در طی اون، بحثی مفصل درباره استفاده عاقلانه از پول داشتیم. بعد من به اون حق اشتراک نشریه وال استریت و چند کتاب درباره بازار سهام دادم.»

«خب بعدش چی؟ چه کلکی توی کارت بود؟»

«بهش گفتم ۳,۰۰۰ دلار مال اونه، ولی نمی تونه مستقیماً باهاش ماشین بخره. اون می تونه از این پول برای خرید و فروش سهام استفاده کنه و برای این کار باید کارگزار سهام خودشو پیدا کنه و وقتی که تونست از این ۳,۰۰۰ دلار، ۶,۰۰۰ دلار پول در بیاره، می تونه ماشین خودشو بخره و

۳,۰۰۰ دلار پول کالجش رو هم بریزه به حسابش.»

«نتیجه چی شد؟»

«اول توی تجارت خیلی شانسی آورد، ولی چند روز بعدش، همه پولی رو که به دست آورده بود، از دست داد. بعد واقعاً به این کار علاقمند شد. حالا می‌تونم بگم ۲,۰۰۰ دلار ضرر کرده، ولی سودی که به دست آورده، بسیار ارزشمندتر از این چیزهاست. اون همه کتابهایی رو که براش خریده‌ام خونده و دائماً به کتابخونه می‌ره و کتاب‌های بیشتری رو امانت می‌گیره. اون نشریه وال استریت رو هم با اشتیاق و حرص فراوان می‌خونه و شاخص‌های اقتصادی رو با دقت دنبال می‌کنه و به جای تماشای MTV، دائماً کانال CNBC رو تماشای می‌کنه. از اون ۳,۰۰۰ دلار اولیه براش ۱,۰۰۰ دلار بیشتر باقی نمونده، ولی دانسته‌های اون در این زمینه سر به آسمون زده. اون می‌دونه که اگه اون پولو از دست بده، برای یکی دو سال، باید زمین متر کنه. اما انگار خیلی براش مهم نیست اون حتی دیگه علاقه‌ای به خریدن ماشین هم نداره، چون این بازی براش بسیار جالب تره.»

«اگه همه پولشو از دست بده چی می‌شه؟»

«چو فردا رسد فکر فردا کنیم. ترجیح می‌دم بذارم حالا هر چیزی رو که لازمه از دست بده، ولی وقتی به سن ما رسید روی از دست دادن همه چیزش ریسک نکنه. از این گذشته، این بهترین ۳,۰۰۰ دلاریه که من صرف آموزش اون کرده‌ام. چیزی که توی این زمینه یاد بگیره، در تمام مدت عمرش به دردش می‌خوره و این طور به نظر می‌رسه که برای قدرت پول احترام تازه‌ای قائله. گمونم دیگه قرار نیست ته جیش سوراخ داشته باشه.»

همان طور که در قسمت اول گفتم، «اول سهم خودتان را بپردازید» اگر فردی نتواند قدرت خود-انضباطی را مدیریت کند، بهتر است که هیچ وقت تلاشی برای ثروتمند شدن نکند، چون در عین حال که فرآیند به

دست آوردن نقدینگی از ستون دارائی‌ها در مقام نظریه و تئوری، کار آسانی است، ولی هدایت پول در این مسیر، کار بسیار طاقت‌فرسائی است و انرژی ذهنی فراوانی را می‌طلبد. به دلیل وسوسه‌های فراوانی که در دنیای کنونی وجود دارد، بسیار آسانتر است که این پول را از ستون هزینه‌ها خارج کنیم. به خاطر قدرت روحی اندک، پول به مسیرهایی هدایت می‌شود که فرد در مقابل آن کمترین مقاومت را دارد. علت فقر و مخمضه مالی، این شیوه تفکر است.

این مثال عددی از هوش مالی را به این دلیل مطرح کردم تا توانایی هدایت پول به سمت پول بیشتر درآوردن را نشان بدهم.

اگر در شروع سال، به ۱۰۰ نفر ۱۰,۰۰۰ دلار بدهیم، به اعتقاد من در پایان سال، این اتفاقات پیش می‌آیند:

- برای ۸۰ نفر آنها هیچ چیز باقی نمی‌ماند. در واقع، بسیاری از آنها با پیش پرداخت برای ماشین جدید، یخچال فریزر، تلویزیون، ویدئو سی - دی یا رفتن به تعطیلات، قرض‌های بیشتری را برای خود فراهم می‌سازند.
- ۱۶ نفر از آنها، در حدود ۵ تا ۱۰ درصد به ۱۰,۰۰۰ دلارشان می‌افزایند.

- ۴ نفر پولشان را به ۲۰,۰۰۰ دلار یا میلیونها دلار می‌رسانند.

ما به مدرسه می‌رویم تا تخصص پیدا کنیم و بتوانیم برای پول کار کنیم. باز هم تأکید می‌کنم بهتر است یاد بگیریم کاری کنیم که پول برای ما کار کند. من هم مثل هر کس دیگری از تجملات زندگی لذت می‌برم. فرق من با بقیه این است که آنها قرض می‌کنند و وسایل لوکس می‌خرند و این یعنی تله «همرنگ دیگران شدن»! من موقعی که تصمیم می‌گیرم اتومبیل پورشه بخرم، ساده‌ترین کار این است که به رئیس بانکم تلفن بزنم و وام بگیرم. من به جای این که روی ستون هزینه‌هایم متمرکز شوم، بر ستون دارائی‌هایم تکیه می‌کنم.

من به عنوان یک عادت، از اشتیاقم برای مصرف استفاده می‌کردم تا از نبوغ مالییم در جهت سرمایه‌گذاری استفاده کنم.

این روزها، ما غالباً عادت کرده‌ایم برای برآوردن نیازهایمان به جای خلق پول، روی قرض گرفتن متمرکز شویم. در کوتاه مدت، این کار آسانتر به نظر می‌رسد، ولی در درازمدت، ایجاد اشکال خواهد کرد. این عادت بدی است که ما به عنوان افراد و به عنوان یک ملت به آن دچار شده‌ایم. از یاد نبرید که همیشه پشت سر آسانی، سختی است و پشت سر سختی، آسانی. هر چه زودتر، خودتان و کسانی را که دوستشان دارید آموزش بدهید که بتوانند پول را مدیریت کنند، بهتر است. پول، قدرت عظیمی دارد. متأسفانه اغلب آدم‌ها از این قدرت علیه خود استفاده می‌کنند. اگر سواد مالی فرد پایین باشد، پول بر او تسلط پیدا خواهد کرد و از او باهوش‌تر خواهد بود و فرد ناچار می‌شود یک عمر برای او کار کند.

برای این که بتوانید به پول آقایی کنید، باید از او باهوش‌تر باشید. به این ترتیب، پول در خدمت شما خواهد بود و از شما اطاعت خواهد کرد و به جای این که برده او شوید، اربابش می‌شوید. به این می‌گویند شِم اقتصادی و نبوغ مالی.

۹. نیاز به قهرمان‌ها: قدرت اسطوره. موقعی که بچه بودم، صمیمانه ویلی میز^(۱)، هنک آرون^(۲) و یوگی بررا^(۳) را تحسین می‌کردم. آنها قهرمانان من بودند. به عنوان یک کودک که در بازی‌های لیگ کوچک شرکت می‌کردم، دلم می‌خواست دقیقاً مثل آنها باشم. من کارت‌های بیس‌بال آنها را مثل یک گنج جمع می‌کردم و می‌خواستم همه چیز را درباره آنها بدانم. آمار همه چیز درباره آنها را می‌دانستم، این که چقدر دستمزد می‌گیرند و چطور از رده‌های پایین به رده‌های بالا رسیده‌اند، دلم

1- Willie Mays

2- Hank Aaron

3- Yogi Berra

می خواست همه چیز را بدانم، چون دوست داشتم دقیقاً مثل آنها باشم. در سنین ۹ یا ۱۰ سالگی، هر وقت قدم به میدان می گذاشتم تا تویی را بزنم یا بگیرم، خودم نبودم، بلکه یوگی یا هنک بودم. این یکی از قوی ترین شیوه های یادگیری است که وقتی بزرگ می شویم از یاد می بریم. ما در بزرگسالی قهرمانان خود را از دست می دهیم. سادگی خود را از دست می دهیم. این روزها بچه هایی را می بینم که نزدیک خانه من بسکتبال بازی می کنند. آنها در زمین بازی، جانی کوچولو نیستند، بلکه مایکل جوردن^(۱)، سر چارلز^(۲) یا کلاید^(۳) هستند. تقلید یا الگوبرداری از قهرمانان، یکی از قدرتمندترین شیوه های یادگیری است، به همین دلیل هنگامی که افرادی چون او.جی. سیمپسون^(۴) از وجاهت می افتند، فریاد همه بلند می شود.

این فریاد بالاتر از سروصدای سالن دادگاه است. در اینجا یک قهرمان از دست می رود. قهرمان یعنی کسی که آدم ها همراه با او رشد می کنند، نگاهشان به اوست و می خواهند مثل او باشند. ناگهان نیاز پیدا می کنیم که خود را از دست او رها سازیم.

من هر چه بزرگتر شدم، قهرمانان جدیدتری را برای خود دست و پا کردم. حالا من قهرمانان گلفی چون پیتیر جاکوبسن^(۵)، فرد کوپلز^(۶) و تایگروودز^(۷) دارم. من حرکات چرخشی آنها را تقلید می کنم و نهایت سعی ام را می کنم که هر چیزی را که درباره آنها گیرم می آید، بخوانم. من قهرمانان دیگری چون دونالد ترامپ^(۸)، واردن باففت^(۹)، پیتیر لینچ^(۱۰)،

- 1- Michael Jordan
- 3- Clyde
- 5- Peter Jacobsen
- 7- Tiger Woods
- 9- Warren Buffett

- 2- Sir Charles
- 4- O.J.Simpson
- 6- Fred Couples
- 8- Donald Trump
- 10- Petter linch

جورج سوروس^(۱) و جیم راجزر^(۲) هم داشتم. در سنین بالاتر، درست مثل قهرمانان بیس‌بالم، آمار و ارقام مختلف و تاریخ زندگی این افراد را هم می‌دانستم. من سرمایه‌گذارهای وارن بافت را پیگیری می‌کردم و هر چیزی را که درباره نقطه‌نظرهای او در مورد بازار نوشته می‌شد، می‌خواندم. من کتاب پیتربلینچ را خواندم تا بفهمم چگونه سهام را انتخاب می‌کند و درباره زندگی دونالد ترامپ مطالبی را خواندم تا بفهمم چگونه مذاکره و معامله می‌کرد.

درست مثل زمانی که در زمین بازی به توپ ضربه می‌زدم، خودم نبودم، زمانی هم که در بازار بودم یا در مورد معامله‌ای مذاکره می‌کردم، ناخودآگاه مثل ترامپ لاف می‌زدم و یا موقعی که روش کاری را تجزیه و تحلیل می‌کردم، نگاهم مثل پیتربلینچ بود. ما با داشتن قهرمانها، به منبع عظیمی از استعدادهای پرطراوت دست پیدا می‌کردیم.

ولی قهرمان‌ها فقط به ما الهام نمی‌دهند. آنها کاری می‌کنند که هر کاری آسان به نظر برسد. همین آسان کردن کارهاست که ما را مجاب می‌کند که مثل آنها بشویم، «اگه اونا می‌تونن این کارهارو بکنن، ما هم می‌تونیم». هنگامی که نوبت به سرمایه‌گذاری می‌رسد، خیلی‌ها کار می‌کنند که این کار دشوار به نظر برسد. به جای آنها، قهرمانانی را پیدا کنید که شیوه‌شان طوری است که این کار، آسان به نظر می‌رسد.

۱۰. آموزش بدهید تا دریافت کنید: قدرت بخشیدن. هر دو پدر من معلم بودند. پدر پولدارم درسی را به من آموخت که در تمام طول زندگی با خود همراه داشته‌ام و آن هم ضرورت انجام کارهای خیریه یا بخشیدن است. پدر تحصیلکرده من از طریق زمان و دانش، چیزهای زیادی به من داد، ولی تقریباً هرگز پول به کسی نداد. همان طور که قبلاً هم گفتم، او

۲۵۴ ■ بابای پولدار، بابای بی پول

اغلب می گفت موقعی که پول اضافه بیاورد، آن را خواهد بخشید. البته، به ندرت پیش می آید که او پولی اضافه بیاورد.

پدر پولدار من همراه با آموزش، بخشش هم می کرد. او سرسختانه بر بخشش ده درصد از درآمدش تکیه می کرد، «اگه چیزی رومی خوای، اول باید ببخشی.» او هر وقت پول کم می آورد، به کلیسا یا انجمن خیریه مورد علاقه اش پول می داد.

اگر بنا بود فقط یک ایده واحد را با شما در میان بگذارم، این ایده است. هر وقت احساس می کنید «کم آورده اید» و یا سخت نیازمند شده اید، آن چیزی را که مورد نیازتان است به قیراط ببخشید تا به خروار دریافت کنید. این مطلب در مورد پول، لبخند، عشق و دوستی هم مصداق دارد. می دانم این کاری است که انسانها معمولاً در آخر کار مایلند آن را انجام دهند، اما این شیوه همیشه برای من مؤثر بوده و جواب داده است. من به اصل مقابله به مثل اعتماد دارم و هر چه را که می خواهم به دست بیاورم، می بخشم. اگر می خواهم چیزی را بفروشم، به دیگران کمک می کنم که کالاهایشان را بفروشند و آن وقت کالاهای خودم فروخته می شوند. اگر خواهان روابط و تماس های جدیدی هستم، به دیگران کمک می کنم تا افراد مورد نظرشان را پیدا و با آنها ارتباط برقرار کنند و ناگهان انگار معجزه اتفاق افتاده باشد، ارتباطات فراوان به طرفم می آیند. سالها پیش این ضرب المثل را شنیدم که، «خداوند به بخشش ما نیاز ندارد، ولی انسان ها به بخشیدن نیاز دارند.»

پدر پولدارم اغلب می گوید، «فقرا از ثروتمندان حریص ترند.» او همیشه می گوید که اگر کسی ثروتمند باشد، چیزهایی را که دیگران می خواهند، برایشان فراهم می کند. من در طول تمام این سالها، هر وقت که احساس نیاز کردم و یا پولم کم شد و یا به کمک احتیاج داشتم، فقط کافی بود که از خانه بیرون بروم و یا ته قلبم بفهمم چه می خواهم و سپس تصمیم

بگیرم که ببخشم و هر وقت که چیزی را بخشیدم، همیشه به طرفم برگشت. این ماجرا، مرا به یاد داستان مردی می‌اندازد که در یک شب سرد زمستانی، هیزم‌ها را در آغوش گرفته و کنار اجاق نشسته بود و فریاد می‌زد، «اگه یک کمی گرما به من بدی، من هم بهت هیزم می‌دم.» هنگامی که نوبت به پول، عشق، سعادت، فروش و ارتباطات می‌رسد، تنها چیزی که باید به یاد داشته باشیم این است که اگر می‌خواهیم چیزی را به دست بیاوریم، ابتدا باید آن را ببخشیم تا دسته دسته به سوی ما برگردد. غالباً حتی فکر این که چه چیزی می‌خواهیم یا چگونه می‌توانیم چیزی را به دیگری ببخشیم، باران نعمت و برکت را به سوی ما جاری می‌سازد. هر وقت احساس می‌کنم مردم به من لبخند نمی‌زنند، لبخند می‌زنم و به آنها سلام می‌کنم و درست مثل این که معجزه‌ای اتفاق افتاده باشد، همه آدم‌های اطراف لبخند می‌زنند. این مسئله واقعیت دارد که دنیا، آئینه وجود ماست.

به همین دلیل است که می‌گویم، «آموزش بدهید تا دریافت کنید.» من دریافته‌ام که هر چه بیشتر و صادقانه‌تر به کسانی که می‌خواهند چیز یاد بگیرند، درس می‌دهم، خودم هم بیشتر یاد می‌گیرم. اگر می‌خواهید درباره پول چیزهایی را بیاموزید، موضوع را به دیگران یاد بدهید تا به این ترتیب سیلابی از آرای جدید و تشخیص‌های دقیق به سوی شما بیاید.

اوقاتی هم بوده‌اند که من چیزی را بخشیده‌ام و چیزی به طرف من نیامده و یا چیزی را که می‌خواستم نصیب نشده است. هنگامی که دقیقاً مسئله را مطالعه کردم متوجه شدم که در این گونه موارد به طمع آن که چیزی را دریافت کنم، بخشیده‌ام.

پدر من به معلم‌ها درس می‌داد تا بالاخره استاد معلم‌ها شد. پدر پولدارم همیشه روش خود را در تجارت، به جوان‌ترها یاد می‌داد. هنگامی که به گذشته نگاه می‌کنم متوجه می‌شوم که بخشندگی آنها همراه با آنچه

که می دانستند، آنها را باهوش تر از قبل می کرد. در این دنیا قدرتهایی وجود دارند که از ما باهوش تر هستند. شما می توانید با اراده خودتان به آنها دست پیدا کنید، ولی البته اگر از قدرتهایی که نام بردم بهره بگیرید، زودتر به نتیجه می رسید. تنها چیزی که به آن نیاز دارید و این است که هر چه را که می خواهید، سخاوتمندانه ببخشید تا این قدرت ها هم با شما سخاوتمندانه رفتار کنند.

فصل ده

باز هم بیشتر می‌خواهید؟

بایدها



بسیاری از افراد، شاید از ده مرحله‌ای که من مطرح کرده‌ام، راضی نباشند. آنها شاید مراحل مرا عملی ندانند و فقط نوعی فلسفه‌بافی محسوب کنند. به اعتقاد من شناخت فلسفه درست به اندازه جنبه عملی آن، مهم است. بسیاری از افراد هستند که به جای فکر کردن، عمل می‌کنند و آدم‌هایی هم هستند که فکر می‌کنند، ولی از عمل کردن عاجزند. من معتقدم که خودم اهل هر دو جنبه هستم. من آرای جدید را دوست دارم و عاشق عمل هستم.

در مورد کسانی که می‌خواهند «کاری کنند» و نمی‌دانند چگونه شروع کنند، بعضی از کارهایی را که انجام داده‌ام به طور خلاصه مطرح می‌کنم.

• کاری را که می‌کنید متوقف کنید. به عبارت دیگر به خودتان مرخصی بدهید و ببینید کدام دارائی برایتان کار می‌کند و کدامیک فایده ندارد. تعریف دیوانگی این است که انسان همان کارهایی را بکند که تا به

حال کرده و توقع داشته باشد که نتایج متفاوتی بگیرد. کاری را که فایده ندارد متوقف سازید و دنبال راه‌حل‌های جدیدی بروید.

● دنبال ایده‌های جدید باشید. من برای پیدا کردن ایده‌های جدید سرمایه‌گذاری، معمولاً به کتابفروشی‌ها می‌روم و دنبال کتابهایی که موضوعات منحصر به فرد و جدید دارند می‌گردم. من به اینها، فرمول و دستورالعمل می‌گویم. من درباره موضوعاتی که نمی‌دانم کتابهایی «خودآموز» می‌خرم. مثلاً یک بار کتاب راه‌حل ۱۶ درصدی نوشته جوئل مسکوویچ^(۱) را در یک کتابفروشی پیدا کردم، آن را خریدم و خواندم.

عمل کنید: پنجشنبه پس از آن، دقیقاً به مطالب کتاب عمل کردم. قدم به قدم. همچنین براساس موضوعات کتاب، در مورد املاک و مستغلات، معامله‌های مناسب و باصرفه‌ای را در دفاتر وکلا و بانک‌ها انجام دادم. اغلب مردم به حرف‌های این کتاب‌ها عمل نمی‌کنند و یا به بقیه اجازه می‌دهند ذهن آنها را از موضوعات جدیدی که یاد گرفته‌اند، منحرف کنند. همسایه‌ام برایم توضیح داد که ۱۶ درصد فایده ندارد. من به حرف‌های او گوش ندادم، چون او هیچ وقت آن را انجام نداده بود.

● کسانی را پیدا کنید که قبلاً کاری را که شما دلتان می‌خواهد انجام بدهید، انجام داده باشند. آنها را برای ناهار دعوت کنید و نکات دقیق و ظریف تجارت را از آنها پرسید. درست مثل وثیقه مالیاتی ۱۶ درصدی، به اداره مالیاتی منطقه‌مان رفتم و در آنجا کارمندی را پیدا کردم که او هم روی وثیقه مالیاتی سرمایه‌گذاری کرده بود. فوراً او را به ناهار دعوت کردم. او از این که درباره همه مشکلاتی که از سرگذرانده بود و همچنین شیوه‌های مقابله با آنها برایم صحبت کند، به شدت به هیجان آمده بود.

بعد از ناهار، همه بعد از ظهرش را صرف این کرد که همه چیز را به من نشان بدهد. روز بعد، با کمک او توانستم دو دارایی بسیار ارزشمند را پیدا کنم و تا حالا، از آن سودی ۱۶ درصدی را به دست آورده‌ام. خواندن کتاب، یک روز طول کشید. یک روز هم وقت برد تا به آن عمل کنم، یک ساعت صرف ناهار خوردن شد و یک روز هم طول کشید تا دو معامله بزرگ را انجام بدهم.

● به کلاس‌های متعدد بروید و نوار آموزشی بخرید. من همیشه در روزنامه‌ها دنبال کلاس‌های جدید و جالب می‌گردم. بسیاری از آنها رایگان یا بسیار ارزان هستند. من همچنین در سمینارهای گران حضور می‌یابم و هزینه سنگین آنها را می‌پردازم تا چیزهایی را که می‌خواهم یاد بگیرم. اگر ثروتمند هستم و نیاز ندارم کاری پیدا کنم، فقط به دلیل دوره‌های آموزشی متعددی است که گذرانده‌ام. دوستانی دارم که این کلاس‌ها را نگذرانده‌اند و به من گفته‌اند که دارم پولم را هدر می‌دهم و هنوز هم همان شغل سابقشان را دارند.

● پیشنهادات زیادی را ارائه کنید. هر زمان که بخواهم ملکی را بخرم، دارائی‌ها و املاک زیادی را بررسی می‌کنم و سپس پیشنهاد می‌دهم. اگر شما نمی‌دانید که «پیشنهاد درست» کدام است، من هم نمی‌دانم. این، کار معاملات ملکی هاست. این آنها هستند که پیشنهاد می‌دهند. من تا جایی که بتوانم حداقل کار را در این زمینه انجام می‌دهم.

یکی از دوستانم از من خواست به او نشان بدهم که چطور می‌تواند خانه‌های آپارتمانی بخرد. یک روز شنبه بود که من و او و نماینده معاملات املاک او راه افتادیم و از شش آپارتمان بازدید کردیم. چهار تای آنها به درد نمی‌خوردند، ولی دو تا بد نبودند. به دوستم گفتم که برای هر شش آپارتمان پیشنهاد خود را به نصف قیمت پیشنهادی مالک بنویسد و به او بدهد. او و نماینده املاک تقریباً نزدیک بود سخته کنند. آنها فکر می‌کردند که

این کار، فوق‌العاده بی‌ادبانه است و ممکن است به فروشنده بر بخورد، ولی راستش من فکر می‌کردم نماینده معاملات املاک دلش نمی‌خواست کار به این سختی را انجام دهد، بنابراین کاری نکردند و دنبال معامله بهتری رفتند.

هیچ پیشنهادی مطرح نشد و آن شخص هنوز هم دنبال معامله «درست» با قیمت درست می‌گردد. خب، شما هم تا وقتی که کسی را نداشته باشید که بخواهد با شما معامله کند، قیمت درست را نمی‌دانید. اغلب فروشنده‌ها پول زیادی را طلب می‌کنند. کم پیش می‌آید که فروشنده‌ای قیمتی را پیشنهاد کند که کمتر از قیمت واقعی ملک اوست.

نتیجه اخلاقی داستان: پیشنهادات متعددی را بدهید. افرادی که سرمایه‌گذار نیستند نمی‌دانند چه کیفی دارد که انسان برای فروش چیزی تلاش کند. من تکه زمینی داشتم که ماهها بود می‌خواستم آن را بفروشم و ممکن بود از هر پیشنهادی استقبال کنم. ابداً برایم مهم نبود که رقم چقدر پایین باشد. ممکن بود آنها به من ده خوک را پیشنهاد بدهند و من خیلی هم راضی باشم، البته نه به دلیل پیشنهاد، بلکه فقط به خاطر این که کسی از این املاک خوشش آمده بود. امکان هم داشت که نخواهم آن را حتی با یک مزرعه پر از خوک هم عوض کنم. ولی بازی از این قرار است. بازی خرید و فروش، بسیار مفرح است. این نکته را به یاد داشته باشید. این بازی مفرح است، اما فقط یک بازی است. پیشنهادات خود را بدهید. بالاخره یک نفر هست که بگوید، «بله». من همیشه پیشنهاداتم را با عباراتی که جای فرار باقی می‌گذارند، می‌دهم. در معاملات املاک، غالباً پیشنهادم را به کلماتی چون، «مشروط به موافقت شریک کاری‌ام» مطرح می‌کنم و هیچ وقت برای طرف مقابل مشخص نمی‌کنم که شریک کاری‌ام کیست. اغلب افراد نمی‌دانند که شریک کاری من، گربه‌ام است. اگر آنها پیشنهاد را بپذیرند، ولی من دلم نخواهد که آن معامله را انجام بدهم، فوراً به خانه‌ام تلفن می‌زنم و با گربه‌ام صحبت می‌کنم. من این عبارات بی‌معنی

را به کار می‌برم تا نشان بدهم که این بازی چقدر آسان و ساده است. بسیاری از افراد، همه چیزی را بیش از حد سخت می‌گیرند و موضوع بیش از حد برایشان جدی است.

پیدا کردن یک معامله خوب، تجارت درست، آدم مناسب، سرمایه‌گذارهای درست یا هر چیزی از این قبیل، مثل قرار ملاقات گذاشتن، کار ساده‌ای است. شما باید به بازار بروید، با آدم‌های زیادی صحبت کنید، پیشنهادات زیادی بدهید، با پیشنهادات دیگری مخالفت کنید، مذاکره کنید، رد کنید و بپذیرید. من آدم‌هایی را می‌شناسم که تک‌وتنها در خانه‌هایشان می‌نشینند و منتظر می‌مانند تا تلفن زنگ بزند، ولی فقط باید سیندی کرافورد^(۱) یا تام کروز^(۲) باشید تا بتوانید این کار را بکنید، وگرنه بهتر است راه بیفتید و به بازار بروید، حتی اگر این بازار، فقط سوپرمارکت محله‌تان باشد. جستجو کنید، پیشنهاد بدهید، رد کنید، مذاکره کنید و همه بخش‌های فرآیند زندگیتان را بپذیرید.

● ماهی یک بار برای ده دقیقه در منطقه خاصی راه بروید، رانندگی کنید یا پرسه بزنید. من بعضی از بهترین املاکی را که روی آنها سرمایه‌گذاری کرده‌ام، در طی همین پرسه‌زدن‌ها پیدا کرده‌ام. ممکن است یک سال تمام در منطقه خاصی از محله‌مان پرسه بزنم. چیزی که دنبالش هستم، تغییر است. برای این که در معامله‌ای سود وجود داشته باشد، دو عنصر لازم است: معامله و تغییر. معاملات بسیاری وجود دارند، ولی این تغییر است که معامله‌ای را به یک فرصت سودآور تبدیل می‌کند. بنابراین، من پرسه می‌زنم. در منطقه‌ای در محله خودمان که ممکن است دوست داشته باشم در آن سرمایه‌گذاری کنم، پرسه می‌زنم. تکرار پرسه‌زدن‌هاست که باعث می‌شود متوجه تفاوت‌های جزئی بشوم. من به

علائم املاکی که مدتهای طولانی باقی مانده‌اند، توجه می‌کنم. احتمالاً فروشنده این املاک واقعاً قصد فروش دارند. مراقب هستم تا کامیون‌ها به آنجا وارد یا از آنجا خارج شوند. منتظر می‌مانم و با راننده‌ها صحبت می‌کنم. با مأموران پست صحبت می‌کنم. اطلاعاتی که آنها درباره اوضاع یک منطقه به آدم می‌دهند، واقعاً حیرت‌انگیز است.

من منطقه بدی را پیدا می‌کنم، مخصوصاً منطقه‌ای که اخبار آن همه افراد را ترسانده و فراری داده است. در طول سال گهگاهی به آنجا سر می‌زنم و منتظر علائمی می‌مانم که نشان می‌دهند چیزی بهتر شده است. با دلال‌های خرده فروش، مخصوصاً جدیدها حرف می‌زنم و متوجه می‌شوم که چرا آنها به این مکان اسباب‌کشی کرده‌اند. این کار، در طول ماه بیشتر از چند دقیقه وقت مرا نمی‌گیرد و معمولاً در حین کارهای دیگرم، از جمله ورزش یا رفت و آمد به فروشگاه، این کار را می‌کنم.

● مثل سهام، کتاب گز کردن خیابان^(۱) نوشته پیتز لینچ را به خاطر دستورالعملش برای انتخاب سهامی که ارزش آنها بالا می‌رود، دوست دارم. من متوجه شده‌ام که اصول پیدا کردن ارزش به رغم آن که مستغلات، سهام، سهام چند جانبه، شرکت‌های جدید، حیوان خانگی جدید، خانه جدید، همسر جدید یا معامله‌ای درباره پودر لباسشویی باشد، یکسان است.

فرایند این کار، همیشه یکسان است. لازم است که انسان بداند دنبال چه چیز می‌گردد و سپس دنبال آن برود!

● چرا مصرف‌کننده‌ها همیشه فقیر خواهند ماند. وقتی که سوپرمارکت جنسی را، (مثلاً دستمال توال) حراج می‌کند،

فصل ده / باز هم بیشتر می‌خواهید؟... ■ ۲۶۳

مصرف‌کننده‌ها هجوم می‌برند و مقدار زیادی از آن را می‌خرند و انبار می‌کنند. هنگامی که بازار سهام، حراج می‌کند، اغلب اوقات، همه آن را ناشی از بحران یا ورشکستگی می‌دانند و فرد مصرف‌کننده، از آن می‌گریزد. هنگامی که سوپرمارکت، قیمت‌هایش را بالا می‌برد، مصرف‌کننده از جای دیگری خرید می‌کند. هنگامی که بازار سهام قیمت‌ش را بالا می‌برد، مصرف‌کننده شروع به خرید سهام می‌کند!

● دنبال جاهای درست بگردید. یکی از همسایه‌ها، مجمعی را به قیمت ۱۰۰,۰۰۰ دلار خرید. من ملکی مشابه او را در همسایگی‌ش به قیمت ۵۰,۰۰۰ دلار خریدم. او گفت منتظر می‌ماند تا قیمت بالا برود. من به او گفتم سود را هنگام خرید ملک می‌برند نه هنگام فروش. او این ملک را توسط دلال معاملات ملکی‌ای خریده است که خودش هیچ ملکی ندارد. من ملکم را از بخش فروش املاک گروی بانک خریدم. من ۵۰۰ دلار شهریه کلاسی را دادم که این کار را یادم داد. همسایه‌ام فکر می‌کرد ۵۰۰ دلار خرج کلاس آموزش سرمایه‌گذاری املاک کردن، دور ریختن پول است. او می‌گفت که نه پولش را دارد و نه وقتش را. بنابراین منتظر ماند تا قیمت‌ها بالا برود.

● من دنبال آدم‌هایی می‌گردم که ابتدا دنبال خرید کردن هستند و سپس دنبال کسانی می‌گردند که بخواهند چیزی را بفروشند. یکی از دوستان دنبال قطعه زمینی می‌گشت. او پول داشت، ولی وقت نداشت. من زمینی بزرگتر از آنچه که دوستم می‌خواست بخرد پیدا کردم و با استفاده از اختیاری که داشتم، آن را گرفتم. سپس به دوستم تلفن زدم و خواستم که بخشی از آن را از او بخرم. بنابراین آن تکه را به او فروختم و آن تکه زمینی را که برای خود من ماند، مجانی به دست آوردم. نتیجه اخلاقی داستان: شیرینی پای را بخرید و آن را تکه تکه کنید.

اغلب افراد دنبال چیزهایی که می‌گردند که توانائیش را دارند و در نتیجه نظرگاهشان بسیار کوچک است. آنها فقط تکه‌ای از پای را می‌خرند، در نتیجه برای مقداری اندک، پول زیادی می‌پردازند. کسانی که کوچک فکر می‌کنند، نمی‌توانند استراحت‌های بزرگی داشته باشند. اگر می‌خواهید پولدارتر شوید، ابتدا بزرگتر فکر کنید.

خرده‌فروش‌ها عاشق دادن تخفیف‌های حجیم به خریدارها هستند، چون اغلب کاسبها از آدم‌هایی که حسابی خرج می‌کنند، خوششان می‌آید. هنگامی که شرکت من برای خرید کامپیوتر وارد بازار شد، به دوستان زیادی تلفن زدم و از آنها پرسیدم که آیا آماده هستند کامپیوتر بخرید یا نه. ما سپس به سراغ فروشندگان زیادی رفتیم و مذاکرات زیادی را انجام دادیم چون قصد داشتیم تعداد زیادی کامپیوتر بخریم. من همین کار را در مورد سهام انجام دادم. آدم‌های کوچک، کوچک باقی می‌مانند، چون کوچک فکر می‌کنند، تنها کار می‌کنند و یا ابدکاری نمی‌کنند.

● از تاریخ یاد بگیرید. همه شرکت‌های بزرگی که در بازار بورس اوراق بهادار هستند، ابتدا شرکت‌های کوچکی بوده‌اند. کلنل ساندرز^(۱) تا قبل از آن که در سال‌های ۶۰ دهه چیز خود را از دست داد، ثروتمند نشد. بیل گیتس قبل از سی سالگی، یکی از ثروتمندترین آدم‌های دنیا بود.

● عمل کردن همیشه بر عمل نکردن برتری دارد.

اینها فقط معدودی از کارهایی بودند که انجام داده‌ام و برای تشخیص موقعیت‌ها، باز هم انجام خواهم داد. کلمات مهم، «انجام داده‌ام» و «انجام می‌دهم» هستند. همان طوری که بارها در این کتاب تکرار کرده‌ام، باید قبل از دستیابی به پاداش‌های مالی، دست به کار شوید. همین حالا شروع کنید!

سخن آخر



چگونه فقط با ۷,۰۰۰ دلار، از پس پرداخت شهریه مدرسه فرزندان برآئیم؟
از آنجا که کتاب به پایان خود نزدیک می شود و انتشار آن فرا می رسد،
دلم می خواهد آخرین فکرها را هم با شما در میان بگذارم.
علت اصلی نوشتن این کتاب، در میان گذاشتن افکارم با شما در مورد
چگونگی تقویت شَم اقتصادی و استفاده از آن در حل بسیاری از
مشکلات متداول زندگی بود. بدون آموزش مالی، همه ما برای گذران
زندگی از فرمول های استاندارد شده ای چون سخت کار کردن، پس انداز،
قرض گرفتن و پرداخت مالیات های سنگین استفاده می کنیم.
من داستان زیر را به عنوان آخرین نمونه از مشکلی مالی که این روزها
خانواده های بی شماری با آن مواجه هستند، نقل می کنم. شما چگونه از
پس تحصیلات خوب برای فرزندان برمی آید و حقوق بازنشستگی
خوبی را برای خودتان تدارک می بینید؟ این نمونه ای از استفاده از شَم
اقتصادی و نبوغ مالی به جای سخت کار کردن برای رسیدن به هدف است.

یکی از دوستانم روزی با آشفتگی درباره دشواری پس انداز برای شهریه چهار فرزندش که باید به کالج می رفتند، صحبت می کرد. او هر ماه در سهام چند جانبه، ۳۰۰ دلار را کنار می گذاشت و سهام می خرید و تا آن زمان ۱۲,۰۰۰ دلار جمع کرده بود. او تخمین زده بود که برای فرستادن فرزندانش به کالج، به ۴۰۰,۰۰۰ دلار نیاز دارد و برای این کار، باید ۱۲ سال پس انداز می کرد، چون بزرگترین فرزندش در آن هنگام، ۶ ساله بود. سال ۱۹۹۱ بود و اوضاع معاملات املاک در فونیکس، افتضاح بود. مردم خانه هایشان را حراج کرده بودند. به همکلاسیم پیشنهاد کردم تا با بخشی از پولش در سهام چند جانبه، خانه ای بخرد. این فکر، توجه او را جلب کرد و ما درباره احتمال انجام این معامله، صحبت کردیم. نخستین نگرانی او این بود که برای خرید خانه ای دیگر، در بانک اعتبار نداشت، چون بیش از حد، وام هایش را تمدید کرده بود. من به او اطمینان خاطر دادم که برای تأمین هزینه های خرید یک خانه، راه های دیگری غیر از وام گرفتن از بانک هم وجود دارد.

ما دو هفته دنبال خانه ای گشتیم که با تمام معیارهای مورد نظر او تطابق داشته باشد. برای انتخاب نمونه های زیادی وجود داشتند و خرید کردن در آن شرایط، کاملاً مفرح بود. بالاخره در محله اول ما، خانه ای ۳ اتاقه با ۲ سرویس بهداشتی پیدا کردیم. مالک خانه ورشکست شده بود و نیاز داشت که همان روز خانه را بفروشد و همراه خانواده اش به کالیفرنیا برود، چون در آنجا شغل دیگری را پیدا کرده بود.

او ۱۰۲,۰۰۰ دلار می خواست، ولی ما فقط ۷۹,۰۰۰ دلار پیشنهاد دادیم و او بلافاصله پول را گرفت. خانه یک وام بلا شرط داشت، یعنی حتی یک آدم بی پول و بی کار هم می توانست آن را بخرد و نیازی به تأیید بانک نبود. مالک خانه ۷۲,۰۰۰ دلار برای وامش بدهکار بود، بنابراین کل مبلغی که دوست من باید فراهم می کرد و به او می داد، ۷,۰۰۰ دلار، یعنی

مابه‌التفاوت بدهکاری مالک و قیمت خرید خانه بود. به محض این که مالک خانه اسباب‌کشی کرد، دوست من خانه را اجاره داد. پس از پرداخت همه مخارج، از جمله مخارج انتقال وام، او ماهانه ۱۲۵ دلار اجاره را در جیبش می‌گذاشت.

نقشه او این بود که خانه را مدت ۱۲ سال نگه دارد و با افزودن این ۱۲۵ دلار به اصل پول، کاری کند که خانه زودتر از گرو بانک درآید. ما حساب کردیم که در ظرف ۱۲ سال، بخش اعظم وام خانه پرداخت می‌شود و هنگامی که اولین فرزند او به کالج می‌رود، او می‌تواند با پرداخت ۸۰۰ دلار در ماه، حساب شهریه او را تسویه کند. همچنین می‌توانست در آن ایام، اگر خانه قیمت مناسبی داشته باشد، آن را بفروشد.

در سال ۱۹۹۴، ناگهان اوضاع معاملات املاک در فونیکس تغییر کرد و مستأجرانی که در آن خانه زندگی می‌کردند و بسیار آنجا را دوست داشتند، برای خرید ملک، مبلغ ۱۵۶,۰۰۰ دلار را به او پیشنهاد کردند. او دوباره نظر مرا خواست و من طبیعتاً جواب دادم که خانه را بفروشد و از ماده ۱۰۳۱ قانونی تعلل مالیاتی مبادلات استفاده کند.

ناگهان او صاحب ۸۰,۰۰۰ دلار شد که می‌توانست آن را به کار بیندازد. من به دوست دیگری که در آستن تگزاس داشتم تلفن زدم و او با این پول، دوستم را در خرید انبار کوچکی در آنجا، شریک کرد. در ظرف سه ماه، هر ماهه چکهایی به مبلغ ۱,۰۰۰ دلار برای دوستم فرستاده می‌شد که او دوباره آنها را در سهام چندجانبه دانشگاه که در حال حاضر سریع‌تر از گذشته شکل می‌گرفت، واریز می‌کرد. در سال ۱۹۹۶، آن انبار کوچک فروخته و چکی به مبلغ ۳۳۰,۰۰۰ دلار از فروش انبار عاید دوستم شد. این پول بلافاصله در پروژه جدیدی سرمایه‌گذاری شد که ماهانه ۳,۰۰۰ دلار درآمد نصیب دوستم کرد و دوباره به سهام چندجانبه

کالج بچه‌ها واریز شد. حالا او کاملاً مطمئن است که خیلی راحت به مبلغ ۴۰۰,۰۰۰ دلار مورد نظرش دست می‌یابد و این کار را فقط با ۷,۰۰۰ دلار سرمایه و اندکی شم اقتصادی و هوش مالی انجام داده است. کودکان او خواهند توانست در هر رشته‌ای که مایل باشند، درس بخوانند و خودش هم با استفاده از دارائی‌هایی که در شرکت خود دارد، می‌تواند مستمری بازنشستگی خوبی را برای خود فراهم آورد. در نتیجه این راهکار سرمایه‌گذاری موفقیت‌آمیز، او می‌تواند زودتر بازنشسته شود.

از شما ممنونم که این کتاب را خواندید. امیدوارم توانسته باشم بینش‌هایی را در مورد به‌کارگیری قدرت پول و این که چگونه آن را در اختیار خود بگیرید، به شما آموخته باشم. در عصر حاضر، برای این که بتوانیم به بقای خود ادامه بدهیم، به هوش مالی بیشتری نیاز داریم. این اعتقاد که «برای پول درآوردن، پول لازم است»، تفکر آدم‌های ساده‌لوح و ناوارد است. منظورم این نیست که آنها آدم‌های باهوشی نیستند، مسئله اینجاست که آنها فقط دانش پول درآوردن را نیاموخته‌اند.

پول، فقط یک ایده است. اگر پول بیشتری می‌خواهید، فقط فکرتان را عوض کنید. هر انسان خودساخته‌ای با پول کم و یک ایده، کارش را آغاز و سپس آن را به کار بزرگتری تبدیل کرده است. همین مسئله هم در مورد سرمایه‌گذاری مصداق دارد. برای شروع به کار، فقط چند دلار کافی است و سپس می‌توان آن را به ارقام زیاد تبدیل کرد. من آدم‌های زیادی را دیده‌ام که در تمام زندگی دنبال معامله بزرگی بوده و یا سعی کرده‌اند که مقدار زیادی پول جمع کنند تا بتوانند معامله بزرگی را انجام بدهند، ولی از نظر من، این کار، احمقانه است. بسیار پیش آمده است که سرمایه‌گذاران ساده‌لوح همه سرمایه‌شان را صرف یک معامله کرده و به سرعت، بخش اعظمی از سرمایه خود را از دست داده‌اند. آنها شاید کارگران خوبی باشند، ولی سرمایه‌گذاران خوبی نیستند.

آموزش و درایت درباره پول، بسیار مهم هستند. زود شروع کنید. یک کتاب بخرید. به یک سمینار بروید. تمرین کنید. با کم شروع کنید. من در ظرف کمتر از شش سال توانستم ۵,۰۰۰ دلار را به ۱ میلیون دلار دارایی در سال تبدیل کنم که ماهانه ۵,۰۰۰ دلار عایدی داشت. ولی موقعی که بچه بودم، آموزش را شروع کردم. شما را تشویق می‌کنم یاد بگیرید، چون آن قدرها که تصور می‌کنید، سخت نیست، در واقع هنگامی که توانستید به آن چنگ بزنید، آسان می‌شود.

فکر می‌کنم پیامم را واضح بیان کردم. آن چیزی که در ذهن شماست تعیین می‌کند که چه چیزی در دست‌های شما باشد. پول فقط یک ایده است. کتاب بسیار مهمی به نام فکر کنید و پولدار شوید وجود دارد. عنوان کتاب «سخت کار کنید و پولدار شوید»، نیست. یاد بگیرید کاری کنید که پول برای شما سخت کار کند و زندگی شما راحت‌تر و شادمانه‌تر خواهد بود. امروزه نمی‌توان دنبال زندگی امن بود، بلکه باید هوشیارانه زندگی کرد.

دست به کار شوید!

به همه شما دو نعمت بزرگ داده شده است: مغزتان و وقتتان. این به شما بستگی دارد که با این دو چه کنید. با هر اسکناس یک دلاری که به دست شما می‌رسد، فقط شخص شما هستید که می‌توانید درباره سرنوشتان تصمیم بگیرید. اگر این پول را احمقانه خرج کنید، فقیر بودن را انتخاب کرده‌اید. اگر آن را خرج بدهی‌ها کنید، جزو طبقه متوسط خواهید بود. اگر روی ذهن خود سرمایه‌گذاری کنید و یاد بگیرید که دارائی‌ها را چگونه به کار بگیرید، ثروتمند شدن را به عنوان هدف و آینده خود انتخاب کرده‌اید. این انتخاب فقط متعلق به شخص شماست.

هر روز و با هر دلاری که دارید، تصمیم می‌گیرید ثروتمند، فقیر یا متوسط باشید. تصمیم بگیرید این دانش را با فرزندانتان در میان بگذارید و آنها را برای دنیایی که در انتظار آنهاست، آماده کنید. هیچ کس دیگری نمی‌تواند این کار را برایشان انجام دهد.

شما و آینده فرزندانتان را انتخاب امروز شما، و نه انتخاب فردا، تعیین می‌کند.

ما امیدواریم شما با این نعمت بزرگی که زندگیش می‌نامیم، به ثروت و شادمانی فراوان دست پیدا کنید.

رابرت کیوساکی

شارون لچر



از همین سری منتشر شده:

- ✓ ۱. عذرخواهی یک دقیقه‌ای کن بلانچارد
- ✓ ۲. مدیر یک دقیقه‌ای وقت‌شناس و هدفمند کن بلانچارد
- ✓ ۳. مدیر یک دقیقه‌ای و آمادگی جسمانی کن بلانچارد

از همین سری منتشر می‌شود:

- ✓ ۱. به سوی تمدن جدید الوین و هایدی تافلر
- ✓ ۲. ۱۷ اصل کار تیمی جان مکسول
- ✓ ۳. صفات بایسته یک رهبر جان مکسول
- ✓ ۴. مدیر یک دقیقه‌ای و خودرهبری کن بلانچارد





از مجموعه کتابهای معیار

- ✓ تغذیه نوزاد با شیر مادر برای مادران جوان
- ✓ آموزش توالت رفتن به کودکان
- ✓ چگونه کودک را بخوابانیم
- ✓ از شیر گرفتن و غذاهای اولیه
- ✓ ۹ ماه انتظار زیبا
- ✓ راهنمای الفبایی مراقبت از کودک
- ✓ مراقبت از کودک تا دو سالگی
- ✓ کتاب کوچک کمردرد
- ✓ بدنسازی به روش بروس لی
- ✓ زندگی پرماجرای اژدهای طلایی، بروس لی
- ✓ آموزش دفاع شخصی، تکنیک‌ها و تاکتیک‌ها
- ✓ آموزش بسکتبال، تکنیک‌ها و تاکتیک‌ها
- ✓ آموزش فوتبال، تکنیک‌ها و تاکتیک‌ها
- ✓ آموزش والیبال، تکنیک‌ها و تاکتیک‌ها
- ✓ تغذیه علمی و قدرتی برای ورزشکاران
- ✓ آموزش و راهنمای ووشو
- ✓ هدیه اکنون
- ✓ «بله» یا «خیر»
- ✓ دایرةالمعارف بازیهای خانوادگی
- ✓ حقه‌های جادویی
- ✓ سیری در زندگانی معصومین (عجله) (دوره ۱۴ جلدی)

