



[www.takamolro.com](http://www.takamolro.com)

# بابای دارا، بابای ندار

رابرت کیوساکی، شارون لچنر

دکتر عبدالرضا رضایی نژاد

# بابای دارا، بابای نادار

## مقدمه

ما دوران گذشته را پشت سر گذاشته ایم و به زمانه ای رسیده ایم که علم و ثروت در یک راستا قرار گرفته اند. علم و ثروت بحث امروز است

نویسندگان کتاب به این نکته اشاره دارند که "تا ۳۰۰ پیش، زمین منبع ثروت بود. زمین داران ثروتمند به حساب می آمدند، پس از آن دوران صنعتی فرارسید و صاحبان صنایع به ثروت رسیدند. امروز دوران دانش و اطلاعات است. کسانی که به اطلاعات تازه و روز دسترسی داشته باشند ثروتمندند." نویسندگان کتاب، روش های آموزشی مدارس را برای عصر حاضر مناسب و کافی نمی دانند و معتقدند که "مدرسه ها کارمندپرورند و نه کارآفرین پرور."

آموزش هایی که برای عصر سازمان های بزرگ و بوروکراتیک مناسب بود، دیگر جوابگوی نیازهای سازمان های پیچیده، شبکه ای و مبتنی بر دانش امروز نیست. درواقع فرزندان ما را برای دنیای تربیت می کنند که دیگر وجود ندارد. نویسندگان به جوانان امروز توصیه می کنند که کارآفرین باشند. برای کارآفرینی باید سخت کوش، خوش بین و ریسک پذیر بود و باید هوشمندی مالی داشت.

هوشمندی مالی نیز از چهار عامل

- آشنایی با حسابداری،
- روش های سرمایه گذاری،
- بازاریابی،
- آگاهی از قوانین، حاصل می شود.

و بالاخره پیام اصلی کتاب این است: "برای پول کار نکنید، بگذارید پول برایتان کار کند."

## بخش نخست بابای دارا، بابای نادار (به روایت رابرت کیوساکی)

من دو بابا داشتم، یکی دارا و دیگری نادار.

یکی بسیار درس خوانده و زیرک بود، مدرک دکتر داشت. بابای دیگر هرگز نتوانسته بود کلاس هشتم را هم به پایان برساند.

هر دو مرد سختکوش و در کار و زندگی خود پیروز بودند.

درآمد هر دو نفر رضایت بخش بود، ولی یکی از آنان در زمینه هایی پیوسته مشکل داشت. بابای دیگر از ثروتمندترین مردان ایالت هاوایی شد.

هر دو مرد با اراده، فره مند (charismatic) و تأثیرگذار بودند. هر دو به من اندرزهایی دادند، ولی اندرزهای آنان متفاوت بود. هر دو مرد به درس خواندن سخت عقیده داشتند ولی موضوع های یکسانی را توصیه نمی کردند.

اگر من یک بابا داشتم ناچار بودم تا اندرزهای او را بپذیرم یا رد کنم. با داشتن دو بابا این فرصت را یافتم تا دیدگاههای آنان را با هم بسنجم، دیدگاه یک مرد دارا و یک مرد نادار.

مشکل من در نوجوانی این بود که مرد دارا هنوز به ثروت نرسیده بود و مرد نادار هم تنگدست نشده بود. هر دو مرد تازه پا به راه نهاده و با درآمد و خانواده خود سرگرم بودند. ولی دیدگاه آنان درباره پول متفاوت بود. برای مثال: از دید یک بابا "عشق به پول سرچشمه هم ه بدی ها" و از دید دیگری: "بی پولی ریشه همه بدی ها"

دوگانگی در دیدگاه آنان، به ویژه هنگامی که پای پول به میان می آمد، آن چنان چشمگیر بود که مرا سخت کنجکاو و جستجوگر بار آورد.

یکی از دلایلی که دارایان همواره دارا تر و ناداران نادارتر می شوند، این است که موضوع کاربرد پول را در خانه (نه در مدرسه) یاد می گیرند. بسیاری از ما از پدران و مادران خود درباره کارکرد پول چیز می آموزیم، بنابراین یک پدر و مادر نادار از پول چه می دانند که به فرزند خود بیاموزند؟

آنان به سادگی اندرز می دهند که: "خوب درس بخوان و نمره های خوب بگیر." در مدرسه از پول چیزی به ما نمی آموزند.

از آنجایی که من دو پدر اثرگذار داشتم، از هر دو چیز آموخته ام. برای مثال یکی از باباهایم عادت داشت بگوید: "از عهد ه من بر نمی آید." دیگری از به کار بردن این واژه پرهیز می کرد و به جای آن می گفت: "چگونه می توانم از عهد این کار برآیم؟" عبارت نخست حالت خبری و عبارت دوم جنبه پرسشی دارد. "از عهد ه من بر نمی آید" مغز را از کار می اندازد و "چگونه می توانم از عهد آن برآیم؟" مغز را به حرکت و جستجو وامی دارد.

از دید بابای دوم عبارت "از عهد ه من بر نمی آید" نشانه تبلی مغزی و فکری است. او به ورزیده ساختن مغز (این نیرومندترین رایانه جهان) عقیده داشت. هر قدر مغز شما نیرومندتر شود، دارا تر می شوید. یکی از باباهایم توصیه می کرد: "خوب درس بخوان تا در شرکت ارزشمندی استخدام شوی." توصیه دیگری چنین بود: "خوب درس بخوان تا بتوانی شرکت ارزشمندی برای خریدن پیدا کنی." یکی از باباهایم گفت: "دلیل اینکه ثروتمند نشده ام شما بچه ها هستید." دیگری می گفت: "دلیل اینکه باید ثروتمند شوم شما بچه ها هستید."

یکی می گفت: "پول را باید محتاطانه و بی خطر هزینه کرد." دیگری می گفت: "مدیریت خطر کردن را بیاموزید."

یکی عقیده داشت: "خانه ما بزرگ ترین دارایی خانواده است." به عقیده دیگری: "خانه بزرگ ترین بدهکاری است و هر کس بیشترین درآمدش را در خرید خانه سرمایه گذاری کند، دچار دردسر می شود.

هر دو بابا صورت حساب هایشان را به هنگام می پرداختند، ولی یکی در نخستین فرصت و دیگری در آخرین فرصت.

به عنوان یک نوجوان، آگاهانه تصمیم گرفتم تا پیوسته متوجه برگزیدن اندیشهها باشم، اندرز کدام را آویزه گوش کنم. بابای دارا یا بابای نادار؟ هر چند که دو مرد سخت بر لزوم آموزش و یادگیری تأکید داشتند، اما دیدگاه شان در اینکه چه باید آموخت متفاوت بود.

یکی از من می خواست تا خوب درس بخوانم، به درجات تحصیلی بالا برسم و برای پول درآوردن کار کنم، وکیل، حسابدار یا کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی شوم. دیگری مرا تشویق می کرد تا برای ثروتمند شدن درس بخوانم، دریابم که پول چگونه کار میکند و چگونه می توانم آن را به خدمت خود بگیرم. وی پیوسته می گفت: "من برای پول کار نمیکنم، پول برای من کار می کند!"

از ۹ سالگی تصمیم گرفتم تا در زمینه پول از بابای دارایم پیروی کنم و چیز بیاموزم. گوش دادن به بابای نادارم را کنار گذاشتم هرچند که دارای مدرک عالی دانشگاهی بود.

همین که تصمیم گرفتم تا گوش جان به که بسپارم، آموزشم در زمینه کارکرد پول آغاز شد. بابای دارا به مدت ۳۰ سال به من درس داد تا ۳۹ ساله شدم. هنگامی که دریافت آنچه را که خواسته به کله غالباً □ مقاوم من فرو کند، به خوبی فهمیده و یادگرفتهام، از تلاش بازایستاد.

پول گوشه ای از قدرت است، از آن قدرتمندتر، آموزش مسائل مالی است. پول می آید و می رود، ولی اگر چگونگی کارکرد پول را بیاموزید، بر آن چیره می شوید و به ثروتمند شدن می پردازید.

چون من از ۹ سالگی به یادگیری پرداختم، درس های بابای دارایم ساده بودند. مهم ترین آنها شش درس بود که در طول ۳۰ سال تکرار می شدند. این کتاب درباره آن شش درس است، با همان سادگی که بابای ثروتمندم به من آموخت. اینها نشانه های راهنما هستند، نشانه هایی که به شما و فرزندان تان کمک می کنند تا بر ثروت خود بیفزایید، هرچند که فضای جهانی نامطمئن و ناپایدار باشد:

درس ۱- ثروتمندان برای به دست آوردن پول کار نمیکنند.

درس ۲- چرا آموختن دانش مالی ضروری است؟

درس ۳- مواظب کسب و کار خود باشید.

درس ۴- تاریخ مالیات ها و قدرت شرکت های بزرگ

درس ۵- ثروتمندان پول شان را سرمایه گذاری می کنند.

درس ۶- برای یادگیری کار کنید نه پول درآوردن.

## درس ۱- ثروتمندان برای پول کار نمیکنند

- بابا میتوانی به من بگویی چگونه می توان ثروتمند شد؟

بابام روزنامه عصر را کنار گذاشت و پرسید: پسرم چرا می خواهی ثروتمند شوی؟

- امروز مامان جیمی را در حال رانندگی با کادیلاک تازه شان دیدم . آخر هفته هم به ویلای کنار دریای

خود می روند، سه تا از دوست ها را با خود می برند ولی من و مایک دعوت نشده ایم. گفتند شما بچه های

نادار هستید و با ما جور در نمی آیید.

بابام با ناباوری پرسید: راستی چنین گفتند؟ با

آهی غمگین گفتم: بله همین طور است.

بابام در سکوت سری تکان داد، عینک اش را از روی بینی بالا زد و به خواندن روزنامه ادامه داد. من

هم چنان منتظر پاسخ ماندم.

بابام عاقبت روزنامه را زمین گذاشت. به آرامی آغاز سخن کرد: خوب پسرم، اگر می خواهی

ثروتمند شوی، باید پول درآوردن را بیاموزی.

پرسیدم: چگونه می توانم پول دربیآورم؟

با لبخند پاسخ داد: کله ات را به کار بینداز! معنای سخن اش به سادگی این بود که، پاسخ

درستی برایت ندارم، بیشتر مزاحم من مشو.

صبح روز بعد آنچه را بابایم گفته بود با بهترین دوستم، مایک در میان نهادم . مادر و پدر من نیازهای

ابتدایی همچون خوراک، پوشاک و سرپناه را فراهم آورده بودند. آنها عادت داشتند که بگویند : اگر

چیز دیگری می خواهید، برای به دست آوردنش کار کنید.

مایک پرسید: خوب برای پول درآوردن چکار کنیم؟ گفتم

نمی دانم، ولی از تو می خواهم با من شریک شوی.

مایک پذیرفت و در یکی از بعدازظهرها آن پرتو نوری که در انتظارش بودیم تاییدن گرفت. مطلب را

مایک در یکی از کتاب های علمی خوانده بود. من و مایک به خانه تک تک همسایه های منطقه مراجعه کرده

و خواهش میکردیم تا لوله های خمیردندان خود را برای ما نگهدارند.

نگرانی مادرم رو به فزونی نهاد. در کنار ماشین لباسشوییِ او گوشه ای را به عنوان انبار مواد خام خود برگزیده بودیم. یک روز مادرم با لحنی جدی پرسید: پسرها چه کار می کنید؟ با این آشغال ها کاری بکنید یا همه را بیرون می ریزم. توضیح دادیم که به زودی تولید خود را آغاز خواهیم کرد. منتظر چندین همسایه دیگر هستیم که خمیردندان هایشان را مصرف کنند و لوله های خالی آنها را نیز گردآوری کنیم. مادر یک هفته دیگر به ما مهلت داد.

تاریخ تولید را جلو انداختیم. پدرم یک روز با یکی از دوستان اش به خانه آمد و دید که دو کودک ۹ ساله در م حل پارکینگ خط تولید خود را با تمام سرعت به راه انداخته اند. گرده پودر سفیدی همه جا را گرفته

بود. روی میزی دراز، پاکت های کوچک شیر که در مدرسه مصرف می شوند، و منقل بزرگ خانواده ویژه کباب کردن پر از زغال و آتش سرخ با گرمای زیاد قرار داشت.

پدرم با احتیاط پیش آمد. او و دوست اش که نزدیک تر شدند دیدند که داخل دیگ فولادی روی آتش پر از لوله های خالی خمیردندان است که ذوب می شوند. در آن روزگار لوله های پلاستیکی خمیردندان هنوز به بازار نیامده بود. ما لوله ها را در دیگ فولادی می ریختیم و گرما می دادیم تا ذوب شود. سپس دیگ را با احتیاط از روی آتش برداشته و فلز آب شده را از سوراخ های کوچکی که در بالای پاکت شیر درست کرده بودیم، به درون آن می ریختیم. دیواره های پاکت شیر را با خمیر گچ پوشانده بودیم. پودر سفید پخش شده در پیرامون، از همان گچی بود که به دیواره ها مالیده بودیم. به خاطر شتابی که در کار داشتیم پای من به کیسه گچ خورده و با ریختن آن بر زمین، به نظر می رسید که کولاک برف بر کارگاه وزیده است.

پاکت های شیر لایه بیرونی قالب های گچی ما بودند.

دست آخر کار تمام شد و دیگ را پایین گذاشتیم.

پدرم محتاطانه پرسید: پسرها چه کار می کنید؟

گفتم همان کاری را میکنیم که شما گفتید، می خواهیم ثروتمند شویم. مایک هم خندید و گفت شریکیم.

بابا پرسید: خوب توی قالب گچی چی دارید؟

گفتم تماشا کن.

پدرم با هیجان گفت: اوه خدای من! دارید نیکل گذاری می کنید. پدر از ما خواست تا همه چیز را کنار

بگذاریم و به او گوش دهیم. با لبخند و به آرامی کوشید تا معنای جعل کردن را برایمان توضیح دهد.

مایک با صدای لرزان پرسید: منظورتان این است که کاری غیرقانونی کرده‌ایم؟

بابا با نرمی گفت: بله، با این وصف شما یک اندیشه بکر و کاری بی سابقه را به تماشا گذاشته اید.

به راستی من به شما افتخار می کنم.

مایک و من نومیدانه بیست دقیقه ای را در سکوت نشستیم. کسب و کار ما در روز بازگشایی

به هوا رفته بود. به مایک گفتم گمان می کنم جیمی و دوستان اش راست می گویند، ما آدم های ناداری

هستیم. پدرم برگشت و گفت: پسرها، شما تنها هنگامی نادار هستید که از کوشش

بازایستید. نکته مهم این است که شما حرکتی کرده اید. شما کاری انجام داده اید. من به هر دوی شما

افتخار می کنم. ادامه بدهید. تسلیم نشوید.

پرسیدم بابا پس چرا شما ثروتمند نیستید؟

– چون من آموزگاری را برگزیده ام. به راستی که آموزگاران به ثروتمند شدن نمی اندیشند، تنها درس

دادن را دوست دارند. اگر می خواهید درس ثروتمند شدن را بیاموزید، نزد بابای مایک بروید.

مایک با چهره ای درهم کشیده گفت: پدر من؟

پدرم با لبخند تکرار کرد آری پدر تو. کارشناس بانکی من و پدرت یک نفر است. او از بابایت سخت

تعریف می کند. چندین بار به من گفته است که پدر تو در زمینه پول ساختن نابغه است.

با شنیدن این سخنان من و مایک خوشحال شدیم و با پدرش دیدار کردیم.

او گفت پسرها آماده‌اید؟ ما با تکان دادن سر پاسخ دادیم.



- بسیار خوب، به شما درس خواهم داد ولی نه به روش مدرسه ای. شما باید کار کنید منم درستان می‌دهم. اگر نکرديد از درس هم خبری نخواهد بود.

گفتم: می توانم چیزی بپرسم؟

- نه، بپذیرید یا رها کنید. اگر نتوانید ذهن خود را تصمیم گیرنده بار آورید، هیچ گاه پولساز نخواهید شد. فرصت هایی می آیند و می روند. اینکه بدانید کی و چگونه باید با شتاب تصمیم گرفت، مهارت مهمی است. فرصتی که خواسته اید اینک در اختیار شماست تا ده ثانیه دیگر یا درس آغاز می شود یا قرارمان به هم می خورد.

من و مایک پذیرفتیم. بابای مایک گفت به فروشگاه من می روید و برایم کار می کنید. ساعتی ۱۰ سنت به شما می دهم و هر شنبه ۳ ساعت کار خواهید کرد.

من گفتم ولی شنبه ها بازی بیسبال دارم.

بابای مایک با خشونت گفت: می پذیرید یا رها می کنید؟

پاسخ دادم می پذیرم، و کار کردن و آموختن را جانشین بازی بیسبال نمودم.

۳ هفته پیپی در فروشگاه کار کردم. در ساعت ۱۲ کارم تمام می شد و مسئول فروشگاه ۳ سکه ۱۰ سنتی کف دستم می گذاشت که حتی در آن میانه دهه ۱۹۵۰ برای کودکانی ۹ ساله پولی هیجان آور نبود.

با فرارسیدن هفته چهارم من آماده ترک کار شده بودم چون می دیدم که برده ساعتی ۱۰ سنت شده بودم. از این گذشته پس از نخستین دیدار دیگر بابای مایک را نمی دیدم. هنگام ناهار به مایک گفتم من این

کار را ول میکنم. مایک به خنده افتاد. با خشم و ناراحتی پرسیدم: چرا میخندی؟

- بابام گفت که چنین خواهد شد. سفارش کرد که هرگاه آماده ترک کار شدم، به سراغش برویم.

حاضر و آماده روبه رو شدن با او بودم. حتی بابای واقعیام هم از او خشمگین بود.

پدر راستینم، آنکه "بابای نادار" می نامم، عقیده داشت که "بابای دارا" از قانون حمایت از کودکان سرپیچی کرده است و باید تحت پیگرد قرار گیرد.

به ملاقات پدر مایک رفتم، پس از یک ساعت معطلی، مرا به اتاق خود فراخواند و گفت: شنیده ام که خواهان اضافه دستمزد هستی وگرنه کارت را ترک خواهی کرد. با بغض گفتم شما شرط را رعایت نکردید. شق و راست در صندلی گردان اش نشست و گفت: بد نیست، در کم تر از یک ماه صدایت به بلندی دیگر کارکنان گله‌مندم رسیده است.

از موضوع سر درنیاورده بودم. گفتم چی؟ شما قول خود را شکسته اید. به من چیزی یاد ندادید، حالا می خواهید مرا تنبیه هم بکنید؟ این بی رحمانه است. به راستی بی رحمانه.

بابای دارایم با آرامی گفتم: ولی من دارم به تو درس میدهم. با خشم گفتم، به من چه یاد داده‌اید؟ هیچ. بابای دارا گفت: اوه اکنون صدایت درست مانند بیشتر کسانی شده که برای من کار می کنند. کسانی که یا اخراج کرده ام، یا خودشان مرا ترک کرده‌اند.

با دلیری دور از انتظار برای یک پسر بچه پرسیدم: چه داری بگویی، شما قول خود را نگه نداشتید. به من هیچ یاد ندادید.

بابای دارا با آرامی پرسید: چگونه می دانی که هیچ یاد نداده ام؟ گفتم: هرگز با من سخنی نگفتید. من برایت کار کردم و شما هیچ یادم ندادید. بابای دارا پرسید: آیا درس دادن تنها از راه گفتگو و سخنرانی شدنی است؟ پاسخ دادم: خوب، آره.

لبخند زنان گفتم: این روشی است که در مدرسه ها یاد می دهند. زندگی این گونه درس نمی دهد. زندگی سخن نمی گوید. شما را به این سو و آن سو می فشارد. با هر فشاری می گوید بیدار شو، چیزی هست که باید بیاموزی. اگر از آن دسته آدم هایی باشی که هر بار زندگی روی خشن خود را نشان دهد، تسلیم می شوی، چنین آدمهایی همواره حاشیه امن را برمی گزینند، آهسته می آیند و آهسته می روند

پس انداز می کنند برای روز مبادایی که هرگز نخواهد آمد.

پرسیدم: شما هم دانسته با من خشن رفتار کردید؟

بابای دارا گفت: برخی چنین گمان می کنند، ولی من تنها خواستم اندکی مزه زندگی را به تو بچشانم.

پرسیدم: کدام مزه زندگی؟

گفت: شما پسرها نخستین کسانی هستید که از من خواسته اند تا در زمین پول ساختن درس

شان بدهم. بیش از ۱۵۰ نفر برایم کار می کنند ولی حتی یک نفرشان از من نپرسیده است که از پول چه می

دانم. از من شغل و چک پرداختی را می طلبند ولی هرگز نخواستند که درباره پول چیزی

بیاموزند. همین است که بهترین سال های زندگی خود را در کسب پول صرف می کنند بدون آنکه به

درستی آن را بشناسند. از اینرو هنگامی که مایک به من گفت شما می خواهید چگونه پول درآوردن

را بیاموزید، خواستم زندگی اندکی خشونت خود را به شما نشان دهم تا آماده یادگیری شوید. به

این دلیل بود که مزدتان را ساعتی ۱۰ سنت پرداختم.

پرسیدم درسی که از ساعتی ۱۰ سنت کار کردن گرفته ایم چه بود؟ اینکه شما آدم بی مقداری هستید

و کارکنان را استثمار میکنید؟

بابای دارا از ته دل به خنده افتاد. هنگامی که خنده اش تمام شد، چنین گفت: تو بهتر است

دیدگاهت را درباره من عوض کنی، از سرزنش من و تصور اینکه مسئله سازم دست بردار. اگر گمان می

کنی که من مشکل آفرینم، تغییرم بده، ولی چنانچه مشکل از خودت است، به اصلاح خود پرداز.

چیزی تازه بیاموز و خردمندتر شو. بسیاری از مردم خواهان دگرگون سازی سراسر جهان هستند، غیر از

خودشان. بگذار چیزی به تو بگویم. تغییر خود از تغییر همه مردم بسی آسان تر است.

گفتم: مطلب را نمی فهمم.

بابای دارا با بیصبری گفت: به جای خودت، مرا سرزنش نکن.

– ولی شما بودید که ساعتی ۱۰ سنت به من پرداختید.

بابای دارا با لبخند پرسید خوب چه چیزی آموختی؟ با

اندکی اخم گفتم: اینکه شما آدم بی مقداری هستید.

- بین گمان می کنی که مشکل از من است؟ -

بله همین طور است.

- خوب همین رفتار را ادامه بده و چیزی نخواهی آموخت. اگر این رفتار را ادامه دهی، چه راهی برایت باقی

می ماند؟

- خوب چنانچه دستمزد را اضافه نکنی، به من احترام نگذاری و درس ندهی کار را ترک می کنم.

بابای دارا گفت: خوب همین کار را بکن. همان گونه که بسیاری از دیگران می کنند. آنان به دنبال کاری

دیگر می روند، فرصتی بهتر و پرداخت بیشتر. گمان می کنند که شغل تازه و دستمزد بالاتر مشکل شان

را حل می کند. در بسیاری موارد چنین نیست.

پرسیدم پس چه چیزی مسئله را حل می کند؟ پذیرش ساعتی ۱۰ سنت؟

بابای دارا با خنده گفت: این کاری است که گروهی می کنند. چک دستمزد خود را می گیرند و می دانند

که خانواده شان در فشار مالی دست و پا می زند. در انتظار افزایش دستمزد می مانند و گمان می کنند

که پول بیشتر مشکل آنان را برطرف می کند. برخی هم شغل دومی میگیرند و یک دریافت مختصر دیگر.

چشم بر کف اتاق دوخته رفته رفته پیام آموزشی بابای دارا را دریافت می کردم. می توانستم

احساس کنم که مزه زندگی همین است. از او پرسیدم: پس چه چیزی مسئله را حل می کند؟ در حالی که

به نرمی بر سرم ضربه میزد گفت: این، چیزی که میان دو گوش تو جا دارد.

اینجا بود که بابای دارا تفاوت خود را با کارکنانش و بابای نادارم، به نمایش گذاشت. (چیزی که دست

آخر او را یکی از بزرگ ترین ثروتمندان هاوایی بود، در حالی که بابای بسیار درس خوانده و نادارم هم چنان

با دشواری های مالی درگیر بود.) تفاوت خیلی ساه است. بابای دارا پیوسته این دیدگاه ساده

را تکرار می کرد (چیزی که من آن را درس شماره ۱۰ می نامم).

ناداران و طبقه میانی برای پول کار می کنند، ثروتمندان ترتیبی می دهند تا پول برایشان کار

کند. بابای بسیار درس خوانده توصیه می کرد "سخت درس بخوانم، نمره های خوب بگیرم تا بتوانم در

یک شرکت بزرگ شغلی مطمئن و تضمین شده با مزایای عالی به دست آورم. بابای دارا از من می

خواست تا رمز کارکرد پول را بیاموزم و آن را به خدمت بگیرم. این گونه درس ها را با راهنمایی او در خلال زندگی (نه کلاس درس) یاد گرفتم. ثروتمندان برای پول کار نمی کنند.

دوری گزیدن از یکی از بزرگترین دام های زندگی

بابای دارا می گفت بسیاری از مردم را می توان با یک بها خرید. هرکدام از آنان بهایی دارند که برخاسته از میزان ترس و آزشان است. نخست، ترس از بی پول شدن آنان را به سخت کوشی برمی انگیزد و هنگامی که چک دستمزد خود را گرفتند، آزمندی یا آرزوها سربرمی دارد و به فکر چیزهای دلپذیری می افتند که پول می تواند بخرد. بدین گونه است که الگوی زندگی شکل می گیرد.

پرسیدم چه الگویی؟

– الگوی از خواب برخاستن، رفتن به سر کار، پرداختن صورتحساب ها و تکرار برخاستن، به سر کار رفتن، پرداخت صورتحساب ها ... از آن پس، زندگی را تنها او احساس هدایت می کند: ترس و آرزو. به آنان پول بیشتر بدهید، به هزینه کردن ها می افزایند.

بابای دارا گفت در نهایت همه ما مستخدم هستیم. تنها در سطح های متفاوتی کار می

کنیم. من از شما می خواهم که از آن دام بپرهیزید. دامی که آفریده احساس ترس و آرزوی ماست. اینها را به سود (نه زیان خود) به کار بگیرید. این است آنچه می خواهم به شما بیاموزم. اگر در سایه احساسات به بالاترین درآمدهم برسید همچنان برده هستید. برده ای با دستمزد بالا.

پرسیدم چگونه میتوانیم از این دام بگریزیم؟

– دلیل اصلی ناداری یا رویارویی با مشکلات مالی، ترس و نادانی است نه اقتصاد، دولت، یا

ثروتمندان. ترس درونی و نادانی انسان را در دام اسیر می کند. پس شما درس بخوانید و دانشگاه را هم تمام کنید. من هم یادتان می دهم که چگونه بیرون از دام بمانید.

بابای دارا توضیح داد که زندگی انسان کوشش و دست و پا زدن میان نادانی و آگاهی گسترده.

هنگامی که انسان از جستجوی اطلاعات و دانش خودشناسی بازایستد، به نادانی میدان داده است. لحظه

به لحظه با این کوشش درگیریم که بیاموزیم تا چشم دل را باز کنیم یا ببندیم.

دیدن آنچه دیگران نمی بینند

بابای دارا می گفت: به کار ادامه دهید، هرچه زودتر از اندیشه نیاز به چک و دستمزد رها شوید، زندگی بزرگسالی شما آسان تر خواهد شد. مغز خود را به کار بیندازید و بی مزد کار کنید. روزی خواهد رسید که راهی پیدا کنید با درآمدی بسی بیشتر از آنچه من بتوانم به شما بدهم. چیزهایی خواهید دید که دیگران نمی بینند. فرصت هایی که درست پیش چشم تان است. بسیاری از مردم هرگز این فرصت ها را نمی بینند، زیرا تنها به دنبال پول و ایمنی هستند، پس به همین ها می رسند. هرگاه که یک فرصت را شناختید، در سراسر زندگی آن را خواهید شناخت. این را بیاموزید و خود را از بزرگ ترین دام زندگی رها کنید، دیگر هرگز به این دام نخواهید افتاد.

این نکته ها باعث شد ما یک مشارکت دیگری به راه اندازیم. مامان ما زیرزمینی داشت که بدون استفاده مانده بود. آنجا را تمیز کردیم و صدها کتاب نقاشی خنده آور، که تاریخ آن گذشته و نیمه جلد هر کدام را □ قبلا پاره کرده بودند و ظاهرا □ ارزشی نداشت، گردآوری کردیم. کتابخانه ای برپا کردیم و خواهر کوچک تر مایک را که عاشق مطالعه بود به کتابداری گماشتیم. کتابخانه از ساعت ۱۴/۳۰ تا ۱۶/۳۰ باز بود و از هر به ۱۰ سنت ورودی می گرفت. رفته رفته همه بچه های منطقه مشتری کتابخانه ما شدند. برای آنان دادوستد خوبی بود. در فاصله دو ساعت پس از مدرسه، میتوانستند پنج - شش کتاب خنده دار بخوانند و تنها ۱۰ سنت بپردازند، در حالی که اگر می خواستند کتابها را بخرند، میبایست در برابر هر جلد ۱۰ سنت بدهند. خواهر مایک کار ثبت نام روزانه مشتریان، مقدار پولی که داده بودند و مواظبت از کتاب ها را به خوبی انجام می داد. میانگین درآمد مایک و من هفته ای ۹/۵ دلار بود. نفری یک دلار به کتابدار می دادیم و اجازه داشت که هرچه می خواهد کتاب بخواند. کوشش کردیم که شعبه دیگری هم برپا کنیم ولی هیچ گاه کسی به امانتداری و سخت کوشی خواهر مایک نیافتیم. از آن زمان دریافتیم که پیدا کردن کارمند شایسته چقدر دشوار است.

بابای دارا خیلی خوشحال بود. اینک چیزهای دیگری داشت که به ما بیاموزد. او از اینکه ما درس نخست را خوب آموخته بودیم بسیار خشنود بود. با دستمزد نگرفتن ناچار شدیم تا مغز خود را در پی یافتن فرصتی برای پول ساختن به کار اندازیم. با به راه انداختن کتابخانه، امور مالی را در دست و مهار خود داشتیم و به کارفرمایی متکی نبودیم. جالب ترین بخش آن بود که کسب و کارمان پول درمی آورد، حتی هنگامی که خودمان حضور نداشتیم، پول برایمان کار می کرد. بابای دارا به جای مزد دادن، آنهمه پول به ما رساند.

بخش سوم

## درس ۲ - چرا سواد مالی ضروری است؟

بهترین دوستم، مایک، در سال ۱۹۹۰ امپراتوری پدرش را تحویل گرفت. به راستی که کارها را بهتر از پدرش انجام می دهد. او و همسرش ثروتی دارند که نمی توانید مقدار آن را تصور کنید. امپراتوری پدر اکنون در اختیار اوست و مایک در حال پرورش پسرش است تا جای او را بگیرد، همان گونه که بابای دارا ما را پرورش داد.

در سال ۱۹۹۴ هنگامی که ۴۷ سال داشتم، بازنشسته شدم. همسرم کیم ۳۷ سال داشت. بازنشستگی در این سن به معنای کار نکردن نیست، سد بستن در برابر دگرگونی های بزرگ و پیش بینی نشده است. چه کار کنیم یا نکنیم، ثروت ما پیوسته به گونه ای رشد می کند که بسی بیشتر از تورم است. از دید من این وضعیت را باید آزادی نامید. دارایی های ما آن چنان زیادند که به صورت خودکار افزایش می یابند. مانند درختی است که می کاریم. سال ها به آن آب می دهیم، ولی روزی می رسد که دیگر به شما نیاز ندارد. ریشه هایش به خوبی در زمین فرو رفته است. درخت دیگر از شما بی نیاز می شود و تنها سایه ای آرام بخش بر سرتان می افکند.

مایک امپراتوری را به دست گرفت و من بازنشستگی را برگزیدم.

امروزه ما در شرایطی متغیرتر از دوران گذشته زندگی می‌کنیم. به گمانم فراز و نشیب های ۲۵ سال آینده دست کم هم تراز با بالا رفتن و پایین آمدن هایی است که در گذشته وجود داشته اند.

من در شگفتم که چرا بسیاری از مردم، سخت بر پول شان توجه و تمرکز دارند ولی به پرورش خود نمی‌پردازند. اگر انسانها انعطاف پذیر، با اندیشه باز، و آگاه بار آیند، ثروت شان در نتیجه

دگرگونی‌ها پیوسته روبه رشد خواهد بود. ولی اگر پول را حلال مشکلات خود بدانند، به گمانم راهی دشوار را درپیش گرفته اند. هوشمندان مشکلات را از پیش پا برمی‌دارند و پول می‌سازند. پول

بدون هوشمندی مالی به زودی از کف می‌رود. بسیاری از مردم در زندگی خود این نکته مهم را نمی‌فهمند که مقدار پول به دست آمده اهمیت ندارد، مقداری که می‌ماند مهم است. بنابراین هنگامی

که از من می‌پرسند از کجا آغاز کرده‌ام، یا چگونه می‌توان با شتاب ثروتمند شد، از پاسخ سرخورده می‌شوند. به آنان می‌گویم: بابای دارا در کودکی به من گفت اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید

دانش مالی بیندوزی. این دیدگاه را هر وقت دیدار می‌کردیم، چون پتک بر مغزم می‌کوبید.

بابای درس خوانده ام بر خواندن کتاب‌ها تأکید داشت و بابای دارا از من می‌خواست تا در زمینه مالیخبره شوم.

هم چنان که از راه سرمایه‌گذاری‌ها، امکان سرمایه‌گذاری‌های دوباره فراهم می‌آید، دورنمای ثروتمندی نیز آشکار می‌گردد. تعریف راستین ثروتمندی را باید از چشم دارنده ثروت نگریست. ممکن

است که انسان از دید خودش هیچ‌گاه بسیار دارا جلوه نکند.

تنها باید این نکات مهم را به خاطر داشت:

ثروتمندان "دارایی" می‌خرند.

نادارها تنها هزینه به بار می‌آورند.

طبقه میانی جامعه "بدهی‌هایی" می‌خرد که گمان می‌کند "دارایی" است.



## بخش چهارم

### به کسب و کاری برای خودتان بیندیشید

در سال ۱۹۷۴ از آقای ری کراک (Ray Kroc) درخواست شد تا برای دانشجویان کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دانشگاه تگزاس سخنرانی کند. ری از دانشجویان پرسید: من در چه کسب و کاری هستم؟ دانشجویان همگی به خنده افتادند و گمان کردند که ری با آنان شوخی می کند. کسی پاسخ نداد، و ری پرسش اش را تکرار کرد: تصور می کنید که کسب و کار من چیست؟ دانشجویان دوباره خندیدند، تا اینکه یکی از دلیرترین آنان به سخن درآمد و گفت: ری، در جهان چه کسی نمی داند که شما در کار همبرگر هستید؟ ری با پوزخند گفت: این همان پاسخی است که پیش خود تصور می کردم خواهید داد. اندکی درنگ کرد و سپس با شتاب گفت: خانم ها و آقایان، من در کار مستغلات هستم نه همبرگر.

ری زمان زیادی را به توضیح دیدگاه های خود پرداخت. در برنامه کار ری می دانست که هدف نخستین اش فروش امتیاز رستوران است، ولی آنچه که هیچ گاه به فراموشی نمی سپرد، گزینش محل مناسب رستوران ها بود. خریداران امتیاز رستوران، بهای زمین آن را هم می پردازند که به مالکیت "سازمان ری کراک" درمی آید.

بخش پیشین را با این مطلب پایان دادیم که بسیاری از مردم برای دیگران، نه برای خود کار می کنند. آنان نخست برای دارنده شرکت، پس از آن برای دولت گیرنده مالیات، و سپس برای بانک های وام دهنده به ایشان کار می کنند.

در دوران کودکی ما رستوران مک دونالد در آن حوالی شعبه نداشت، ولی بابای دارا همان درسی را به

من می داد که ری کراک در سخنرانی خود در دانشگاه تگزاس عنوان نمود:

راز شماره ۳ ثروتمند شدن. آن راز این است "به کسبوکاری برای خودتان بیندیشید"

گرفتاریهای مالی، اغلب پیامد کار کردن برای دیگران در سراسر زندگی است. بسیاری از مردم در پایان روز کاری، چیزی از خود ندارند. برای اینکه در زمینه مالی بی نیاز شوید باید برای خود نیز کسبوکاری به وجود آورید. دارا بودن کسبوکار ستون دارایی ها را در برابر درآمدها به گردش درمیآورد.

همان گونه که □ قبلا گفته شد، قدم اول، شناخت تفاوت دارایی از بدهی و خرید دارایی

است. ثروتمندان چشم به ستون داراییها دارند، در حالیکه دیگران به انتظار صورتحساب درآمد نشستهند. کاری که بسیاری می کنند، همین است که بی خیال از خانه بیرون می روند و با کارت های اعتباری به خرید خودرو یا دیگر کالاهای تجملی دست می زنند. ممکن است که تنها حوصله شان از یک وسیله به سرآمده و خواستار اسباب بازی تازه ای باشند. کسانی که با کارت های اعتباری و وام بانکی اقلام تفریحی و تجملی می خرند، اغلب ناچار میشوند تا در زیر فشار مالی، آنها را با بهای اندک بازفروشند.

پس از وقت گذاشتن و اندیشیدن در بنیان سرمایه گذاری های سنجیده و نیرومندی ستون دارایی های راستین، می توان به بهره برداری از پاداش ساخته و پرداخته آنها آغاز نمود. راهی که به سوی ثروتمندی پیش می رود. این پاداش صرف وقت و دانش مالی کسانی است که کسب و کار خود را به راه انداخته اند.

## بخش پنجم

### تاریخچه مالیات ها و قدرت شرکت های بزرگ

داستان رابین هود و مردان او را از دوران دبستان به یاد داریم. آموزگار ما این داستان را از نمونه های برجسته قهرمانی می دانست. کسی که پول و ثروت را از داراها می ربود و میان نادارها پخش می کرد. بابای دارای من رابین هود را نه قهرمان بلکه یک کلاهبردار می دانست.

من بارها شنیده ام که می گویند: چرا ثروتمندان سهم راستین خود را ادا نمی کنند؟ یا: ثروتمندان باید مالیات بیشتری پردازند تا هزینه نادرها بشود. همین اندیشه های رایج هودی (گرفتن از ثروتمندان و بخشیدن به نادرها) است که مایه بیچارگی طبقه میانی جامعه و تنگدستان شده است. واقعیت این است که ثروتمندان به درستی مالیات نمی دهند. طبقه میانی (به ویژه درس خوانده ها) پرداخت عمده مالیات را برگردن دارند.

ناگفته در تاریخ ها این است که مالیات در اصل برای ثروتمندان وضع گردید. آن وقت چنین استدلال می شد که مالیات را برای تنبیه ثروتمندان وضع کرده اند.

صدها سال است که جنگ میان داراییان و ناداران در جریان است. فریادهای: "از ثروتمندان بگیریید" پیوسته از گلوئی عامه مردم بیرون آمده است. این مبارزه پیوسته ادامه خواهد یافت، ولی بازندگان مردمی هستند که ناآگاه اند، آنانی که بامدادان از خواب برمی خیزند، به سخت کار کردن می پردازند



مالیات می دهند. ایشان اگر به روند بازی ثروتمندان آگاه بودند، (و قانون آنها را به کار می بستند) کاریمی کردند که به استقلال مالی برسند.

بابای دارا پیوسته خاطر نشان می کرد که بدون قدرت، به گوشه ای رانده خواهی شد. به من اندرز می داد که ترسناک ترین فرد را بشناسم. او نه رییس یا سرپرست، بلکه مأمور مالیات است. اینان چنانچه فرصت بیابند، هرچه بیشتر مالیات می گیرند. بابای بسیار درس خوانده ام همواره مرا تشویق می کرد تا در شرکتی بزرگ کار مطمئنی دست و پا کنم. از مزایای پیشرفت در پلکان قدرت شرک ها سخن می گفت. او نمی دانست که با تسلیم شدن در برابر یک چک حقوق ماهانه، انسان به گاوی شیرده و سربه زیر تبدیل می گردد.

هنگامی که دیدگاه های بابای دانشمند را با بابای دارا در میان می گذاشتم، تنها به پوزخندی بسنده می کرد و می گفت: چرا مالک پلکان نباشی؟

به کار بستن درس های برگرفته از بابای دارا مرا از اسیر ماندن در دام مسابقه موش دوانی رهایی بخشید. بدون دانش و آگاهی در زمینه مالی و کارکرد پول (که بهره هوشی مالی می نامم) به دست آوردن این فرصت و رسیدن به استقلال مالی شدنی نبود.

من اکنون یافته ها و برداشت هایم را در خلال نشستها و همایش ها در اختیار دیگران می گذارم، به این امید که برایشان سودمند و مؤثر باشد.

بهره هوشی مالی فرایند تجربه در چهار حوزه گسترده است:

۱. حسابداری: این آگاهی را من باسوادی مالی می نامم. مهارتی ارزنده که برای برپا نمودن امپراتوری خود نیاز دارید. هرچه بیشتر پول داشته باشید، باید حساب و کتاب اش روشن تر باشد، وگرنه کاخ ها فرومی ریزند. حسابداری به بخش چپ مغز و جزییات مربوط است. به یاری این مهارت، از توانمندی ها و کاستیهای هر کسب و کار آگاه می شوید.

۲. سرمایه گذاری: من نامش را دانش واداشتن پول به پول درآوردن گذاشته ام. و با بخش راست مغز یا بخش آفریننده آن پیوند دارد.

۳. شناختن بازارها : دانش شناخت عرضه و تقاضا. شناخت جنبه های "فنی" بازار (آنچه بر اثر

کارکرد احساسات شکل می گیرند، مانند فروش اسباب بازی ها در آغاز سال نو). دیگر عامل های کارا

در بازار، جنبه های "بنیادین" آن (چگونگی سرمایه گذاری به روش اقتصادی) است. آیا

سرمایه گذاری در وضعیت کنونی بازار درست یا نادرست است؟

۴. قانون: تصور کنید که یک سازمان و یک فرد از مهارت های فنی حسابداری و سرمایه گذاری در روند

بازار آگاه هستند. یکی از قانون های مالیات و بهره برداری از امتیازهای داشتن شرکت آگاه و

دیگری ناآگاه است. تفاوت حرکت و پیشرفت این دو همانند راه رفتن و پرواز کردن خواهد

بود. در درازمدت، نتیجه بسیار متفاوت است.

بهره هوشی مالی، از برآیند و هم افزایی مهارت ها و هوشمندی های بسیاری ساخته میشود. ولی از دید

من، ترکیب چهار مهارتی که پیش تر آوردیم، مایه اصلی رسیدن به این ویژگی است. اگر می خواهید

به ثروتی چشمگیر برسید، ترکیب این مهارتها (دستیابی به هوشمندی مالی) برایتان بسیار ضروری است.

فردی که برای شرکت ها

کار می کند:

۱. درآمد دارد

۲. مالیات

میپردازد

۳. هزینه می

کند

یک ثروتمند شرکت دار:

۱. درآمد دارد

۲. هزینه میکند

۳. مالیات می پردازد

بخش ششم

ثروتمندان پول می آفرینند

همه از توان مندی ها و هوش خوبی برخوردار هستیم ولی آنچه دست ما را می بندد، اندکی خود - نیاوری است. اقدام نکردن های ما ناشی از ناآگاهی مالی نیست، بیشتر از نداشتن اعتمادبه نفس است. این کاستی در برخی از مردم آشکارتر است.

پس از ترک مدرسه، اغلب می دانیم که چگونگی نمره های درسی دوران مدرسه ای چندان با اهمیت نیستند. از زندگی واقعی، به چیز دیگری نیاز داریم.

شنیده ام که با عنوان های گوناگون (ز □ هره، دل، دلیری، زیرکی، سرسختی و مانند اینها) از آن یاد می کنند.

این عامل، هر عنوانی داشته باشد، بر ساختن آینده فرد بیش از هر نتیجه و سابقه درسی تأثیر میگذارد.

تجربه شخصی خودم نشان داده است که هر دو عامل دانش مالی و دلیری در کار هم ضروری

است. چنانچه ترس غالب گردد، نبوغ سرخورده می شود. در کلاس هایم به دانشجویان سخت توصیه می کنم که خطرپذیری را بیاموزند، دلیر باشند و اجازه دهند تا نبوغ آنان ترس را به قدرت و هوشمندی بدل کند. این اندرز برای گروهی کارساز است و دیگران را تنها به هیجان وامی دارد.

می بینیم که در زمینه کار کردن با پول، اغلب دست به عصا و در شرایطی ایمن راه می روند. پرسش هایی از این دست را آنان مطرح می کنم:

چرا باید به پیشواز خطر بروند؟

چرا لازم است تا هوشمندی مالی خود را پرورش دهیم؟

چگونه می توان سواد و آگاهی مالی به دست آورد؟

پاسخ من این است: تا گزینه های بیشتری در راه پیروزی داشته باشیم.

بسیاری از مردم تنها یک راه را می دانند: سخت کار کردن، پس انداز، و وام گرفتن. چرا باید

هوشمندی مالی را افزایش دهید؟ زیرا می خواهید کسی شوید که سرنوشت خود را می آفریند.

با هرچه رخ دهد روبه رو می شوید و آن را بهتر می کنید. گروه کوچکی می دانند که شانس آفریدنی

است، همان گونه که پول آفریدنی است. چنانچه بخواهید خوشبخت شده و پول بیافرینید، (به جای اینه به

سخت کوشی بپردازید) به هوشمندی مالی نیاز دارید. اگر از آن دسته مردم هستید که در انتظار

فراهم آمدن "فرصت مناسب" می نشینند، باید زمان زیادی انتظار بکنید. مانند این

است که منتظر شوید تا همه چراغهای راهنمایی در سراسر مسیر ۱۰ کیلومتری شما سبز شوند، آنگاه آغاز به حرکت نمایید.

تنها دارایی نیرومندی که داریم مغزمان است. اگر آن را به درستی پرورش دهیم، می تواند دنیایی از ثروت را که یک آن به نظر می رسد، بیافریند. از سوی دیگر مغزی که پرورش نیابد، می تواند آنچنان تنگدستی فراهم آورد که تا چند نسل در خانواده ادامه یابد.

اغلب از من می پرسند که چگونه یک دلار را یک میلیون دلار کرده ام. کم تر میل دارم که از خودم بگویم. تنها زمانی که بخواهم از سادگی فرایند یاد کنم، نمونه هایی را می آورم. اگر شما با بنیان کار، به ویژه چهار ستون اصلی هوشمندی مالی که پیش تر آوردیم، خوب آشنا شوید، پیشرفت تان آسان و آسان تر خواهد شد.

خود من بیشتر از دو راه برای رشد ثروتم استفاده می کنم: مستغلات و سهام شرکت های کوچک. زیربنای را بر مستغلات گذاشته ام. جریان نقدینگی در آنها روزانه و پیوسته است. گه گاه ارزش آنها هم بالا می رود. من به کسی توصیه پیروی از این راهبرد را نمی کنم. اینها تنها مثال و نمونه هستند. در فرایندهای پیچیده ای که درک نمی کنم وارد نمی شوم. حساب و کتاب ساده و هوشمندی عادی ابزار فعالیت های مالی من هستند.

به پنج دلیل در اندرزه هایم از مثال و نمونه استفاده می کنم:

۱. برای تشویق انسانها به یادگیری.
۲. نشان دادن سادگی فرایند، آن گاه که بنیان استوار شده باشد.
۳. نشان دادن اینکه برای رسیدن به هر هدف، میلیون ها راه وجود دارد.
۴. نشان دادن اینکه همگان میتوانند به ثروت برسند.
۵. نشان دهم که با دانش ساخت موشک درگیر نیستیم و کاری ساده است.

من به پول همانند بازی تنیس خود می نگرم. سخت بازی می کنم. اشتباه رخ می دهد، اصلاح می کنم، اشتباه های تازه ای رخ می دهد، دوباره اصلاح می کنم و بهتر میشوم. اگر مسابقه را باختم، به کنار تور می روم، دست حریف را می فشارم و با لبخند می گویم: به امید دیدار در یکشنبه دیگر.



ما دو گونه سرمایه گذار داریم:

۱. گروه نخست که عمومیت بیشتری دارند، آنانی هستند که یک "بسته سرمایه گذاری" را می خرند. از آغاز تا خردهفروشی، هر فعالیت، همچون شرکت دادوستد املاک و مستغلات، کارگزاری بورس، یا برنامه ریزی مالی، می تواند صندوق سرمایه گذاری مشترک یا سهام و اوراق بهادار را هم دربر گیرد. راه ساده، تمیز و آسان در سرمایهگذاری است. نمونه کسی است که خواهان خرید یک رایانه است. به فروشگاه می رود و دستگاه را کامل خریده از قفسه فروشگاه برمی دارد.
۲. گروه دوم آنانی هستند که سرمایهگذاری می آفرینند. اینان بخشهای یک سرمایه گذاری را روی هم سوار می کنند. همانند کسی که قطعات یک رایانه را جداگانه خریداری می کند و دستگاه را می سازد. مانند موردی است که دستگاهی را همخوان با نیاز و خواست خود بسازیم. من

سوار

کردن قطعات رایانه را نمی دانم، ولی می دانم که چگونه بخش های یک فرصت را به هم گرد آورم یا کسانی را می شناسم که می توانند چنین کنند.

اگر می خواهید که از گروه دوم سرمایه گذاران باشید، به فراگیری سه مهارت بنیادین نیاز دارید. این مهارت ها را افزون بر آنچه در زمینه رسیدن به هوشمندی مالی آوردیم، باید فراگرفت:

۱. چگونه فرصت هایی را شناسایی کنم که دیگران ندیده اند؟ شما می توانید چیزی را با مغز خود ببینید که دیگران با چشم نمی بینند.

۲. چگونه پول تأمین کنیم؟ بسیاری از مردم تنها راه بانک را می شناسند. گروه دوم از

سرمایه گذاران که مورد نظر ما هستند باید راه های ویژه ای برای تأمین سرمایه بیابند.

۳. چگونه افراد هوشمند را سازمان دهیم؟ هوشمندان کسانی هستند که با افراد هوشمندتر از خود کار

می کنند، یا آنان را به استخدام درمی آورند. هنگامی که نیاز به رایزنی دارید، هوشمندانه به گزینش

مشاور پردازید. البته همکاری خطر دارد. به جای ترس و گریز از خطر، مدیریت کردن آن را بیاموزید

چیزهای فراوانی هست که یاد بگیرید. پاداش یادگیری بسیار هنگفت است. اگر نمی خواهید که

مهارت های لازم را بیاموزید، سرمایه گذاری از گونه نخست توصیه می شود.

بخش هفتم

برای آموختن کار کنید، نه گردآوری پول!

مهم ترین مهارت های مدیریتی برای پیروزی را می توان چنین بیان داشت:

۱. مدیریت نقدینگی

۲. مدیریت نظام ها (از جمله خود و زمانی که با خانواده میگذرانیم)

۳. مدیریت انسان ها

بخش هشتم

### چیرگی بر مانعها

انسان ها ممکن است که به رغم درس خواندن و آگاه شدن از زمینه امور مالی، همچنان بر سر راه رسیدن به استقلال مالی با موانعی روبه رو شوند. به پنج دلیل عمده ستون دارایی های برخی از آنان که اطلاعات مالی هم دارند، اغلب خالی می ماند. دلایل پنج گانه عبارتند از

۱. ترس

۲. بدبینی

۳. تنبلی

۴. عادت های نادرست

۵. تکبر

به باور من هر انسانی در درون خود از یک نبوغ مالی برخوردار است. مشکل اینجا است که بلوغ مالی خوابیده و نیاز به بیدار شدن دارد. خوابیدن آن پیامد تحمل آن اندیشه فرهنگی است که پول را سرچشمه همه بدی ها می داند. در این فرهنگ انسان تشویق می شود تا خوب درس

بخواند، شغل درازمدتی بگیرد و برای پول درآوردن کار کند. به ما یاد  
نمیدهند که چگونه پول را هم  
به کار کردن و خدمت خود واداریم.

بخش نهم

دست به کار شدن

من فرایند ده گامه زیر را به منظور پرورش استعداد خدادادی به شما عرضه می کنم. استعداد و نیرویی که  
تنها در اختیار و ما شماست.

گام ۱- به نیرویی برتر از آنچه آشکار است نیاز دارم: نیروی روان.

فهرست مختصری درست میکنم. نخست "خواستن ها" که آفریننده "خواستن ها" هستند:

- نمی خواهم که در سراسر زندگیام کار کنم.

- شغلی مطمئن و خانه ای در حومه شهر را نمی خواهم.

- نمی خواهم کارمند کسی باشم.

- متنفرم از اینکه مانند پدرم به دلیل گرفتاری های کاری به تماشای مسابقه فوتبال فرزندم نروم.

- متنفرم از اینکه حاصل سخت کوشی و جان کندن خود را مانند پدرم به دولت بدهم.

اکنون "خواستن ها" را به یاد بیاورم:

- می خواهم برای سفر کردن و زندگی به سبکی که دوست دارم، آزاد باشم.

- می خواهم در جوانی به اینها برسیم.

- ساده سخن اینکه می خواهم آزاد باشم.

- مهار وقت و زندگی به دست خودم باشد.

- می خواهم پول را به خدمت و کار کردن وادارم.

## گام ۲- حق انتخاب روزانه: نیروی گزینش

به این دلیل است که انسان ها میل دارند تا در سرزمینی آزاد زندگی کنند ما خواهان حق انتخاب هستیم.

## گام ۳- در دوست گرفتن دورانديش باشید: نیروی همگرایی

من دوست را بر پایه وضعیت مالی بر نمی گزینم. من دوستانی دارم که از تنگدستی آهشان بلند است و دوستانی که میلیون ها دلار ثروت دارند. نکته مهم این است که از هر دو گروه چیز می آموزم و این یادگیری آگاهانه است.

## گام ۴- در یک فرمول خبره شوید، سپس به یادگیری فرمول تازه ای رو آورید : نیروی باشتاب آموختن.

نانوایان در پخت نان نسخه ای را پیروی می کنند، حتی اگر ننوشته و تنها در مغزشان باشد. پول ساختن هم چنین است. به این دلیل است که پول را اغلب "مایه" می نامند.

## گام ۵- نخست سهم خود را پردازید.

اگر نمی توانید مهار خود را در دست داشته باشید، به گرد ثروتمندی نگردید. نخست به یک دوره نظامی یا انضباطی بپیوندید تا این مهارت را به دست آورید. سرمایه گذاری کردن، پول درآوردن و آن را برباد دادن معنا ندارد.

بی بهره بودن از خود سامان دهی است که برندگان پول های بازی های لاتاری را یک شبه به روز سیاه می نشاند. نبود خودساماندهی است که دریافت کنندگان اضافه حقوق های کلان را بیدرنگ به خرید خودرو تازه یا سفرهای تفریحی می کشاند.

به کارآفرینان توصیه می شود به جای تمرکز بر کالا، خدمات و دستمزدها، بر پرورش مهارت های

مدیریتی تمرکز کنند. سه تا از مهمترین مهارتهای ضروری عبارتند از:

۱. مدیریت جریان نقدینگی

۲. مدیریت انسان ها

۳. مدیریت وقت خود

گام ۶- به کارگزاران خوب مزد بدهید. نیروی رایزنی برتر

اغلب می بینیم که بر دیوار خانه ها تابلوی فروش بی واسطه نصب کرده اند، یا در آگهی های تلویزیونی از " کارگزاران ارزان " می شنوید. بابای دارا عکس اینها را توصیه می کرد. او عقیده داشت که باید به حرفه ای ها دستمزد خوب پرداخت، خودش نیز چنین می کرد. کارگزار چشم و گوش شما در بازار است، همواره آنجا هستند و نیازی به حضور من و شما نیست.

گام ۷- همچون سرخ پوستان. نیروی رایگان گرفتن

نخستین مهاجران به امریکا در برابر برخی از عادت های فرهنگی بومیان سردرگم می شدند. برای مثال چنانچه یک سفیدپوست احساس سرما می کرد، سرخ پوستان به وی پتو می دادند. سفیدپوست آن را هدیه می پنداشت و هنگامی که سرخ پوست برای پس گرفتن پتو می آمد، اغلب جریان به بگومگو ختم می شد.

گام ۸- دارایی ها برایتان وسائل رفاه و خوش گذرانی می خرنند. نیروی تمرکز

من چیزهای قشنگ و تجملی را به اندازه دیگران دوست دارم. تنها تفاوت این است که بسیاری از مردم چیزهای تجملی را با گرفتن وام و اعتبار می خرنند.

گام ۹- نیاز به پهلوانان: نیروی افسانه ها

در بازی های کودکی، آرزو می کردم مثل قهرمانان باشم و می خواستم همه چیز درباره آنان بدانم باشگاه و میزان پرداخت های آنان را می شناختم و می دانستم که قهرمانان چگونه به آنها راه می یابند

می خواستم تا همه چیز را درباره قهرمانان دلخواهم بدانم، زیرا میل داشتم مانند آنها شوم.

گام ۱۰- به دیگران پیاموزید، خودتان نیز خواهید آموخت: نیروی بخشش

هر دو بابای من آموزگار بودند. بابای دارا به من درسی داد که در سراسر زندگی همراهم خواهد ماند و آن نیاز به خیرخواهی و بخشندگی است. بابای دانشمندم از وقت و دانش خود بسیار می بخشید، ولی هرگز پول به کسی نمی داد. او می گفت وقتی پول اضافی داشتم چنین خواهم کرد، و صد البته هیچ گاه چنین فرصتی پیش نمی آمد.

Takamolro.com

## بخش دهم

## باز هم بیشتر می‌خواهید؟ پاره ای از بایدها را در پی می‌آورم

- آنچه را اکنون انجام می‌دهید، کنار بگذارید. به سخنی دیگر، کارتان را متوقف کنید و ارزیابی نمایید که چه فعالیت‌هایی نتیجه بخش و کدام‌ها بی‌نتیجه بوده‌اند.
- به دنبال اندیشه‌های نو باشید.
- کسی را بیابید که راهی را که شما می‌خواهید بروید، پیش‌تر رفته باشد. او را به ناهار مهمان کنید. از وی راهنمایی‌های بکر بخواهید و چم و خم انجام آن فعالیت را جویا شوید.
- در کلاس‌ها شرکت نموده و نوارهای آموزشی بخرید.
- پیشنهادهای فراوان بدهید. هنگامی که در پی خرید ملک هستیم، به موارد زیادی سر می‌زنم و پیشنهاد می‌دهم. اگر شما از پیشنهاد درست آگاهی ندارید، مانند من هستید. پیشنهاد را بنگاه و کارگزار می‌دهد. کار اندکی برای من می‌ماند.
- در هر ناحیه ماهانه ۱۰ دقیقه رانندگی و یا پیاده روی کنید. من بسیاری از موارد خوب را هنگام پیاده روی پیدا کرده‌ام.
- اصول شناسایی ارزش در همه موارد (خرید مستغلات، سهام، شرکتی تازه، خانه ای تازه، همسر، حتی پودر رختشویی) یکسان است. فرایند همواره یکسان است، باید بدانید چه می‌خواهید و در پی آن بگردید.
- به دنبال موارد مناسب باشید. سود را باید هنگام خرید برد نه فروش.
- از تاریخ درس بیاموزید.
- آنانی که به راه می‌افتند، از ایستاده‌ها می‌گذرند.



اینها پاره ای از کارهایی است که من در پی یافتن فرصت ها کرده و می کنم. همان گونه که فعل انجام دادن را بارها و بارها در این کتاب آورده ام، به اقدام و عمل کردن باور دارم. باید پیش از انتظار پاداش مالی اقدام کنید.

پس هم اکنون دست به کار شوید.

Takamolro.com