



خلاصة كتاب

باباي دارا، باباي ندار
ثروتمندان به فرزندان خود در زمینه کارکرد پول چه چيزي مي آموزند، که
نادارها و اعضاي طبقه مياني جامعه از آن غافلند!

رابرت کيوساكي، شارون لچنر

مترجم: دکتر عبدالرضا رضايي نژاد

نشر فرا

بهار ۸۲

باباي دارا، باباي نادار

مقدمه

ما دوران گذشته را پشت سر گذاشته‌ایم و به زمانه‌ای رسیده‌ایم که علم و ثروت در يك راستا قرار گرفته‌اند. علم و ثروت بحث امروز است. نویسندگان کتاب به این نکته اشاره دارند که "تا ۳۰۰ سال پیش، زمین منبع ثروت بود. زمین‌داران ثروتمند به حساب می‌آمدند، 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، روش‌های آموزشی مدارس را برای عصر حاضر مناسب و کافی نمی‌دانند و معتقدند که "مدرسه‌ها کارمندپرورند و نه کارآفرین‌پرور."

آموزش‌هایی که برای عصر سازمان‌های بزرگ و بوروکراتیک مناسب بود، دیگر جوابگوی نیازهای سازمان‌های پیچیده، شبکه‌ای و مبتنی بر دانش امروز نیست. درواقع فرزندان ما را برای دنیایی تربیت می‌کنند که دیگر وجود ندارد. نویسندگان به جوانان امروز توصیه می‌کنند که کارآفرین باشند. برای کارآفرینی باید سخت‌کوش، خوش‌بین و ریسک‌پذیر بود و باید هوشمندی مالی داشت.

هوشمندی مالی نیز از چهار عامل:

- آشنایی با حسابداری،
 - روش‌های سرمایه‌گذاری،
 - بازاریابی،
 - آگاهی از قوانین، حاصل می‌شود.
- و بالاخره پیام اصلی کتاب این است: "برای پول کار نکنید، بگذارید پول برایتان کار کند."

بخش نخست

باباي دارا، باباي نادار (به روایت رابرت کیوساکی)

من دو بابا داشتم، یکی دارا و دیگری نادار. یکی بسیار درس‌خوانده و زیرک بود، مدرک دکترا داشت. باباي 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 رضایت‌بخش بود، ولی یکی از آنان در زمینه‌هایی پیوسته مشکل داشت. باباي دیگر از ثروتمندترین مردان ایالت هاوایی شد.

هر دو مرد با اراده، فره‌مند (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 موضوع‌های یکسانی را توصیه نمی‌کردند.

اگر من يك 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 يك مرد دارا و يك 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 يك بابا "عشق به پول سرچشمه همه بدی‌ها" و از دید دیگری: "بی‌پولی ریشه همه بدی‌ها"

دوگانگی در دیدگاه آنان، به ویژه هنگامی که پای پول به میان می‌آمد، آن‌چنان چشمگیر بود که مرا سخت کنجکاو و جستجوگر بارآورد.

یکی از دلایلی که دارایان همواره دارا تر و ناداران نادارتر می‌شوند، این است که موضوع کاربرد پول را در خانه (نه در مدرسه) یاد می‌گیرند. بسیاری از ما از پدران و مادران خود درباره کارکرد پول چیز می‌آموزیم، بنابراین يك پدر و مادر نادار از پول چه می‌دانند که به فرزند خود بیاموزند؟ آنان به سادگی اندرز می‌دهند که: "خوب درس بخوان و نمره‌های خوب بگیر." در مدرسه از پول چیزی به ما نمی‌آموزند.

از آنجایی که من دو پدر اثرگذار داشته‌ام، از هر دو چیز آموخته‌ام. برای مثال یکی از باباهایم عادت داشت بگوید: "از عهده من برنمی‌آید." دیگری از به کار بردن این واژه پرهیز می‌کرد و به جای آن می‌گفت: "چگونه می‌توانم از عهده این کار برآیم؟" عبارت نخست حالت خبری و عبارت دوم جنبه پرسشی دارد. "از عهده من برنمی‌آید" مغز را از کار می‌اندازد و "چگونه می‌توانم از عهده آن برآیم؟" مغز را به حرکت و جستجو وامی‌دارد. از دید بابای دوم عبارت "از عهده من برنمی‌آید" نشانه تنبلی مغزی و فکری است. او به ورزیده ساختن مغز (این نیرومندترین رایانه جهان) عقیده داشت. هر قدر مغز شما نیرومندتر شود، دارا تر می‌شوید.

یکی از باباهایم توصیه می‌کرد: "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 می‌گفت: "دلیل اینکه ثروتمند نشده‌ام شما بچه‌ها هستید." دیگری می‌گفت: "دلیل اینکه باید ثروتمند شوم شما بچه‌ها هستید." یکی می‌گفت: "پول را باید محتاطانه و بی‌خطر هزینه کرد." دیگری می‌گفت: "مدیریت خطر کردن را بیاموزید."

یکی عقیده داشت: "خانه ما بزرگ‌ترین دارایی خانواده است." به عقیده دیگری: "خانه بزرگ‌ترین بدهکاری است و هر کس بیشترین درآمدش را در خرید خانه سرمایه‌گذاری کند، دچار دردسر می‌شود.

هر دو بابا صورتحساب‌هایشان را به‌هنگام می‌پرداختند، 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 آمیزه گوش کنم. بابای دارا یا بابای نادار؟ هرچند که دو مرد سخت بر لزوم آموزش و یادگیری تأکید داشتند، اما دیدگاه‌شان در اینکه چه باید آموخت متفاوت بود. یکی از من می‌خواست 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 می‌کرد تا برای ثروتمند شدن درس بخوانم، دریابم که پول چگونه کار می‌کند و چگونه می‌توانم آن را به خدمت خود بگیرم. وی پیوسته می‌گفت: "من برای پول کار نمی‌کنم، پول برای من کار می‌کند!"

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. همین‌که 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 کلاً غالباً مقاوم من فرو کند، به‌خوبی فهمیده و یادگرفته‌ام، از تلاش بازایستاد.

پول گوشه‌ای از قدرت است، از آن قدرتمندتر، آموزش مسائل مالی است. پول می‌آید و می‌رود، ولی اگر چگونگی کارکرد پول را بیاموزید، بر آن چیره می‌شوید و به ثروتمند شدن می‌پردازید.

چون من از ۹ سالگی به یادگیری پرداختم، درس‌های بابای دارایم ساده بودند. مهم‌ترین آنها شش درس بود که در طول ۳۰ سال تکرار می‌شدند. این کتاب درباره آن شش درس است، با همان سادگی که بابای ثروتمندم به من آموخت. اینها نشانه‌های راهنما هستند، نشانه‌هایی که به شما و فرزندان‌تان کمک می‌کنند 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 کسب‌وکار خود باشید.

درس ۴- تاریخ مالیات‌ها و قدرت شرکت‌های بزرگ

درس ۵- ثروتمندان پول‌شان را سرمایه‌گذاری می‌کنند.

درس ۶- برای یادگیری کار کنید نه پول درآوردن.

بخش دوم

درس ۱- ثروتمندان برای پول کار نمی‌کنند

- بابا می‌توانی به من بگویی چگونه می‌توان ثروتمند شد؟
 بابام روزنامه عصر را کنار گذاشت و پرسید: پسر من چرا می‌خواهی ثروتمند شوی؟
 - امروز مامان جیمی را در حال رانندگی با کادیلاک تازه‌شان دیدم. آخر هفته هم به ویلا کنار دریای خود می‌روند، سه تا از دوست‌ها را با خود می‌برند ولی من و مایک دعوت نشده‌ایم. گفتند شما بچه‌های نادار هستید و با ما جور در نمی‌آیید.
 بابام با ناباوری پرسید: راستی چنین گفتند؟
 با آهی غمگین گفتم: بله همین‌طور است.
 بابام در سکوت سری تکان داد، عینک‌اش 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 پسر من، اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید پول درآوردن را بیاموزی.
 پرسیدم: چگونه می‌توانم پول دریاورم؟
 با لبخند پاسخ داد: کلمات را به کار بینداز! معنای سخنان به سادگی این بود که، پاسخ درستی برای 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 می‌خواهید، برای به دست آوردنش کار کنید.
 مایک پرسید: خوب برای پول درآوردن چکار کنیم؟
 گفتم نمی‌دانم، ولی از تو می‌خواهم با من شریک شوی.
 مایک پذیرفت و در یکی از بعدازظهرها آن پرتو نوری که در انتظارش بودیم تابیدن گرفت. مطلب را مایک در یکی از کتاب‌های علمی خوانده بود. من و مایک به خانه تک تک همسایه‌های منطقه مراجعه کرده و خواهش می‌کردیم تا لوله‌های خمیردندان خود را برای ما نگهدارند.
 نگرانی مادرم رو به فزونی نهاد. در کنار ماشین لباسشویی او گوشه‌ای را به عنوان انبار مواد خام خود برگزیده بودیم. یک روز مادرم با لحنی جدی پرسید: پسرها چه کار می‌کنید؟ با این آشغال‌ها کاری بکنید یا همه را بیرون می‌ریزم. توضیح دادیم که به زودی تولید خود را آغاز خواهیم کرد. منتظر چندین همسایه دیگر هستیم که خمیردندان‌هایشان را مصرف کنند و لوله‌های 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 دوستان‌اش به خانه آمد و دید که دو کودک ۹ ساله در محل پارکینگ خط تولید خود را با تمام سرعت به راه انداخته‌اند. گرده پودر سفیدی همه جا را گرفته بود. روی میزی دراز، پاکت‌های کوچک شیر که در مدرسه مصرف می‌شوند، 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 دوست‌اش که نزدیک‌تر شدند دیدند که داخل دیگ فولادی روی آتش پر از لوله‌های خالی خمیردندان است که ذوب می‌شوند. در آن روزگار لوله‌های پلاستیکی خمیردندان هنوز به بازار نیامده بود. ما لوله‌ها را در دیگ فولادی می‌ریختیم و گرما می‌دادیم تا ذوب شود. سپس دیگ را با احتیاط از روی آتش برداشته و فلز آب شده را از سوراخ‌های کوچکی که در بالای پاکت شیر درست کرده بودیم، به درون آن می‌ریختیم. دیواره‌های پاکت شیر را با خمیر گچ پوشانده بودیم. پودر سفید پخش شده در پیرامون، از همان گچی بود که به دیواره‌ها مالیده بودیم. به خاطر شتابی که در کار داشتم پای من به کیسه گچ خورده و با ریختن آن بر زمین، به نظر می‌رسید که کولاک برف بر کارگاه وزیده است. پاکت‌های شیر لایه بیرونی قالب‌های گچی ما بودند.
 دست آخر کار تمام شد و دیگ را پایین گذاشتیم.

پدرم محتاطانه پرسید: پسرها چه کار می‌کنید؟
گفتم همان کاری را می‌کنیم که شما گفتید، می‌خواهیم ثروتمند شویم. مایک هم خندید و گفت شریکیم.

بابا پرسید: خوب توی قالب گچی چي دارید؟
گفتم تماشا کن.

پدرم با هیجان گفت: اوه خدای من! دارید نیکل‌گذاری می‌کنید. 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 يك اندیشه بکر و کاری بی‌سابقه را به تماشا گذاشته‌اید. به راستی من به شما افتخار می‌کنم.

مایک و من نومیدانه بیست دقیقه‌ای را در سکوت نشستیم. کسب و کار ما در روز بازگشایی به هوا رفته بود. به مایک گفتم گمان می‌کنم جیمی و دوستان‌اش راست می‌گویند، ما آدم‌های ناداری هستیم. پدرم برگشت و گفت: پسرها، شما تنها هنگامی نادار هستید که از کوشش بازایستید. نکته مهم این است که شما حرکتی کرده‌اید. شما کاری انجام داده‌اید. من به هردوی شما افتخار می‌کنم. ادامه بدهید. تسلیم نشوید.

پرسیدم بابا پس چرا شما ثروتمند نیستید؟

- چون من آموزگاری را برگزیده‌ام. به راستی که آموزگاران به ثروتمند شدن نمی‌اندیشند، تنها درس دادن را دوست دارند. اگر می‌خواهید درس ثروتمند شدن را بیاموزید، نزد بابای مایک بروید.

مایک با چهره‌ای درهم‌کشیده گفت: پدر من؟

پدرم با لبخند تکرار کرد آری پدر تو. کارشناس بانکی من و پدرت يك نفر است. او از بابایت سخت تعریف می‌کند. 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 خواهیم داد ولی نه به روش مدرسه‌ای. شما باید کار کنید منم درستان می‌دهم. اگر نکرديد از درس هم خبري نخواهد بود.

گفتم: می‌توانم چیزی بپرسم؟

- نه، بپذیرید یا رها کنید. اگر نتوانید ذهن خود را تصمیم‌گیرنده بارآورید، هیچ‌گاه پولساز نخواهید شد. فرصت‌هایی می‌آیند و می‌روند. اینکه بدانید کی و چگونه باید با شتاب تصمیم گرفت، مهارت مهمی است. فرصتی که خواسته‌اید اینک در اختیار شماست تا ده ثانیه دیگر یا درس آغاز می‌شود یا قرارمان به هم می‌خورد.

من و مایک پذیرفتیم. بابای مایک گفت به فروشگاه من می‌روید و برایم کار می‌کنید. ساعتی ۱۰ سنت به شما می‌دهم و هر شنبه ۳ ساعت کار خواهید کرد.

من گفتم ولی شنبه‌ها بازی بیسبال دارم.

بابای مایک با خشونت گفت: می‌پذیرید یا رها می‌کنید؟

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

۳ هفته پی‌پی در فروشگاه کار کردم. در ساعت ۱۲ کارم تمام می‌شد و مسئول فروشگاه ۳ سکه ۱۰ سنتی کف دستم می‌گذاشت که حتی در آن میانه دهه ۱۹۵۰ برای کودکي ۹ ساله پولی هیجان‌آور نبود.

با فرارسیدن هفته چهارم من آماده ترک کار شده بودم چون می‌دیدم که برده ساعتی ۱۰ سنت شده بودم. از این گذشته پس از نخستین دیدار دیگر بابای مایک را نمی‌دیدم. 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 شدي، به سراغش برویم.

حاضر و آماده روبه‌رو شدن با او بودم. حتي باباي واقعي‌ام هم از او خشمگين بود. پدر راستينم، آنكه "باباي نادار" مي‌نامم، عقیده داشت كه "باباي دارا" از قانون حمايت از كودكان سرپيچي كرده است و بايد تحت پيگرد قرار گيرد.

به ملاقات پدر مايك رفتم، پس از يك ساعت معطلی، مرا به اتاق خود فراخواند و گفت: شنیده‌ام كه خواهان اضافه دستمزد هستي وگرنه كارت را ترك خواهي كرد. با بغض گفتم شما شرط را رعايت نكرديد. شق و راست در صندلي گردان‌اش نشست و گفت: بد نيست، در كمتر از يك ماه صدايت به بلندي ديگر كاركنان گله‌مند رسیده است.

از موضوع سر درنياورده بودم. گفتم چي؟ شما قول خود را شكسته‌ايد. به من چيزي ياد نداديد، حالا مي‌خواهيد مرا تنبيه هم بكنيد؟ اين بي‌رحمانه است. به راستي بي‌رحمانه.

باباي دارايم با آرامي گفت: ولي من دارم به تو درس مي‌دهم. با خشم گفتم، به من چه ياد داده‌ايد؟ هيچ. باباي دارا گفت: اوه اكنون صدايت درست مانند بيشتر كساني شده كه براي من كار مي‌كنند. كساني كه يا اخراج كرده‌ام، يا خودشان مرا ترك كرده‌اند.

با دليري دور از انتظار براي يك پسر بچه پرسيدم: چه داري بگوئي، شما قول خود را نگه نداشتيد. به من هيچ ياد نداديد.

باباي دارا با آرامي پرسيد: چگونه مي‌داني كه هيچ ياد ن داده‌ام؟ گفتم: هرگز با من سخني نگفتيد. من براي كار كردم و شما هيچ يادم نداديد. باباي دارا پرسيد: آيا درس دادن تنها از راه گفتگو و سخنراني شديني است؟ پاسخ دادم: خوب، آره.

لبخندزنان گفت: اين روشي است كه در مدرسه‌ها ياد مي‌دهند. زندگي اين‌گونه درس نمي‌دهد. زندگي سخن نمي‌گويد. شما را به اين سو و آن سو مي‌فشارد. با هر فشاري مي‌گويد بيدار شو، چيزي هست كه بايد بياموزي. اگر از آن دسته آدم‌هايي باشي كه هر بار زندگي روي خشن خود را نشان دهد، تسليم مي‌شوي، چنين آدم‌هايي همواره حاشيه امن را برمي‌گزينند، آهسته مي‌آيند و آهسته مي‌روند. پس‌انداز مي‌كنند براي روز مبادايي كه هرگز نخواهد آمد.

پرسيدم: شما هم دانسته با من خشن رفتار كرديد؟ باباي دارا گفت: برخي چنين گمان مي‌كنند، ولي من تنها خواستم اندكي مزة زندگي را به تو بچشانم.

پرسيدم: کدام مزة زندگي؟

گفت: شما پسرها نخستين كساني هستيد كه از من خواسته‌اند تا در زمينه پول ساختن درس‌شان بدهم. بيش از ۱۵۰ نفر براي كار مي‌كنند ولي حتي يك نفرشان از من نپرسیده است كه از پول چه مي‌دانم. از من شغل و چك پرداختي را مي‌طلبند ولي هرگز نخواستند كه درباره پول چيزي بياموزند. همين است كه بهترين سال‌هاي زندگي خود را در كسب پول صرف مي‌كنند بدون آنكه به درستي آن را بشناسند. از اينرو هنگامی كه مايك به من گفت شما مي‌خواهيد چگونگي پول درآوردن را بياموزيد، خواستم زندگي اندكي خشونت خود را به شما نشان دهد تا آماده يادگيري شويد. به اين دليل بود كه مزدتان را ساعتی ۱۰ سنت پرداختم.

پرسيدم درسي كه از ساعتی ۱۰ سنت كار كردن گرفته‌ايم چه بود؟ اينكه شما آدم بي‌مقداري هستيد و كاركنان را استثمار مي‌كنيد؟

باباي دارا از ته دل به خنده افتاد. هنگامی كه خنده‌اش تمام شد، چنين گفت: تو بهتر است ديده‌گاہت را درباره من عوض كني، از سرزنش من و تصور اينكه مسئله‌سازم دست بردار. اگر گمان مي‌كني كه من مشكل‌آفرينم، تغييرم بده، ولي چنانچه مشكل از خودت است، به اصلاح خود بپرداز. چيزي تازه بياموز و خردمندتر شو. بسياري از مردم خواهان دگرگون‌سازي سراسر جهان هستند، غير از خودشان. بگذار چيزي به تو بگويم. تغيير خود از تغيير همه مردم بسي آسان‌تر است.

گفتم: مطلب را نمي‌فهمم.

باباي دارا با بي‌صبري گفت: به جاي خودت، مرا سرزنش نكن.

- ولي شما بوديد كه ساعتی ۱۰ سنت به من پرداختيد.
 باباي دارا با ليخنه پرسيد خوب چه چيزي آموختي؟
 با اندكي اخم گفتم: اينكه شما آدم بي‌مقداري هستيد.
 - بين گمان مي‌كني كه مشكل از من است؟
 - بله همين‌طور است.
 - خوب همين رفتار را ادامه بده و چيزي نخواهي آموخت. اگر اين رفتار را ادامه دهی، چه راهي براي باقي مي‌ماند؟
 - خوب چنانچه دستمزد را اضافه نكني، به من احترام نگذاري و درس ندهي كار را ترك مي‌كنم.
 باباي دارا گفت: خوب همين كار را بكن. همان‌گونه كه بسياري از ديگران مي‌كنند. آنان به دنبال كاري ديگر مي‌روند، فرصتي بهتر و پرداخت بيشتري. گمان مي‌كنند كه شغل تازه و دستمزد بالاتر مشكلشان را حل مي‌كند. در بسياري موارد چنين نيست.
 پرسيدم پس چه چيزي مسئله را حل مي‌كند؟ پذيرش ساعتی ۱۰ سنت؟
 باباي دارا با خنده گفت: اين كاري است كه گروهی مي‌كنند. چك دستمزد خود را مي‌گيرند و مي‌دانند كه خانواده‌شان در فشار مالي دست و پا مي‌زند. در انتظار افزايش دستمزد مي‌مانند و گمان مي‌كنند كه پول بيشتري مشكل آنان را برطرف مي‌كند. برخي هم شغل دومي مي‌گيرند و يك دريافت مختصر ديگر.
 چشم بر كف اتاق دوخته رفته رفته پيام آموزشي باباي دارا را دريافت مي‌كردم. مي‌توانستم احساس كنم كه مزة زندگي همين است. از او پرسيدم: پس چه چيزي مسئله را حل مي‌كند؟
 در حالي‌كه به نرمي بر سرم ضربه مي‌زد گفت: اين، چيزي كه ميان دو گوش تو جا دارد.
 اينجا بود كه باباي دارا تفاوت خود را با كاركنان‌اش و باباي نادارم، به نمايش گذاشت.
 (چيزي كه دست آخر او را يكي از بزرگ‌ترين ثروتمندان هاوايي بود، در حالي‌كه باباي بسيار درس‌خوانده و نادارم هم‌چنان با دشواري‌هاي مالي درگير بود.) تفاوت خيلي ساه است.
 باباي دارا پيوسته اين ديدگاه ساده را تكرر مي‌كرد (چيزي كه من آن را درس شماره ۱۰ مي‌نامم).

ناداران و طبقه مياني براي پول كار مي‌كنند، ثروتمندان ترتيبی مي‌دهند تا پول برايشان كار كند. باباي بسيار درس‌خوانده توصيه مي‌كرد "سخت درس بخوانم، نمره‌هاي خوب بگيرم تا بتوانم در يك شركت بزرگ شغلي مطمئن و تضمين‌شده با مزاياي عالي به دست آورم. باباي دارا از من مي‌خواست تا رمز كار كرد پول را بياموزم و آن را به خدمت بگيرم. اين‌گونه درس‌ها را با راهنمايي او در خلال زندگي (نه كلاس درس) ياد گرفتم. ثروتمندان براي پول كار نمي‌كنند.

دوري گزیدن از يكي از بزرگ‌ترين دام‌هاي زندگي

باباي دارا مي‌گفت بسياري از مردم را مي‌توان با يك بها خريد. هر كدام از آنان بهايي دارند كه برخاسته از ميزان ترس و آژشان است. نخست، ترس از بي‌پول شدن آنان را به سخت‌كوشي برمي‌انگيزد و هنگامی كه چك دستمزد خود را گرفتند، آزمندي يا آرزوها سربرمي‌دارد و به فكر چيزهاي دلپزيري مي‌افتند كه پول مي‌تواند بخرد. بدین‌گونه است كه الگوي زندگي شكل مي‌گيرد.
 پرسيدم چه الگويي؟

- الگوي از خواب برخاستن، رفتن به سر كار، پرداختن صورتحساب‌ها و تكرر برخاستن، به سر كار رفتن، پرداخت صورتحساب‌ها ... از آن پس، زندگي را تنها او احساس هدايت مي‌كند: ترس و آز. به آنان پول بيشتري بدهيد، به هزينه كردن‌ها مي‌افزايند.
 باباي دارا گفت در نهايت همه ما مستخدم هستيم. تنها در سطحي‌هاي متفاوتي كار مي‌كنيم. من از شما مي‌خواهم كه از آن دام بپرهيزيد. دامی كه آفريده احساس ترس و آرزوي ماست. اينها را به سود (نه زيان خود) به كار بگيريد. اين است آنچه مي‌خواهم به

شما بيايموزم. اگر در ساية احساسات به بالاترين درآمد هم برسيد هم چنان برده هستيد. برده اي با دستمزد بالا.

پرسيدم چگونه مي توانيم از اين دام بگريزيم؟

- دليل اصلي ناداري يا رويارويي با مشكلات مالي، ترس و ناداني است نه اقتصاد، دولت، يا ثروتمندان. ترس دروني و ناداني انسان را در دام اسير مي كند. پس شما درس بخوانيد و دانشگاه را هم تمام كنيد. من هم يادتان مي دهم كه چگونه بيرون از دام بمانيد. باباي دارا توضيح داد كه زندگي انسان كوشش و دست و پا زدني است ميان ناداني و آگاهي گسترده. هنگامي كه انسان از جستجوي اطلاعات و دانش خودشناسي بازايستد، به ناداني ميدان داده است. لحظه به لحظه با اين كوشش درگيريم كه بيايموزيم تا چشم دل را باز كنيم يا ببنديم.

ديدن آنچه ديگران نمي بينند

باباي دارا مي گفت: به كار ادامه دهيد، هرچه زودتر از اندیشه نياز به چك و دستمزد رها شويد، زندگي بزرگسالي شما آسان تر خواهد شد. مغز خود را به كار بيندازيد و بي مزد كار كنيد. روزي خواهد رسيد كه راهي پيدا كنيد با درآمدي بسي بيشتر از آنچه من بتوانم به شما بدهم. چيزهايي خواهيدديد كه ديگران نمي بينند. فرصت هايي كه درست پيش چشم تان است. بسياري از مردم هرگز اين فرصت ها را نمي بينند، زيرا تنها به دنبال پول و ايمني هستند، پس به همين ها مي رسند. هرگاه كه يك فرصت را شناختيد، در سراسر زندگي آن را خواهيد شناخت. اين را بيايموزيد و خود را از بزرگ ترين دام زندگي رها كنيد، ديگر هرگز به اين دام نخواهيد افتاد.

اين نکته ها باعث شد ما يك مشاركت ديگري به راه اندازيم. مامان ما زيرزميني داشت كه بدون استفاده مانده بود. آنجا را تميز كرديم و صدها كتاب نقاشي خنده آور، كه تاريخ آن گذشته و نيمه جلد هر كدام را قبلاً پاره كرده بودند و ظاهراً ارزشي نداشت، گردآوري كرديم. كتابخانه اي برپا كرديم و خواهر كوچك تر مايك را كه عاشق مطالعه بود به كتابداري گماشتيم. كتابخانه از ساعت ۱۴/۳۰ تا ۱۶/۳۰ باز بود و از هر به ۱۰ سنت ورودي مي گرفت. رفته رفته همه بچه هاي منطقه مشتري كتابخانه ما شدند. براي آنان دادوستد خوبي بود. در فاصله دو ساعت پس از مدرسه، مي توانستند پنج - شش كتاب خنده دار بخوانند و تنها ۱۰ سنت بپردازند، در حالي كه اگر مي خواستند كتاب ها را بخرند، مي بايست در برابر هر جلد ۱۰ سنت بدهند.

خواهر مايك كار ثبت نام روزانه مشتريان، مقدار پولي كه داده بودند و مواظبت از كتاب ها را به خوبي انجام مي داد. ميانگين درآمد مايك و من هفته اي ۹/۵ دلار بود. نفعي يك دلار به كتابدار مي داديم و اجازه داشت كه هرچه مي خواهد كتاب بخواند. كوشش كرديم كه شعبه ديگري هم برپا كنيم ولي هيچ گاه كسي به امانتداري و سخت كوشي خواهر مايك نيافتيم. از آن زمان دريافتيم كه پيدا كردن كارمند شايسته چقدر دشوار است.

باباي دارا خيلي خوشحال بود. اينك چيزهاي ديگري داشت كه به ما بيايموزد. او از اينكه ما درس نخست را خوب آموخته بوديم بسيار خشنود بود. با دستمزد نگرفتن ناچار شديم تا مغز خود را در پي يافتن فرصتي براي پول ساختن به كار اندازيم. با به راه انداختن كتابخانه، امور مالي را در دست و مهار خود داشتيم و به كارفرمايي متكي نبوديم. جالب ترين بخش آن بود كه كسب و كارمان پول درمي آورد، حتي هنگامي كه خودمان حضور نداشتيم، پول برايمان كار مي كرد. باباي دارا به جاي مزد دادن، آنهمه پول به ما رساند.

بخش سوم

درس ۲- چرا سواد مالي ضروري است؟

بهترين دوستم، مايك، در سال ۱۹۹۰ امپراتوري پدرش را تحويل گرفت. به راستي كه كارها را بهتر از پدرش انجام مي دهد. او و همسرش ثروتي دارند كه نمي توانيد مقدار آن را تصور كنيد. امپراتوري پدر اکنون در اختيار اوست و مايك در حال پرورش پسرش است تا جاي او را بگيرد، همان گونه كه باباي 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 دگرگونی‌های بزرگ و پیش‌بینی نشده است. چه کار کنیم یا نکنیم، ثروت ما پیوسته به گونه‌ای رشد می‌کند که بسی بیشتر از تورم است. از دید من این وضعیت را باید آزادی نامید. دارایی‌های ما آن‌چنان زیادند که به صورت خودکار افزایش می‌یابند. مانند درختی است که می‌کاریم. سال‌ها به آن آب می‌دهیم، ولی روزی می‌رسد که دیگر به شما نیاز ندارد. ریشه‌هایش به‌خوبی در زمین فرو رفته است. درخت دیگر از شما بی‌نیاز می‌شود و تنها سایه‌ای آرام‌بخش بر سرتان می‌افکند.

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 نشیب‌های ۲۵ سال آینده دست کم هم‌تراز با بالا رفتن و پایین آمدن‌هایی است که در گذشته وجود داشته‌اند.

من در شگفتم که چرا بسیاری از مردم، سخت بر پول‌شان توجه و تمرکز دارند ولی به پرورش خود نمی‌پردازند. اگر انسان‌ها انعطاف‌پذیر، با اندیشه باز، و آگاه بار آیند، ثروت‌شان در نتیجه دگرگونی‌ها پیوسته روبه‌رشد خواهد بود. ولی اگر پول را حلال مشکلات خود بدانند، به گمانم راهی دشوار را درپیش گرفته‌اند. هوشمندان مشکلات را از پیش پا برمی‌دارند و پول می‌سازند. پول بدون هوشمندی مالی به‌زودی از کف می‌رود. بسیاری از مردم در زندگی خود این نکته مهم را نمی‌فهمند که مقدار پول به‌دست 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 دارایم 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 درس‌خوانده‌ام بر خواندن کتاب‌ها تأکید داشت و بابای دارا از من می‌خواست تا در زمینه مالی خیره شوم.

هم‌چنان 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 به‌بار 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 می‌کند.

کسی پاسخ نداد، و ری پرسش‌اش را تکرار کرد: تصور می‌کنید 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 نمی‌داند که شما در کار همبرگر هستید؟ ری با پوزخند گفت: این همان پاسخی است که پیش خود تصور می‌کردم خواهید داد. اندکی درنگ کرد و سپس با شتاب گفت: خانم‌ها و آقایان، من در کار مستغلات هستم نه همبرگر.

ری زمان زیادی را به توضیح دیدگاه‌های خود پرداخت. در برنامه کار ری می‌دانست که هدف نخستین‌اش فروش امتیاز رستوران است، ولی آنچه که هیچ‌گاه به فراموشی نمی‌سپرد، گزینش محل مناسب رستوران‌ها بود. خریداران امتیاز رستوران، بهای زمین آن را هم می‌پردازند که به مالکیت "سازمان ری کراک" درمی‌آید.

بخش پیشین را با این مطلب پایان دادیم که بسیاری از مردم برای دیگران، نه برای خود کار می‌کنند. آنان نخست برای دارنده شرکت، پس از آن برای دولت گیرنده مالیات، و سپس برای بانک‌های وام‌دهنده به ایشان کار می‌کنند.

در دوران کودکی ما رستوران مک‌دونالد در آن حوالی شعبه نداشت، ولی بابای دارا همان درسی را به من می‌داد که ری کراک در سخنرانی خود در دانشگاه تگزاس عنوان نمود:

راز شماره ۳ ثروتمند شدن، آن راز این است "به کسب و کاری 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 بی‌نیاز شوید باید برای خود نیز کسب و کاری به وجود آورید. دارا بودن کسب و کار ستون دارایی‌ها را در برابر درآمدها به گردش درمی‌آورد.

همان‌گونه که قبلاً 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 نشسته‌اند. کاری که بسیاری می‌کنند، همین است که بی‌خیال از خانه بیرون می‌روند و با کارت‌های اعتباری به خرید خودرو یا دیگر کالاهای تجملی دست می‌زنند. ممکن است که تنها حوصله‌شان از یک وسیله به‌سرآمده و خواستار اسباب بازی تازه‌ای باشند. کسانی که با کارت‌های اعتباری و وام بانکی اقلام تفریحی و تجملی می‌خرند، اغلب ناچار می‌شوند تا در زیر فشار مالی، آنها را با بهای اندک بازفروشند.

پس از وقت گذاشتن و اندیشیدن در بنیان سرمایه‌گذاری‌های سنجیده و نیرومندی ستون دارایی‌های راستین، می‌توان به بهره‌برداری از پاداش ساخته و پرداخته آنها آغاز نمود. راهی که به سوی ثروتمندی پیش می‌رود. این پاداش صرف وقت و دانش مالی کسانی است که کسب و کار خود را به راه انداخته‌اند.

بخش پنجم

تاریخچه مالیات‌ها و قدرت شرکت‌های بزرگ

داستان رابین هود و مردان او را از دوران دبستان به یاد داریم. آموزگار ما این داستان را از نمونه‌های برجسته قهرمانی می‌دانست. کسی که پول و ثروت را از داراها می‌ربود و میان نادارها پخش می‌کرد. بابای دارای من رابین هود را نه قهرمان بلکه یک کلاهبردار می‌دانست.

من بارها شنیده‌ام که می‌گویند: چرا ثروتمندان سهم راستین خود را ادا نمی‌کنند؟ یا: ثروتمندان باید مالیات بیشتری بپردازند تا هزینه نادارها بشود. همین اندیشه‌های رابین هودی (گرفتن از ثروتمندان و بخشیدن به نادارها) 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 بگیرد" پیوسته از گلوئ 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 و مالیات می دهند. ایشان اگر به روند بازی ثروتمندان آگاه بودند، (و قانون آنها را به کار می بستند) کاری می کردند که به استقلال مالی برسند.

باباي 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 رئیس یا سرپرست، بلکه مأمور مالیات است. اینان چنانچه فرصت بیابند، هرچه بیشتر مالیات می گیرند. باباي 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 شرك ها سخن می گفت. او نمی دانست که با تسلیم شدن در برابر يك چك حقوق ماهانه، انسان به گاوی شیرده و سربه زیر تبدیل می گردد. هنگامی که دیدگاه های باباي دانشمند را با باباي دارا در میان می گذاشتم، تنها به پوزخندی بسنده می کرد و می گفت: چرا مالك پلکان نباشی؟ به کار بستن درس های برگرفته از باباي 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 برداشتهایم را در خلال نشست ها و همایش ها در اختیار دیگران می گذارم، به این امید که برایشان سودمند و مؤثر باشد.

بهره هوشی مالی فرآیند 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 جزئیات مربوط است. به یاری این مهارت، از توانمندی ها و کاستی های هر کسب وکار 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 يك سازمان و يك 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 می شود. 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 مهارت ها (دستیابی به هوشمندی مالی) برایتان بسیار ضروری است.

يك ثروتمند شرکت دار:

۱. درآمد دارد
۲. هزینه می کند
۳. مالیات می پردازد

فردی که برای شرکت ها کار می کند:

۱. درآمد دارد
۲. مالیات می پردازد
۳. هزینه می کند

بخش ششم ثروتمندان پول مي آفرينند

همه از توانمندی‌ها و هوش خوبی برخوردار هستیم ولي آنچه دست ما را مي‌بندد، اندکي خود - نابوري است. اقدام نکردن‌هاي ما ناشي از ناآگاهي مالي نيست، بيشتر از نداشتن اعتمادبه‌نفس است. اين کاستي در برخي از مردم آشکارتر است. پس از ترك مدرسه، اغلب مي‌دانيم که چگونگي نمره‌هاي درسي دوران مدرسه‌اي چندان با اهميت نيستند. در زندگي واقعي، به چيز ديگري نياز داريم. شنیده‌ام که با عنوان‌هاي گوناگون (زهره، دل، دليري، زیرکي، سرسختي و مانند اينها) از آن ياد مي‌کنند. اين عامل، هر عنواني داشته باشد، بر ساختن آینده فرد بيش از هر نتيجه و سابقه درسي تأثير مي‌گذارد.

تجربه شخصي خودم نشان داده است که هر دو عامل دانش مالي و دليري در کار هم ضروري است. چنانچه ترس غالب گردد، نبوغ سرخورده مي‌شود. در کلاس‌هاي ما به دانشجويان سخت توصيه مي‌کنم که خطرپذيري را بياموزند، دلير باشند و اجازه دهند تا نبوغ آنان ترس را به قدرت و هوشمندی بدل کند. اين اندرز براي گروهی کارساز است و ديگران را تنها به هيچان وامي‌دارد.

مي‌بينيم که در زمينه کار کردن با پول، اغلب دست‌به‌عصا و در شرايطي ايمن راه مي‌روند. پرسش‌هايي از اين دست را آنان مطرح مي‌کنم:

چرا بايد به پيشواز خطر بروند؟

چرا لازم است تا هوشمندی مالي خود را پرورش دهيم؟

چگونه مي‌توان سواد و آگاهي مالي به دست آورد؟

پاسخ من اين است: تا گزینه‌هاي بيشتري در راه پيروي داشته باشيم.

بيشاري از مردم تنها يك راه را مي‌دانند: سخت کار کردن، پس‌انداز، و وام گرفتن. چرا بايد هوشمندی مالي را افزايش دهيد؟ زيرا مي‌خواهيد کسي شويد که سرنوشت خود را مي‌آفريند. با هرچه رخ دهد روبه‌رو مي‌شويد و آن را بهتر مي‌کنيد. گروه کوچکي مي‌دانند که شانس آفريدني است، همان‌گونه که پول آفريدني است. چنانچه بخواهيد خوشبخت شده و پول بيافرينيد، (به جاي اينکه به سخت‌کوشي بپردازيد) به هوشمندی مالي نياز داريد. اگر از آن دسته مردم هستيد که در انتظار فراهم آمدن "فرصت مناسب" مي‌نشيند، بايد زمان زيادي انتظار بکشيد. مانند اين است که منتظر شويد تا همه چراغ‌هاي راهنمايي در سراسر مسير ۱۰ کيلومتری شما سبز شوند، آنگاه آغاز به حرکت نماييد.

تنها دارايي نيرومندی که داريم مغزمان است. اگر آن را به درستي پرورش دهيم، مي‌تواند دنيايي از ثروت را که يك آن به نظر مي‌رسد، بيافريند. از سوي ديگر مغزي که پرورش نيابد، مي‌تواند آنچنان تنگدستي فراهم آورد که تا چند نسل در خانواده ادامه يابد.

اغلب از من مي‌پرسند که چگونه يك دلار را يك ميليون دلار کرده‌ام. کمتر ميل دارم که از خودم بگويم. تنها زماني که بخواهم از سادگي فرآيند ياد کنم، نمونه‌هايي را مي‌آورم. اگر شما با بنیان کار، به ويژه چهار ستون اصلي هوشمندی مالي که پيش‌تر آوردیم، خوب آشنا شويد، پيشرفت‌تان آسان و آسان‌تر خواهد شد.

خود من بيشتر از دو راه براي رشد ثروتم استفاده مي‌کنم: مستغلات و سهام شرکت‌هاي کوچک. زيربنا را بر مستغلات گذاشته‌ام. جريان نقدینگی در آنها روزانه و پيوسته است. گه‌گاه ارزش آنها هم بالا مي‌رود. من به کسي توصيه پيروي از اين راهبرد را نمي‌کنم. اينها تنها مثال و نمونه هستند. در فرآيندهاي پيچيده‌اي که درک نمي‌کنم وارد نمي‌شوم. حساب و کتاب ساده و هوشمندی عادي ابزار فعاليت‌هاي مالي من هستند.

به پنج دليل در اندرزهاي من مثال و نمونه استفاده مي‌کنم:

۱. براي تشويق انسان‌ها به يادگيري.
۲. نشان دادن سادگي فرآيند، آنگاه که بنیان استوار شده باشد.
۳. نشان دادن اينکه براي رسيدن به هر هدف، ميليون‌ها راه وجود دارد.
۴. نشان دادن اينکه همگان مي‌توانند به ثروت برسند.
۵. نشان دهم که با دانش ساخت موشک درگير نيستيم و کاري ساده است.

من به پول همانند بازي تنيس خود مي‌نگرم. سخت بازي مي‌کنم. اشتباه رخ مي‌دهد، اصلاح مي‌کنم، اشتباه‌هاي تازه‌اي رخ مي‌دهد، دوباره اصلاح مي‌کنم و بهتر مي‌شوم. اگر مسابقه را باختم، به کنار تور مي‌روم، دست حريف را مي‌فشارم و با لبخند مي‌گويم: به اميد ديدار در يکشنبه ديگر.
ما دو گونه سرمايه‌گذار داريم:

۱. گروه نخست که عموميت بيشتري دارند، آناني هستند که يك "بسته سرمايه‌گذاري" را مي‌خرند. از آغاز تا خرده‌فروشي، هر فعاليت، همچون شرکت دادوستد املاک و مستغلات، کارگزاري بورس، يا برنامه‌ريزي مالي، مي‌تواند صندوق سرمايه‌گذاري مشترک يا سهام و اوراق بهادار را هم دربر گيرد. راه ساده، تميز و آسان در سرمايه‌گذاري است. نمونه کسي است که خواهان خريد يك رايانه است. به فروشگاه مي‌رود و دستگاه را کامل خریده از قفسه فروشگاه برمي‌دارد.
 ۲. گروه دوم آناني هستند که سرمايه‌گذاري مي‌آفرينند. اينان بخش‌هاي يك سرمايه‌گذاري را روي هم سوار مي‌کنند. همانند کسي که قطعات يك رايانه را جداگانه خريداري مي‌کند و دستگاه را مي‌سازد. مانند موردي است که دستگاهي را همخوان با نياز و خواست خود بسازيم. من سوار کردن قطعات رايانه را نمي‌دانم، ولي مي‌دانم که چگونه بخش‌هاي يك فرصت را به هم گرد آورم يا کساني را مي‌شناسم که مي‌توانند چنين کنند.
- اگر مي‌خواهيد که از گروه دوم سرمايه‌گذاران باشيد، به فراگيري سه مهارت بنيادين نياز داريد. اين مهارت‌ها را افزون بر آنچه در زمينه رسيدن به هوشمندی مالي آوردیم، بايد فراگرفت:

۱. چگونه فرصت‌هايي را شناسايي کنم که ديگران ندیده‌اند؟ شما مي‌توانيد چيزي را با مغز خود ببينيد که ديگران با چشم نمي‌بينند.
 ۲. چگونه پول تأمين كنيم؟ بسياري از مردم تنها راه بانک را مي‌شناسند. گروه دوم از سرمايه‌گذاران که مورد نظر ما هستند بايد راه‌هاي ويژه‌اي براي تأمين سرمايه بيابند.
 ۳. چگونه افراد هوشمند را سازمان دهيم؟ هوشمندان کساني هستند که با افراد هوشمندتر از خود کار مي‌کنند، يا آنان را به استخدام درمي‌آورند. هنگامی که نياز به رايزني داريد، هوشمندان به گزينش مشاور بپردازيد. البته همکاري خطر دارد. به جاي ترس و گريز از خطر، مدیریت کردن آن را بياموزيد.
- چيزهاي فراواني هست که ياد بگيريد. پاداش يادگيري بسيار هنگفت است. اگر نمي‌خواهيد که مهارت‌هاي لازم را بياموزيد، سرمايه‌گذاري از گونه نخست توصيه مي‌شود.

بخش هفتم

براي آموختن کار کنید، نه گردآوری پول!

مهم‌ترين مهارت‌هاي مدیریتی برای پیروزي را مي‌توان چنين بيان داشت:

۱. مدیریت نقدینگی
۲. مدیریت نظام‌ها (از جمله خود و زماني که با خانواده مي‌گذرانيم)
۳. مدیریت انسان‌ها

بخش هشتم چيرگي بر مانع‌ها

انسان‌ها ممکن است که به‌رغم درس خواندن و آگاه شدن از زمینه امور مالي، همچنان بر سر راه رسيدن به استقلال مالي با موانعي روبه‌رو شوند. به پنج دليل عمده ستون دارايي‌هاي برخي از آنان که اطلاعات مالي هم دارند، اغلب خالي مي‌ماند. دلايل پنج‌گانه عبارتند از

۱. ترس
۲. بدبيني
۳. تنبلي
۴. عادت‌هاي نادرست
۵. تکبر

به باور من هر انساني در درون خود از يك نبوغ مالي برخوردار است. مشکل اينجا است که بلوغ مالي خوابيده و نياز به بيدار شدن دارد. خوابيدن آن پيامد تحمل آن اندیشه فرهنگي است که پول را سرچشمه همه بدئي‌ها مي‌داند. در اين فرهنگ انسان تشويق مي‌شود تا خوب درس بخواند، شغل درازمدتي بگيرد و براي پول درآوردن کار کند. به ما ياد نمي‌دهند که چگونه پول را هم به کار کردن و خدمت خود واداريم.

بخش نهم دست به کار شدن

من فرآيند ده‌گامه زير را به منظور پرورش استعداد خدادادي به شما عرضه مي‌کنم. استعداد و نيرويي که تنها در اختيار و ما شماست.

گام ۱- به نيرويي برتر از آنچه آشکار است نياز دارم: نيروي روان.
فهرست مختصري درست مي‌کنم. نخست "خواستن‌ها" که آفريننده "خواستن‌ها" هستند:

- نمي‌خواهم که در سراسر زندگي ام کار کنم.
- شغلي مطمئن و خانه‌اي در حومه شهر را نمي‌خواهم.
- نمي‌خواهم کارمند کسي باشم.
- متنفرم از اينکه مانند پدرم به دليل گرفتاري‌هاي کاري به تماشاي مسابقه فوتبال فرزندم نروم.
- متنفرم از اينکه حاصل سخت‌کوشي و جان کندن خود را مانند پدرم به دولت بدهم. اکنون "خواستن‌ها" را به ياد بياورم:
- مي‌خواهم براي سفر کردن و زندگي به سبکي که دوست دارم، آزاد باشم.
- مي‌خواهم در جواني به اينها برسم.
- ساده سخن اينکه مي‌خواهم آزاد باشم.
- مهار وقت و زندگي به دست خودم باشد.
- مي‌خواهم پول را به خدمت و کار کردن وادارم.

گام ۲- حق انتخاب روزانه: نيروي گزينش
به اين دليل است که انسان‌ها ميل دارند تا در سرزميني آزاد زندگي کنند ما خواهان حق انتخاب هستيم.

گام ۳- در دوست گرفتن دوراندیش باشید: نیروی همگرایی

من دوست را بر پایه وضعیت مالی برنمی‌گزینم. من دوستانی دارم که از تنگدستی آهشان بلند است و دوستانی که میلیون‌ها دلار ثروت دارند. نکته مهم این است که از هر دو گروه چیز می‌آموزم و این یادگیری آگاهانه است.

گام ۴- در یک فرمول خبره شوید، سپس به یادگیری فرمول تازه‌ای روآورید: نیروی باشتاب آموختن.

نانوایان در پخت نان نسخه‌ای را پیروی می‌کنند، حتی اگر ننوشته و تنها در مغزشان باشد. پول ساختن هم چنین است. به این دلیل است که پول را اغلب "مایه" می‌نامند.

گام ۵- نخست سهم خود را بپردازید.

اگر نمی‌توانید 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. سرمایه‌گذاری کردن، پول درآوردن و آن را بریاد دادن معنا ندارد.

بی‌بهره بودن از خود سامان‌دهی است که برندگان پول‌های بازی‌های لاتاری را یک‌شبه به روز سیاه می‌نشانند. نبود خودسامان‌دهی است که دریافت‌کنندگان اضافه حقوق‌های کلان را بی‌درنگ به خرید خودرو تازه یا سفرهای تفریحی می‌کشاند.

به کارآفرینان توصیه می‌شود به جای تمرکز بر کالا، خدمات و دستمزدها، بر پرورش مهارت‌های مدیریتی تمرکز کنند. سه تا از مهم‌ترین مهارت‌های ضروری عبارتند از:

۱. مدیریت جریان نقدینگی
۲. مدیریت انسان‌ها
۳. مدیریت وقت خود

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

اغلب می‌بینیم که بر دیوار خانه‌ها تابلوی فروش بی‌واسطه نصب کرده‌اند، یا در آگهی‌های تلویزیونی از "کارگزاران ارزان" می‌شنوید. بابای دارا عکس اینها را توصیه می‌کرد. او عقیده داشت که باید به حرفه‌ای‌ها دستمزد خوب پرداخت، خودش نیز چنین می‌کرد. کارگزار چشم و گوش شما در بازار است، همواره آنجا هستند و نیازی به حضور من و شما نیست.

گام ۷- همچون سرخ‌پوستان. نیروی رایگان گرفتن

نخستین مهاجران به آمریکا در برابر برخی از عادات‌های فرهنگی بومیان سردرگم می‌شدند. برای مثال چنانچه یک سفیدپوست احساس سرما می‌کرد، سرخ‌پوستان به وی پتو می‌دادند. سفیدپوست آن را هدیه می‌پنداشت و هنگامی که سرخ‌پوست برای پس گرفتن پتو می‌آمد، اغلب جریان به بگومگو ختم می‌شد.

گام ۸- دارایی‌ها برایتان وسائل رفاه و خوش‌گذرانی می‌خرند. 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 می‌خرند.

گام ۹- نیاز به پهلوانان: نیروی افسانه‌ها

در بازی‌های کودکی، آرزو می‌کردم مثل قهرمانان باشم و می‌خواستم همه چیز درباره آنان بدانم باشگاه و میزان پرداخت‌های آنان را می‌شناختم و می‌دانستم که قهرمانان چگونه به آنها راه می‌یابند. می‌خواستم تا همه چیز را درباره قهرمانان دلوخواهم بدانم، زیرا میل داشتم مانند آنها شوم.

گام ۱۰- به دیگران بیاموزید، 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 می‌بخشید، ولی هرگز پول به کسی نمی‌داد. او می‌گفت وقتی پول اضافی داشتم چنین خواهم کرد، و صد البته هیچ‌گاه چنین فرصتی پیش نمی‌آمد.

بخش دهم

باز هم بیشتر مي خواهيد؟

پاره‌اي از بايدها را در پي مي آورم

- آنچه را اکنون انجام مي دهيد، کنار بگذاريد. به سخني ديگر، کارتان را متوقف کنيد و ارزیابي نماييد که چه فعاليت‌هايي نتيجه بخش و کدام‌ها بي‌نتيجه بوده‌اند.
- به دنبال اندیشه‌هاي نو باشيد.
- کسي را بياييد که راهي را که شما مي خواهيد برويد، پيش‌تر رفته باشد. او را به ناهار مهمان کنيد. از وي راهنمايي‌هاي بکر بخواهيد و چم‌وخم انجام آن فعاليت را جوبا شويد.
- در کلاس‌ها شرکت نموده و نوارهاي آموزشي بخريد.
- پيشنهادهاي فراوان بدهيد. هنگامي که در پي خريد ملك هستم، به موارد زيادي سر مي‌زنم و پيشنهادهاي دهم. اگر شما از پيشنهادهاي درست آگاهي نداريد، مانند من هستيد. پيشنهادهاي را بنگاه و کارگزار مي‌دهد. کار اندکي براي من مي‌ماند.
- در هر ناحيه ماهانه ۱۰ دقيقه رانندگي و يا پياده‌روي کنيد. من بسياري از موارد خوب را هنگام پياده‌روي پيدا کرده‌ام.
- اصول شناسايي ارزش در همه موارد (خريد مستغلات، سهام، شرکتي تازه، خانه‌اي تازه، همسر، حتي پودر رختشويي) يکسان است. فرايند همواره يکسان است، بايد بدانيد چه مي‌خواهيد و در پي آن بگرديد.
- به دنبال موارد مناسب باشيد. سود را بايد هنگام خريد برد نه فروش.
- از تاريخ درس بياموزيد.
- آناني که به راه مي‌افتند، از ايستاده‌ها مي‌گذرند.
- اينها پاره‌اي از کارهايي است که من در پي يافتن فرصت‌ها کرده و مي‌کنم. همان‌گونه که فعل انجام دادن را بارها و بارها در اين کتاب آورده‌ام، به اقدام و عمل کردن باور دارم. بايد پيش از انتظار پاداش مالي اقدام کنيد.
- پس هم‌اکنون دست به کار شويد.