

خلاصه کتاب

بابای دارا، بابای ندار

**ژروتمندان به فرزندان خود در زمینه کارکرد پول چه چیزی می‌آموزند، که
نادارها و اعضای طبقه میانی جامعه از آن غافلند!**

رابرت کیوساکی، شارون لچنر

مترجم: دکتر عبدالرضا رضایی‌نژاد

نشر فرا

بهار ۸۴

بابای دارا، ببابای نادار

مقدمه

ما دوران گذشته را پشت سر گذاشته‌ایم و به زمانه‌ای رسیده‌ایم که علم و ثروت در یک راستا قرار گرفته‌اند. علم و ثروت بحث امروز است نویسنده‌گان کتاب به این نکته اشاره دارند که "تا ۳۰۰ پیش، زمین منبع ثروت بود. زمین داران 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." نویسنده‌گان 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 دنیاگیری تربیت می‌کنند که دیگر وجود ندارد. نویسنده‌گان به جوانان امروز توصیه می‌کنند که کارآفرین باشند. برای کارآفرینی باید سخت کوش، خوشنی 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

بابای دارا، ببابای نادار (به روایت رابت کیوساکی)

من دو بابا داشتم، یکی دارا و دیگری نادار.

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

هردو 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. ببابای 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 موضوع های یکسانی را توصیه نمی کردند.

اگر من یک ببابا داشتم ناچار بودم تا اندرزهای او را بپذیرم یا رد کنم. با داشتن دو بابا این فرصت را یافتم تا دیدگاه های 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 ببابا "عشق به پول سرچشم همه بدی ها" و از دید دیگری: "بس پولی ریشه همه بدی ها"

دوگانگی در دیدگاه آنان، به ویژه هنگامی که پای پول به میان می آمد. آنچنان چشمگیر بود که مرا سخت کنیکاو 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 انرگذار داشتم، از هر دو چیز آموخته ام. برای مثال یکی از بابا هایم عادت داشت بگوید: "از عهده من برنمی آید." دیگری از به کار بردن این واژه پرهیز می کرد و به جای آن می گفت: "چگونه می توانم از عهده این کار برآیم؟" عبارت نخست حالت خبری و عبارت دوم جنبه پرسشی دارد. "از عهده من برنمی آید" مغز را از کار می اندازد و "چگونه می توانم از عهده آن برآیم؟" مغز را به حرکت و جستجو و امداد دارد.

از دید ببابای دوم عبارت "از عهده من برنمی آید" نشانه تبلیغی 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 باباها 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 باباها 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: "مدیریتِ خطر کردن را بیاموزید."

یکی عقیده داشت: "خانه ما بزرگ‌ترین دارایی خانواده است." به عقیده دیگری: "خانه بزرگ‌ترین بدھکاری است و هر کس بیشترین درآمدش را در خرید خانه سرمایه‌گذاری کند، دچار دردسر می‌شود. هر دو بابا صورتحساب‌هایشان را به هنگام 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 آویزه گوش کنم. ببابای دارا یا ببابای 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 ببابای دارایم پیروی کنم و چیز بیاموزم. گوش دادن به ببابای 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. ببابای دارا به مدت ۳ 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 گوش‌های از قدرت است، از آن قدرتمندتر، آموزش مسائل مالی است. پول می‌آید و می‌رود، ولی اگر چگونگی کارکرد پول را بیاموزید، بر آن چیزه می‌شوید و به ثروتمند شدن می‌پردازید.

چون من از ۹ سالگی به یادگیری پرداختم، درس‌های ببابای دارایم ساده بودند. مهم‌ترین آنها شش درس بود که در طول ۳ سال تکرار می‌شدند. این کتاب درباره آن شش درس است، با همان سادگی که ببابای ثروتمندم به من آموخت. اینها نشانه‌های راهنمای هستند، نشانه‌هایی که به شما و فرزندان تان 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 کسب و کار 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: پسرم چرا می‌خواهی ثروتمند شوی؟

- امروز مامان جیمی را در حال رانندگی با کادیلاک تازه‌شان دیدم. آخر هفته هم به ویلای کنار دریای خود می‌رفند، سه تا از دوست‌ها را با خود می‌برند ولی من و مایک دعوت نشده‌ایم. گفتند شما بچه‌های نادار هستید و با ما جور درنمی‌آید.

بابام با ناباوری پرسید: راستی چنین گفتند؟

با آهی غمگین گفتم: بله همین طور است.

بابام در سکوت سری تکان داد، عینک‌اش را از روی بینی بالا زد و به خواندن روزنامه ادامه داد. من هم‌چنان منتظر پاسخ ماندم.

بابام عاقبت روزنامه را زمین گذاشت. به آرامی آغاز سخن کرد: خوب پسرم، اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید پول درآوردن را بیاموزی.

پرسیدم: چگونه می‌توانم پول دربیاورم؟

با لبخند پاسخ داد: کله‌ات را به کار بیندازا! معنای سخن‌اش بهسادگی این بود که، پاسخ درستی برایت ندارم، بیشتر مزاحم من مشو.

صبح روز بعد آنچه را ببابایم گفته بود با بهترین دوستم، مایک در میان نهادم. مادر و پدر من نیازهای ابتدایی همچون خوراک، پوشاش 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 بعدها ظهرها 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 گوششای را به عنوان انبار مواد خام خود برگزیده بودیم. یک روز مادرم بالحنی جدی پرسید: پسرها چه کار می‌کنید؟ با این آشغال‌ها کاری بکنید یا همه را بپرون می‌ریزم. توضیح دادیم که بهزودی 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 دوستان اش 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 پخشش 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 مابودند.

دست آخرا 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 خنده‌ید و گفت شریکیم.

بابا پرسید: خوب توی قالب گچی چی دارید؟

گفتم تماشا کن.

پدرم با هیجان گفت: اووه خدای من! دارید نیکل گذازی 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 برايمان 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 بسیار باسابقه 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 دوستان اش راست می‌گویند، ما آدم‌های ناداری هستیم. پدرم برگشت و گفت: پسرها، شما تنها هنگامی نادار هستید که از کوشش بازیستید. نکته مهم این است که شما حرکتی کرده‌اید. شما کاری انجام داده‌اید. من به هردوی شما افتخار می‌کنم. ادامه بدھید. 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 ببابای مایک بروید.

مایک با چهره‌ای درهم‌کشیده گفت: پدر من؟

پدرم با لبخند تکرار کرد آری پدر تو، کارشناس بانکی من و پدرت یک نفر است. او از ببابایت 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 آمده‌اید؟ ما با تکان دادن سر پاسخ دادیم.

– بسیار خوب، به شما درس خواهم داد ولی نه به روش مدرسه‌ای. شما باید کار کنید من هم درستان می‌دهم. اگر نکردید از درس هم خبری نخواهد بود.

گفتم: می‌توانم چیزی بپرسم؟

– نه، بپذیرید یا رها کنید. اگر توانید 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 اینکه در اختیار شماست تا ده ثانیه دیگر یا درس آغاز می‌شود یا قرارمان بهم می‌خورد.

من و مایک پذیرفتیم. ببابای 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 خشنونت گفت: می‌پذیرید یا رها می‌کنید؟

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

۳ هفته پیاپی 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 کودکی 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 تخصیص دیدار دیگر ببابای مایک را نمی‌دیدم. هنگام ناهاز به مایک گفتم من این کار را ول می‌کنم. مایک به خنده افتاد. با خشم و ناراحتی پرسیدم: چرا می‌خنده؟

– بایام گفت که چنین خواهد شد. سفارش کرد که هر گاه آماده ترک کار شدی، به سراغش برویم.

حاضر و آماده رویه‌رو شدن با او بودم. حتی ببابای مایک واقعی ام هم از او خشمگین بودم.

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

به ملاقات پدر مایک رفتیم، پس از یک ساعت معلمی، مرا به اتاق خود فراخواند و گفت: شنیده‌ام که خواهان اضافه دستمزد هستی و گرنه کارت را ترک خواهی کرد. با بعض گفتم شما شرط را رعایت نکردید. شق و راست در صندلی گردان اش نشست و گفت: بد نیست، در کمتر از یک ماه صدایت به بلندی دیگر کارکنان گله‌مندم رسیده است.

از موضوع سر درنیاورده بودم. گفتم چی؟ شما قول خود را شکسته‌اید. به من چیزی یاد ندادید، حالا می‌خواهید مرا تنیبیه هم بکنید؟ این بی‌رحمانه است. به راستی بی‌رحمانه.

بابای دارایم با آرامی گفت: ولی من دارم به تو درس می‌دهم.

با خشم گفتم، به من چه یاد داده‌اید؟ هیچ. ببابای دارا گفت: اووه اکنون صدایت درست مانند بیشتر کسانی شده که برای من کار می‌کنند. کسانی که یا اخراج کرده‌ام، یا خودشان مرا ترک کرده‌اند.

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

بابای دارا با آرامی پرسید: چگونه می‌دانی که هیچ یاد نداده‌ام؟

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.

لبخندزنان گفت: این روشنی است که در مدرسه‌ها یاد می‌دهند. زندگی این‌گونه درس نمی‌دهد. زندگی سخن نمی‌گوید. شما را به این سو و آن سو می‌فشارد. با هر فشاری می‌گوید بیدار شو، چیزی هست که باید بیاموزی. اگر از آن دسته آدم‌هایی باشی که هر بار زندگی روی خشن خود را نشان دهد، تسلیم می‌شوی، چنین آدم‌هایی همواره حاشیه امن را بر می‌گزینند، آهسته می‌آیند و آهسته می‌روند. پس انداز می‌کنند برای روز مبادایی که هرگز نخواهد آمد.

پرسیدم: شما هم دانسته با من خشن رفتار کردید؟

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

پرسیدم: کدام مزه زندگی؟

گفت: شما پسرها نخستین کسانی هستید که از من خواسته‌اند تا در زمینه پول ساختن درس‌شان بدهم. بیش از ۱۵ نفر برایم کار می‌کنند ولی حتی یک نفرشان از من نپرسیده است که از پول چه می‌دانم. از من شغل و چک پرداختی را می‌طلبند ولی هرگز نخواسته‌اند که درباره پول چیزی بیاموزند. همین است که بهترین سال‌های زندگی خود را در کسب پول صرف می‌کنند بدون آنکه به درستی آن را بشناسند. از این‌رو هنگامی که مایک به من گفت شما می‌خواهید چگونگی پول درآوردن را بیاموزید، خواستم زندگی اندکی خشونت خود را به شما نشان دهد تا آماده یادگیری شوید. به این دلیل بود که مزدان را ساعتی ۱۰ سنت پرداختم.

پرسیدم درسی که از ساعتی ۱۰ سنت کار کردن گرفته‌ایم چه بود؟ اینکه شما آدم بی‌مقداری هستید و کارکنان را استثمار می‌کنید؟

بابای دارا از ته دل به خنده افتاد. هنگامی که خنده‌اش تمام شد، چنین گفت: تو بهتر است دیدگاهت را درباره من عوض کنی، از سرزنش من و تصور اینکه مسئله‌سازم دست بردار. اگر گمان می‌کنی 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 دگرگون‌سازی سراسر جهان هستند، غیر از خودشان. بگذار چیزی به تو بگویم. تغییر خود از تغییر همه مردم بسی آسان‌تر است.

گفتم: مطلب را نمی‌فهمم.

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 بی‌مقداری هستید.

– بیبن گمان می‌کنی که مشکل ازمن است؟

– بله همین‌طور است.

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

- خوب چنانچه دستمزدم را اضافه نکنی، به من احترام نگذاری و درس ندهی کار را ترک می‌کنم.
بابای دارا گفت: خوب همین کار را بکن. همان گونه که بسیاری از دیگران می‌کنند. آنان به دنبال کاری دیگر می‌روند، فرصتی بهتر و پرداخت بیشتر. گمان می‌کنند که شغل تازه و دستمزد بالاتر مشکل‌شان را حل می‌کند. در بسیاری موارد چنین نیست.

پرسیدم پس چه چیزی مسئله را حل می‌کند؟ پذیرش ساعتی ۱۰ سنت؟
بابای دارا با خنده گفت: این کاری است که گروهی می‌کنند. چک دستمزد خود را می‌گیرند و می‌دانند که خانواده‌شان در فشار مالی دست و پا می‌زنند. در انتظار افزایش دستمزد می‌مانند و گمان می‌کنند که پول بیشتر مشکل آنان را برطرف می‌کند. برخی هم شغل دومی می‌گیرند و یک دریافت مختص دیگر.
چشم بر کف اتاق دوخته رفته پیام آموزش ببابای دارا را دریافت می‌کردم. می‌توانستم احساس کنم که مژه زندگی همین است. از او پرسیدم: پس چه چیزی مسئله را حل می‌کند؟

در حالی که به‌نرمی بر سرم ضربه می‌زد گفت: این، چیزی که میان دو گوش تو جا دارد.
اینجا بود که ببابای دارا تفاوت خود را با کارکنان اش و ببابای نادارم، به نمایش گذاشت. (چیزی که دست آخر او را یکی از بزرگ‌ترین ثروتمندان هاواپی بود، در حالی که ببابای بسیار درس‌خوانده و نادارم هم‌چنان با دشواری‌های مالی درگیر بود). تفاوت خیلی ساده است. ببابای دارا پیوسته این دیدگاه ساده را تکرار می‌کرد (چیزی که من آن را درس شماره ۱۰ می‌نامم).

ناداران و طبقه میانی برای پول کار می‌کنند، ثروتمندان ترتیبی می‌دهند تا پول برایشان کار کند. ببابای بسیار درس‌خوانده توصیه می‌کرد "سخت درس بخوانم، نمره‌های خوب بگیرم تا بتوانم در یک شرکت بزرگ شغلی مطمئن و تضمین شده با مزایای عالی به دست آورم. ببابای دارا از من می‌خواست تا رمز کارکرد پول را بیاموزم و آن را به خدمت بگیرم. این گونه درس‌ها را با راهنمایی او در خلال زندگی (نه کلاس درس) یاد گرفتم. ثروتمندان برای پول کار نمی‌کنند.

دوری گزیدن از یکی از بزرگ‌ترین دام‌های زندگی
بابای دارا می‌گفت بسیاری از مردم را می‌توان با یک بها خرید. هر کدام از آنان ببابای دارند که برخاسته از میزان ترس و آزشان است. نخست، ترس از بی‌پول شدن آنان را به سخت کوشی برمنی‌انگیزد و هنگامی که چک دستمزد خود را گرفتند، آزمندی یا آرزوها سربرمی‌دارد و به فکر چیزهای دلپذیری می‌افتد که پول می‌تواند بخرد. بدین‌گونه است که الگوی زندگی شکل می‌گیرد.

پرسیدم چه الگویی؟

- الگوی از خواب برخاستن، رفقن به سر کار، پرداختن صورتحساب‌ها و تکرار برخاستن، به سر کار رفتن، پرداخت صورتحساب‌ها ... از آن پس، زندگی را تنها او احساس هدایت می‌کند: ترس و آز. به آنان پول بیشتر بدهید، به هزینه کردن‌ها می‌افزایند.

بابای دارا گفت در نهایت همه ما مستخدم هستیم. تنها در سطح‌های متفاوتی کار می‌کنیم. من از شما می‌خواهم 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 می‌خواهم به شما بیاموزم. اگر در سایه احساسات به بالاترین درآمد هم برسید همچنان برده هستید. برده‌ای 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 می‌کند. پس شما درس بخوانید و دانشگاه را هم تمام کنید. من هم یادتان می‌دهم که چگونه بیرون از دام بمانید.

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

دیدن آنچه دیگران نمی‌بینند

بابای دارا می‌گفت: به کار ادامه دهید، هرچه زودتر از اندیشه نیاز به چک و دستمزد رها شوید، زندگی بزرگسالی شما آسان‌تر خواهد شد. مغز خود را به کار بیندازید و بی‌مزد 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 نمی‌بینند. فرصت‌هایی که درست پیش چشم‌تان است. بسیاری از مردم هرگز این فرصت‌ها را نمی‌بینند، زیرا تنها به دنبال پول و ایمنی هستند، پس به همین‌ها می‌رسند. هرگاه که یک فرصت را شناختید، در سراسر زندگی آن را خواهید شناخت. این را بیاموزید و خود را از بزرگ‌ترین دام زندگی رها کنید، دیگر هرگز به این دام نخواهید افتاد.

این نکته‌ها 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 خنده‌آور، که تاریخ آن گذشته و نیمه جلد هر کدام را قبلاً پاره کرده بودند و ظاهرًا ارزشی نداشت، گردآوری کردیم. کتابخانه‌ای برپا کردیم و خواهر کوچک‌تر مایک را که عاشق مطالعه بود به کتابداری گماشتمیم. کتابخانه از ساعت ۱۴/۳۰ تا ۱۶/۳۰ باز بود و از هر به ۱۰ سنت ورودی می‌گرفت. رفته رفته همه بچه‌های منطقه مشتری کتابخانه مَا شدند. برای آسان دادوستد خوبی بود. در فاصله دو ساعت پس از مدرسه، می‌توانستند پنج – شش کتاب خنده‌دار بخوانند و تنها ۱۰ سنت بپردازند، در حالی که اگر می‌خواستند کتاب‌ها را بخرند، می‌بايست در برابر هر جلد ۱۰ سنت بدهند.

خواهر مایک کار ثبت نام روزانه مشتریان، مقدار پولی که داده بودند و مواضیت از کتاب‌ها را به خوبی انجام می‌داد. میانگین درآمد مایک و من هفته‌ای ۹/۵ دلار بود. نفری یک دلار به کتابدار می‌دادیم و اجازه داشت که هرچه می‌خواهد کتاب بخواند. کوشش کردیم که شعبه دیگری هم برپا کنیم ولی هیچ‌گاه کسی به امانتداری و سخت‌کوشی خواهر مایک نیافتنیم. از آن زمان دریافتیم که پیداکردن 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 متنگ نبودیم. جالب‌ترین بخش آن بود که کسب و کارمان پول درمی‌آورد، حتی هنگامی که خودمان حضور نداشتیم، پول برایمان کار می‌کرد. ببابای 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 می‌دهد. او و همسرش ثروتی دارند که نمی‌توانید مقدار آن را تصور کنید. امپراتوری پدر اکنون در اختیار اوست و مایک در حال پرورش پسرش است تا جای او را بگیرد. همان‌گونه که ببابای 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 شگفتمندی که چرا بسیاری از مردم، سخت بر پوشان توجه و تمرکز دارند ولی به پرورش خود نمی‌پردازند. اگر انسان‌ها اعطا‌فیض‌پذیر، با اندیشه باز، و آگاه بارآیند، ثروت‌شان در نتیجه دگرگونی‌ها پیوسته روبرشد خواهد بود. ولی اگر پول را حلal مشکلات خود بدانند، به گمانم راهی دشوار را درپیش گرفته‌اند. هوشمندان مشکلات را از پیش پا بر می‌دارند 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 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 پاسخم سرخورده می‌شوند. به آنان می‌گویم: ببابای داراییم در کودکی به من گفت اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید دانش مالی بیندوزی. این دیدگاه را هر وقت دیدار می‌کردیم، چون پنک بر مغزم می‌کویید.

بابای درس خوانده‌ام بر خواندن کتاب‌ها تأکید داشت و ببابای دارا از من می‌خواست تا در زمینه مالی خبره 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.

نادرها تنها هزینه به بار می‌آورند.

طبقه میانی جامعه "بدهی‌هایی" می‌خشد 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 پرسش اش را تکرار کرد: تصور می‌کنید که کسب و کار من چیست؟ دانشجویان دوباره خنده‌یدند، 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 پوز خند 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 نخستین اش 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.

بخشنی 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 ببابای 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 بدھی و خرید دارایی است. ثروتمندان چشم به ستون دارایی‌ها دارند، در حالی که دیگران به انتظار صورت حساب 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 به سرآمد 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 بیان اندک بازیفروشند.

پس از وقت گذاشتن و اندیشیدن در بنیان سرمایه‌گذاری‌های سنجیده و نیرومندی ستون دارایی‌های راستین، می‌توان به پردازش 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 اندخته‌اند.

بخش پنجم

تاریخچه مالیات‌ها و قدرت شرکت‌های بزرگ

داستان رایین 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 می‌برد و میان نادارها پخش می‌کرد. ببابای دارای من رایین 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 پردازند تا هزینه نادارها بشود. همین اندیشه‌های رایین هودی (گرفتن از ثروتمندان و بخشیدن به نادارها) است که مایه بیچارگی طبقه میانی جامعه و تنگستان شده است. واقعیت این است که ثروتمندان به درستی مالیات نمی‌دهند. طبقه میانی (به ویژه درس‌خواندها) پرداخت عمدت مالیات را برگردن دارند.

ناغفته در تاریخ‌ها این است که مالیات در اصل برای ثروتمندان وضع گردید. آن وقت چنین استدلال می‌شد که مالیات را برای تنبیه ثروتمندان وضع کرده‌اند.

صدها سال است که جنگ میان دارایان و ناداران در جریان است. فریادهای: "از ثروتمندان بگیرید" پیوسته از گلوبی عامله مردم بیرون آمده است. این مبارزه پیوسته ادامه خواهد یافت، ولی بازندگان مردمی هستند که ناآگاه‌اند، آنانی که بامدادان از خواب برمنی خیزند. به سخت کار کردن می‌پردازند و

مالیات می‌دهند. ایشان اگر به روند بازی ثروتمندان آگاه بودند، (و قانون آنها را به کار می‌بستند) کاری می‌کردند که به استقلال مالی بررسند.

بابای دارا پیوسته خاطر نشان می‌کرد که بدون قدرت، به گوشهای رانده خواهی شد. به من اندرز می‌داد که ترسناک‌ترین فرد را بشناسم، او نه ریسیس یا سرپرست، بلکه مأمور مالیات است. اینان چنانچه فرصت بیابند، هرچه بیشتر مالیات می‌گیرند. ببابای بسیار درس‌خوانده‌ام همواره مرا تشویق می‌کرد تا در شرکتی بزرگ کار مطمئنی دست‌پیدا کنم. از مزایای پیشرفت در پلکان قدرت شرک‌ها سخن می‌گفت. او نمی‌دانست که با تسليم شدن در برابر یک چک حقوق ماهانه، انسان به گاوی شیرده و سربه‌زیر تبدیل می‌گردد.

هنگامی که دیدگاه‌های ببابای دانشمند را با ببابای دارا در میان می‌گذاشت، تنها به پوزخندی بسنده می‌کرد و می‌گفت: چرا مالک پلکان نباشی؟

به کار بستن درس‌های برگرفته از ببابای دارا مرآ از اسیر ماندن در دام مسابقه موش دوانی رهایی بخشید. بدون دانش و آگاهی در زمینه مالی و کارکرد پول (که بهره هوشی مالی می‌نامم) به دست آوردن این فرصت و رسیدن به استقلال مالی شدنی نبود.

من اکنون یافته‌ها و برداشت‌هایم را در خلال نشست‌ها و همایش‌ها در اختیار دیگران می‌گذارم، به این امید که برایشان سودمند و مؤثر باشد.

بهره هوشی مالی فرایند تجربه در چهار حوزه گستردۀ است:

۱. حسابداری: این آگاهی را من باسوسادی مالی می‌نامم. مهارتی ارزنده که برای برپا نمودن امپراتوری خود نیاز دارد. هرچه بیشتر پول داشته باشید، باید حساب و کتاب‌اش روش‌تر باشد، و گزنه کاخ‌ها فرومی‌ریزند. حسابداری به بخش چپ مغز و جزیيات مربوط است. به یاری این مهارت، از توانمندی‌ها و کاستی‌های هر کسب و کار آگاه می‌شود.

۲. سرمایه‌گذاری: من نامش را داشتن پول به پول درآوردن گذاشتیم. و با بخش راست مغز یا بخش آفریننده آن پیوند دارد.

۳. شناختن بازارها: داشش شناخت عرضه و تقاضا. شناخت جنبه‌های "فنی" بازار (آچه بر اثر کارکرد احساسات شکل می‌گیرند، مانند فروش اسباب‌بازی‌ها در آغاز سال نو). دیگر عامل‌های کارا در بازار، جنبه‌های "بنیادین" آن (چگونگی سرمایه‌گذاری به روش اقتصادی) است. آیا سرمایه‌گذاری در وضعیت کنونی بازار درست یا نادرست است؟

۴. قانون: تصور کنید که یک سازمان و یک فرد از مهارت‌های فنی حسابداری و سرمایه‌گذاری در روند بازار آگاه هستند. یکی از قانون‌های مالیات و بهره‌برداری 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 هم‌افزایی مهارت‌ها و هوشمندی‌های بسیاری ساخته می‌شود. ولی از دید من، ترکیب چهار مهارتی که پیش‌تر آوردیم، مایه اصلی رسیدن به این ویژگی است. اگر می‌خواهید به ثروتی چشمگیر برسید، ترکیب این مهارت‌ها (دستیابی به هوشمندی مالی) برایتان بسیار ضروری است.

| | |
|----------------------|----------------------------------|
| یک ثروتمند شرکت دار: | فردی که برای شرکت ها کار می کند: |
| ۱. درآمد دارد | ۱. درآمد دارد |
| ۲. هزینه می کند | ۲. مالیات می پردازد |
| ۳. مالیات می پردازد | ۳. هزینه می کند |

بخش ششم

ثروتمندان پول می آفرینند

همه از توانمندی ها و هوش خوبی برخوردار هستیم ولی آنچه دست ما را می بندد، اندکی خود - ناباوری است. اقدام نکردن های ما ناشی از ناآگاهی مالی نیست، بیشتر از نداشتن اعتماد به 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 (زهره، 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 می گذارد. تجربه شخصی خودم نشان داده است که هر دو عامل دانش مالی و دلیری در کار هم ضروری است. چنانچه ترس غالباً گردد، نوع سرخورد می شود. در کلاس هایم به دانشجویان سخت توصیه می کنم که خط پذیری را بیاموزند، دلیر باشند و اجازه دهند تا نوع آنان ترس را به قدرت و هوشمندی بدل کنند. این اندرز برای گروهی کارساز است و دلیران 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، پسانداز، و وام گرفتن. چرا باید هوشمندی مالی را افزایش دهید؟ زیرا می خواهید کسی شوید که سرنوشت خود را می آفیند. با هرچه رخ دهد روبرو می شوید و آن را بینتر می کنید. گروه کوچکی می خواهید که شانس آفریدنی است، همان گونه که پول آفریدنی است. چنانچه بخواهید خوشبخت شده و پول بیافرینید، (به جای اینه به سخت کوشی پردازید) به هوشمندی مالی نیاز دارید. اگر از آن دسته مردم هستید که در انتظار فراهم آمدن " فرصت مناسب "

می‌نشینند، 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 ان را به درستی پرورش دهیم، می‌تواند دنیایی از ثروت را که یک آن به نظر می‌رسد، بیافریند. از سوی دیگر مغزی که پرورش نیابد، می‌تواند آنچنان تنگدستی فراهم آورد و تا چند نسل در خانواده ادامه یابد.

غلب از من می‌پرسند که چگونه یک دلار را یک میلیون دلار کردیم. کمتر میل دارم که از خودم بگویم. تنها زمانی که بخواهم از سادگی فرایند یاد کنم، نمونه‌هایی را می‌آورم. اگر شما با بنیان کار، به ویژه چهار ستون اصلی هوشمندی مالی که پیش‌تر آوردیم، خوب آشنا شوید، پیش‌رفت تان آسان و آسان‌تر خواهد شد.

خود من بیشتر از دو راه برای رشد ثروتم استفاده می‌کنم؛ مستغلات و سهام شرکت‌های کوچک. زیرینا را بر مستغلات گذاشتیم. جریان نقدینگی در آنها روزانه و پیوسته است. گاه‌گاه ارزش آنها هم بالا می‌رود. من به کسی توصیه پیروی از این راهبرد را نمی‌کنم. اینها تنها مثال و نمونه هستند. در فرایندهای پیچیده‌ای که درک نمی‌کنم وارد نمی‌شوم. حساب و کتاب ساده و هوشمندی عادی ابزار فعالیت‌های مالی من هستند.

به پنج دلیل در اندرزهایم از مثال و نمونه استفاده می‌کنم:

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

من به پول همانند بازی تنبیس خود می‌نگرم. سخت بازی می‌کنم. اشتباه رخ می‌دهد، اصلاح می‌کنم، اشتباه‌های تازه‌ای رخ می‌دهد، دوباره اصلاح می‌کنم و بهتر می‌شوم. اگر مسابقه را باختم، به کنار تور می‌روم، دست حریف را می‌فشارم و بالبخند می‌گویم؛ به امید دیدار در یکشیبه دیگر.

ما دو گونه سرمایه‌گذار داریم:

۱. گروه نخست که عمومیت بیشتری دارند، آنایی هستند که یک "بسته سرمایه‌گذاری" را می‌خرند. از آغاز تا خرده‌فروشی، هر فعالیت، همچون شرکت دادوستد املاک و مستغلات، کارگزاری بورس، یا برنامه‌ریزی مالی، می‌تواند صندوق سرمایه‌گذاری 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 می‌رود و دستگاه را کامل خریده از قفسه فروشگاه برمی‌دارد.
۲. گروه دوم آنایی هستند که سرمایه‌گذاری می‌آفرینند. اینان بخش‌های یک سرمایه‌گذاری را روی هم سوار می‌کنند. همانند کسی که قطعات یک رایانه را جداگانه خریداری می‌کند و دستگاه را می‌سازد. مانند موردعی است که دستگاهی را همخوان با نیاز و خواست خود بسازیم. من سوار

کردن قطعات رایانه را نمی‌دانم، ولی می‌دانم که چگونه بخش‌های یک فرصت را به هم گردآورم یا کسانی را می‌شناسم که می‌توانند چنین کنند.

اگر می‌خواهید که از گروه دوم سرمایه‌گذاران باشید، به فراگیری سه مهارت بنیادین نیاز دارید. این مهارت‌ها را افزون بر آنچه در زمینه رسیدن به هوشمندی مالی آورdim، باید فراگرفت:

۱. چگونه فرصت‌هایی را شناسایی کنم که دیگران ندیده‌اند؟ شما می‌توانید چیزی را با مغز خود ببینید که دیگران با چشم نمی‌بینند.

۲. چگونه پول تأمین کنیم؟ بسیاری از مردم تنها راه بانک را می‌شناسند. گروه دوم از سرمایه‌گذاران که مورد نظر ما هستند باید راه‌های ویژه‌ای برای تأمین سرمایه بیابند.

۳. چگونه افراد هوشمند را سازمان دهیم؟ هوشمندان کسانی هستند که با افراد هوشمندتر از خود کار می‌کنند، یا آنان را به استخدام درمی‌آورند. 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 نمی‌خواهید که مهارت‌های لازم را بیاموزید، سرمایه‌گذاری از گونه نخست توصیه می‌شود.

بخش هفتم

برای آموختن کار کنید، نه گردآوری پول!

مهم‌ترین مهارت‌های مدیریتی برای پیروزی را می‌توان چنین بیان داشت:

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

بخش هشتم

چیرگی بر مانع‌ها

انسان‌ها ممکن است که به رغم درس خواندن و آگاه شدن از زمینه امور مالی، همچنان بر سر راه رسیدن به استقلال مالی با موانعی رو به رو شوند. به پنج دلیل عمدۀ ستون دارایی‌های برخی از آنان که اطلاعات مالی هم دارند، اغلب خالی می‌ماند. دلایل پنج گانه عبارتند از

۱. ترس
۲. بدینی
۳. تبلی
۴. عادت‌های نادرست
۵. تکبر

به باور من هر انسانی در درون خود از یک نوع مالی برخوردار است. مشکل اینجا است که بلوغ مالی خواهید و نیاز به بیدار شدن دارد. خوابیدن آن پیامد تحمل آن اندیشه فرهنگی است که پول را سرچشمه همه بدی‌ها می‌داند. در این فرهنگ انسان تشویق می‌شود 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 ده‌گامه زیر را به منظور پرورش استعداد خدادادی به شما عرضه می‌کنم. 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 "نخواستن‌ها" که آفریننده "خواستن‌ها" هستند:
- نمی‌خواهم که در سراسر زندگی ام کار کنم.
 - شغلی مطمئن و خانه‌ای در حومه شهر را نمی‌خواهم.
 - نمی‌خواهم کارمند کسی باشم.
 - متنفرم از اینکه مانند پدرم به دلیل گرفتاری‌های کاری به تماشای مسابقه فوتبال فرزندم نروم.
 - متنفرم از اینکه حاصل سخت‌کوشی و جان کندن خود را مانند پدرم به دولت بدهم.

اکنون "خواستن‌ها" را به یاد بیاورم:

- می‌خواهم برای سفر کردن و زندگی به سبکی که دوست دارم، آزاد باشم.
- می‌خواهم در جوانی به اینها برسم.
- ساده سخن اینکه می‌خواهم آزاد باشم.
- مهار وقت و زندگی به دست خودم باشد.
- می‌خواهم پول را به خدمت و کار کردن وادارم.

گام ۲ - حق انتخاب روزانه: نیروی گزینش

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

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 چیزی آموختم و این یادگیری آگاهانه است.

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

اگر نمی‌توانید مهار خود را در دست داشته باشید، به گرد ثروتمندی نگردید. نخست به یک دوره نظامی یا انصباطی بپیونددید تا این مهارت را به دست آورید. سرمایه‌گذاری کردن، پول درآوردن و آن را برباد دادن معنا ندارد.

بی‌بهره بودن از خود ساماندهی است که برنده‌گان پول‌های بازی‌های لاتاری را یک‌شنبه به روز سیاه می‌نشانند. نبود خودساماندهی است که دریافت کنندگان اضافه حقوق‌های کلان را بی‌درنگ به خرید خودرو تازه یا سفرهای تفریحی می‌کشانند.

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. ببابای 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 امریکا در برابر برخی از عادت‌های 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 دلخواهم بدانم، زیرا میل داشتم مانند آنها شوم.

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

هر دو ببابای من آموزگار بودند. ببابای دارا به من درسی داد که در سراسر زندگی همراهم خواهد ماند و آن نیاز به خیرخواهی و بخشندگی است. ببابای دانشمند 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 می خواهید؟ پاره‌ای از بایدها را در پی می آورم

- آنچه را اکنون انجام می‌دهید، کنار بگذارید. به سخنی دیگر، کارتان را متوقف کنید و ارزیابی نمایید که چه فعالیت‌هایی نتیجه‌بخش و کدام‌ها بنتیجه بوده‌اند.
- به دنبال آندیشه‌های نو باشید.
- کسی را ببایبد 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 هستم، به موارد زیادی سر می‌زنم و پیشنهاد من دهم. 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 پیاده‌روی کنید. من بسیاری از موارد خوب را هنگام پیاده‌روی پیدا کردم.
- اصول شناسایی ارزش در همه موارد (خرید مستغلات، سهام، شرکتی تازه، خانه‌ای 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 می‌افتنند، از ایستاده‌ها می‌گذرند. اینها پاره‌ای از کارهایی است که من در پی یافتن فرصت‌ها کرده و می‌کنم. همان‌گونه که فعل انجام دادن را بارها و بارها در این کتاب آورده‌ام، به اقدام و عمل کردن باور دارم. باید پیش از انتظار پاداش مالی اقدام کنید.
- پس هم اکنون دست به کار شوید.