

خلاصه کتاب

بابای دارا، بابای ندار

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

رابرت کیوساکی، شارون لچر

مترجم: دکتر عبدالرضا رضایی‌نژاد

نشر فرا

بهار ۸۲

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

نویسندگان کتاب به این نکته اشاره دارند که “تا ۳۰۰ 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.”

()

من دو بابا داشتم، یکی دارا و دیگری نادار.

یکی بسیار درس خوانده و زیرک بود، مدرک دکترا 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 زمینه‌هایی پیوسته مشکل داشت. بابای 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 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 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 بار آورد.

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 یک پدر و مادر نادار از پول چه می‌دانند که به فرزند خود بیاموزند؟ آنان به‌سادگی 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 داشتم، از هر دو چیز آموختم. برای مثال یکی از باباهایم عادت داشت بگوید: "از عهده من بر نمی‌آید." 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 بر نمی‌آید" 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 بر نمی‌آید" 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 باباها می گفت: "دلیل اینکه ثروتمند نشده‌ام شما بچه‌ها هستید." دیگری می گفت: "دلیل اینکه باید ثروتمند شوم شما بچه‌ها 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 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 آویزه 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 ندارم را کنار گذاشتم هرچند که دارای مدرک عالی دانشگاهی بود.

همین که تصمیم گرفتم تا گوش جان به که بسپارم، آموزش 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، 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.

-

- 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 کادیلک تازه‌شان دیدم. آخر هفته هم به ویلای 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 در بیاورم؟

با لبخند پاسخ داد: کله‌ات را به کار بینداز! معنای سخن‌اش به سادگی این بود که، پاسخ درستی برای من 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 تاییدن 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 چی 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 یک اندیشه بکر و کاری بی‌سابقه را به تماشا گذاشته‌اید.

به‌راستی 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. به‌راستی 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 یک 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 خواهم داد ولی نه به روش مدرسه‌ای. شما باید کار کنید منم درستان می‌دهم. اگر نکردید از درس هم خبری نخواهد بود.

گفتم: می‌توانم چیزی بپرسم؟

– نه، بپذیرید یا رها کنید. اگر نتوانید ذهن خود را تصمیم گیرنده بار آورید، 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 به‌هم 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 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 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 شدم، به سراغش برویم.

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

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 رفتم، پس از یک ساعت معطلی، مرا به اتاق خود فراخواند و گفت: شنیده‌ام که خواهان اضافه دستمزد هستی وگرنه کارت را ترک خواهی کرد. با بغض گفتم شما شرط را رعایت نکردید. شق و راست در صندلی گردان‌اش نشست و گفت: بد نیست، در کم‌تر از یک ماه صدایت به بلندی دیگر کارکنان گله‌مند رسیده است.

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

بابای دارایم با آرامی گفت: 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 می‌کنند. کسانی که یا اخراج کرده‌ام، 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 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.

لبخند زنان گفت: این روشی 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 برمی‌گزینند، 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 ۱۵۰ 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 نخواستند که درباره پول چیزی بیاموزند. همین است که بهترین سال‌های زندگی خود را در کسب پول صرف می‌کنند بدون آنکه به‌درستی آن را بشناسند. از اینرو هنگامی که مایک به من گفت شما می‌خواهید چگونه پول درآوردن را بیاموزید، خواستم زندگی اندکی خشونت خود را به شما نشان دهد تا آماده یادگیری شوید. به این دلیل بود که مزدتان 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 مشکل‌آفرینم، 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.

– ببین گمان می‌کنی که مشکل از من 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 دستمزد را اضافه نکنی، به من احترام نگذاری و درس ندهی کار را ترک می‌کنم. بابای دارا گفت: خوب همین کار را بکن. همان‌گونه 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 می‌زند. در انتظار افزایش دستمزد می‌مانند و گمان می‌کنند که پول بیشتر مشکل آنان را برطرف می‌کند. برخی هم شغل دومی می‌گیرند و یک دریافت مختصر دیگر. چشم بر کف اتاق دوخته رفته رفته پیام آموزشی بابای دارا را دریافت می‌کردم. می‌توانستم احساس کنم که مزه زندگی همین است. از او پرسیدم: پس چه چیزی مسئله را حل می‌کند؟ 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 کارکنان‌اش و بابای نادارم، به نمایش گذاشت. (چیزی که دست آخر او را یکی از بزرگ‌ترین ثروتمندان هاوایی بود، در حالی که بابای بسیار درس‌خوانده و نادارم هم‌چنان با دشواری‌های مالی درگیر بود.) تفاوت خیلی ساه است. بابای 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. بابای بسیار درس‌خوانده توصیه می‌کرد “سخت درس بخوانم، نمره‌های خوب بگیرم تا بتوانم در یک شرکت بزرگ شغلی مطمئن و تضمین‌شده با مزایای عالی به دست آورم. بابای دارا از من می‌خواست تا رمز کارکرد پول را بیاموزم و آن را به خدمت بگیرم. این‌گونه 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. هرکدام از آنان بهایی دارند که برخاسته از میزان ترس و آزشان است. نخست، ترس از بی‌پول شدن آنان را به سخت‌کوشی برمی‌انگیزد و هنگامی که چک دستمزد خود را گرفتند، آزمندی یا آرزوها سربرمی‌دارد و به فکر چیزهای دلپذیری می‌افتند که پول می‌تواند بخرد. بدین‌گونه است که الگوی زندگی شکل می‌گیرد.

پرسیدم چه الگویی؟

– الگوی از خواب برخاستن، رفتن 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 آرز. 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 پرهیزید. 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 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 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 ظاهراً ارزشی نداشت، گردآوری کردیم. کتابخانه‌ای برپا کردیم و خواهر کوچک‌تر 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 می‌گرفت. رفته رفته همه بچه‌های منطقه مشتری کتابخانه ما شدند. برای آنان 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، می‌بایست در برابر هر جلد ۱۰ سنت بدهند.

خواهر مایک کار ثبت نام روزانه مشتریان، مقدار پولی که داده بودند و مواظبت 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 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. جالب‌ترین بخش آن بود که کسب و کارمان پول درمی‌آورد، حتی هنگامی که خودمان حضور نداشتیم، پول برایمان کار می‌کرد. بابای دارا به جای مزد دادن، آنهمه پول به ما رساند.

-

بهترین دوستم، مایک، در سال ۱۹۹۰ امپراتوری پدرش را تحویل گرفت. به‌راستی 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 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 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 به خوبی 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 دارا در کودکی به من گفت اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید دانش مالی بیندوژی. این دیدگاه را هر وقت دیدار می‌کردیم، چون پتک بر مغزم می‌کوبید.

بابای درس خوانده‌ام بر خواندن کتاب‌ها تأکید داشت و بابای 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.

نادارها تنها هزینه به‌بار می‌آورند.

طبقه میانی جامعه “بدهی‌هایی” می‌خرد که گمان می‌کند “دارایی” است.

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 بپردازید”

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 کسب‌وکاری به وجود آورید. دارا بودن کسب‌وکار 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 حالی که دیگران به انتظار صورت‌حساب درآمد نشست‌اند. 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 کسب‌وکار خود را به راه انداخته‌اند.

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 نمی‌دهند. طبقه میانی (به ویژه درس‌خوانده‌ها) پرداخت عمده مالیات را برگردن دارند.

ناگفته 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 بگیرد" پیوسته از گلوئ عامه مردم بیرون آمده است. این مبارزه پیوسته ادامه خواهد یافت، ولی بازندگان مردمی هستند که ناآگاهانه، آنانی که بامدادان از خواب برمی‌خیزند، 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 برسند.

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 رئیس یا سرپرست، بلکه مأمور مالیات است. اینان چنانچه فرصت بیابند، هرچه بیشتر مالیات می‌گیرند. بابای بسیار درس خوانده‌ام همواره مرا تشویق می‌کرد تا در شرکتی بزرگ کار مطمئنی دست‌وپا کنم. از مزایای پیشرفت در پلکان قدرت شرکت‌ها سخن می‌گفت. او نمی‌دانست که با تسلیم شدن در برابر یک چک حقوق ماهانه، انسان به گاوی شیرده و سربه‌زیر تبدیل می‌گردد.

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

به کار بستن درس‌های برگرفته از بابای دارا مرا از اسیر ماندن در دام مسابقه موش‌دوانی‌رهای بخشید. بدون دانش و آگاهی در زمینه مالی و کارکرد پول (که بهره‌هوشی 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.

بهره‌هوشی مالی فرایند تجربه در چهار حوزه گسترده است:

۱. حسابداری: این آگاهی را من باسواد مالی می‌نامم. مهارتی ارزنده که برای برپا نمودن امپراتوری خود نیاز دارید. هرچه بیشتر پول داشته باشید، باید حساب و کتاب‌اش روشن‌تر باشد، وگرنه کاخ‌ها فرومی‌ریزند. حسابداری به بخش چپ مغز و جزییات مربوط است. به یاری این مهارت، از توانمندی‌ها و کاستی‌های هر کسب و کار آگاه می‌شوید.
 ۲. سرمایه‌گذاری: من نامش را دانش واداشتن پول به پول درآوردن گذاشته‌ام. و با بخش راست مغز یا بخش آفریننده آن پیوند دارد.
 ۳. شناختن بازارها: دانش شناخت عرضه و تقاضا، شناخت جنبه‌های «فنی» بازار (آنچه 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. درازمدت، نتیجه بسیار متفاوت است.
- بهره‌هوشی 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.

فردی که برای شرکت‌ها کار می‌کند:	یک ثروتمند شرکت‌دار:
۱. درآمد دارد	۱. درآمد دارد
۲. مالیات می‌پردازد	۲. هزینه می‌کند
۳. هزینه می‌کند	۳. مالیات می‌پردازد

همه از توان‌مندی‌ها و هوش خوبی برخوردار هستیم ولی آنچه دست ما را می‌بندد، اندکی خود – ناباوری است. اقدام نکردن‌های 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 می‌دانیم که چگونگی نمره‌های درسی دوران مدرسه‌ای چندان با اهمیت نیستند. از زندگی واقعی، به چیز دیگری نیاز داریم.

شنیده‌ام که با عنوان‌های گوناگون (زهره، دل، دلیری، زیرکی، سرسختی و مانند اینها) از آن یاد می‌کنند. 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 می‌شود. در کلاس‌هایم به دانشجویان سخت توصیه می‌کنم 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 وامی‌دارد.

می‌بینیم که در زمینه کار کردن با پول، اغلب دست‌به‌عصا و در شرایطی ایمن راه می‌روند. پرسش‌هایی از این دست را آنان مطرح می‌کنم:

چرا باید به پیشواز خطر بروند؟

چرا لازم است تا هوشمندی مالی خود را پرورش دهیم؟

چگونه می‌توان سواد و آگاهی مالی به دست آورد؟

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

بسیاری از مردم تنها یک راه را می‌دانند: سخت کار کردن، پس‌انداز، و وام گرفتن. چرا باید هوشمندی مالی را افزایش دهید؟ زیرا می‌خواهید کسی شوید که سرنوشت خود را می‌آفریند. با هرچه رخ دهد روبه‌رو می‌شوید و آن را بهتر می‌کنید. گروه کوچکی می‌دانند که شانس آفریدنی است، همان‌گونه که پول آفریدنی است. چنانچه بخواهید خوشبخت شده و پول بیافرینید، (به جای اینه به سخت‌کوشی بپردازید) 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 آن را به‌درستی 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 که تا چند نسل در خانواده ادامه یابد.

اغلب از من می‌پرسند که چگونه یک دلار را یک میلیون دلار کرده‌ام. 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، پیشرفت‌تان آسان و آسان‌تر خواهد شد.

خود من بیشتر از دو راه برای رشد ثروتم استفاده می‌کنم: مستغلات و سهام شرکت‌های کوچک. زیربنا را بر مستغلات گذاشته‌ام. جریان نقدینگی در آنها روزانه و پیوسته است. گه‌گاه 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 موشک درگیر نیستیم و کاری ساده است.
- من به پول همانند بازی تنیس 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 با لبخند می‌گویم: به امید دیدار در یکشنبه دیگر.
- ما دو گونه سرمایه‌گذار داریم:

۱. گروه نخست که عمومیت بیشتری دارند، آنانی 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 آنانی 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 موردی 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 گرد آورم 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 آوردیم، 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 بپردازید. 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.

!

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

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

۱. ترس
۲. بدبینی
۳. تنبلی
۴. عادت‌های 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 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.

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 زندگی‌ام 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 جان‌کندن 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.

— مهارت و 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 بر نمی‌گزینم. 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 رو آورید: نیروی باشتاب آموختن.

نانوایان در پخت نان نسخه‌ای را پیروی می‌کنند، حتی اگر نوشته 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 مهارت 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 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. 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 دلخواهم 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.

- آنچه را اکنون انجام می‌دهید، کنار بگذارید. به سخنی دیگر، کارتان را متوقف کنید و ارزیابی نمایید که چه فعالیت‌هایی نتیجه‌بخش 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 چم‌وخم 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 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 پیاده‌روی کنید. من بسیاری از موارد خوب را هنگام پیاده‌روی پیدا کرده‌ام.
 - 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 می‌افتند، 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 هم‌اکنون دست به کار شوید.