The cashflow quadrant

چهارراه پول‌سازی

رابرت کیوساکی / برج‌ساز جوان

نصایح پدر ثروتمند برای دستیابی به
استقلال مالی

سرشناسه	:	کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م. Kiyosaki, Robert T.
عنوان و نام پدیدآور	:	چهارراه پول‌سازی: نصایح پدر ثروتمند برای دستیابی به استقلال مالی/ رابرت کیوساکی، شارون لچر؛ مترجم برج‌ساز جوان
مشخصات نشر	:	تهران: ستوس، ۱۳۹۰.
مشخصات ظاهری	:	۳۵۰ص..
شابک	:	۱۴۰۰۰۰ ریال:۱-۳-۹۲۷۳۳-۶۰۰-۹۷۸
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیپا
یادداشت	:	عنوان اصلی: The cashflow quadrant: rich dad›s guide to financial freedom, c۱۹۹۹.
یادداشت	:	کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان «کار راهه بابای دارا: کدامین را بیشتر پسندید: کارمندی،خویش فرمایی، مالکیت کسب‌وکار، سرمایه‌گذاری» توسط انتشارات فرا در سال ۱۳۸۲ منتشر شده است.
عنوان دیگر	:	کار راهه بابای دارا: کدامین را بیشتر پسندید: کارمندی، خویش فرمایی، مالکیت کسب و کار، سرمایه‌گذاری.
موضوع	:	امور مالی شخصی
موضوع	:	سرمایه‌گذاری
موضوع	:	ثروتمندان
شناسه افزوده	:	لشتر، شارون ال.
شناسه افزوده	:	Lechter, Sharon L.
شناسه افزوده	:	شرکت برج‌ساز جوان
رده‌بندی کنگره	:	HG۱۷۹/ک۲ک۹ ۱۳۹۱
رده‌بندی دیویی	:	۰۲۴/۳۳۲

چهارراه پول‌سازی

مترجم : برج ساز جوان

ناشر: **ستوس**

نوبت چاپ: اول/ ۱۳۹۱

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۱-۳-۹۲۷۳۳-۶۰۰-۹۷۸

www.3tus.ir sms:200077636399

مرکز پخش (مؤسسه گسترش فرهنگ و مطالعات)

آدرس: خیابان ولی‌عصر- بالاتر از پارک ساعی - خیابان ساعی دوم - خیابان اشکانی - پلاک ۳

تلفن و دورنگار: ۸۸۷۹۴۲۱۸ و سایت: www.gbook.ir

قیمت: **۱۴۰۰۰۰** ریال

«بشر آزاد به دنیا می‌آید،
اما همواره پای در زنجیر دارد.
برخی خود را ارباب دیگران می‌دانند،
در حالی که از همه برده‌تر هستند.»

ژان ژاک روسو

پدر ثروتمندم همیشه می‌گفت: "بدون داشتن استقلال مالی، هرگز طعم آزادی حقیقتی را نخواهی چشید. آزادی شاید رایگان به نظر برسد، اما بهایی نیز دارد." این کتاب به افرادی تقدیم می‌شود که حاضرند بهای آن را پرداخت کنند.

دوستان عزیز؛من

موفقیت خارق‌العاده کتاب "پدر ثروتمند، پدر فقیر" هـزاران دوسـت را در سراسـر دنیا برای ما به ارمغان آورد. سخنان محبت‌آمیز و حسن نظر آنها ما را بر آن داشت تا کتاب "چهارراه پول‌سازی" را به رشته تحریر درآوریم که در واقع ادامه کتـاب "پـدر ثروتمند، پدر فقیر" است.

از همه دوستان، چه قدیمی و چه جدید، به خاطر حمایت‌های مشتاقانه و پشتیبانی بی‌وقفه از رویاهای دور و درازمان تشکر می‌کنیم.

فهرست

مقـــدمه: شما در کدام ربع این چهارراه قرار گرفته‌اید؟آیا این مکان مناسب شماست؟ **۹**

بخش اول: چهارراه پول‌سازی **۱۷**

فصـــل اول ۱۹

چرا شغلی برای خود پیدا نمی‌کنید؟ ۱۹

فصـــل دوم ۳۵

ربع‌های مختلف... افراد متفاوت ۳۵

فصـــل سوم ۷۹

چرا افراد امنیت را بر استقلال مالی ترجیح می‌دهند؟ ۷۹

فصـــل چهارم ۱۰۹

سه نوع از انواع سیستم‌های کسب‌وکار ۱۰۹

فصـــل پنجم ۱۲۵

هفت سطح سرمایه‌گذاران ۱۲۵

فصـــل ششم ۱۴۷

پول را نمی‌توان با چشمان عادی دید ۱۴۷

بخش دوم :توانمندی‌های وجودی خود را آشکار کنید ۱۸۱

فصـــل هفتم ۱۸۳

تبدیل شدن به هر آنچه که هستید! ۱۸۳

فصـــل هشتم ۲۰۱

چگونه می‌توانم ثروتمند شوم؟ ۲۰۱

فصـــل نهم ۲۲۹

بانکدار باشید... نه کارمند بانک ۲۲۹

بخش سوم: چگونه می‌توان در بخش‌های مالکیت کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری به پیروزی رسید؟ **۲۶۷**

فصـــل دهم..... ۲۶۹
همانند کودکی نوپا گام بردارید..... ۲۶۹

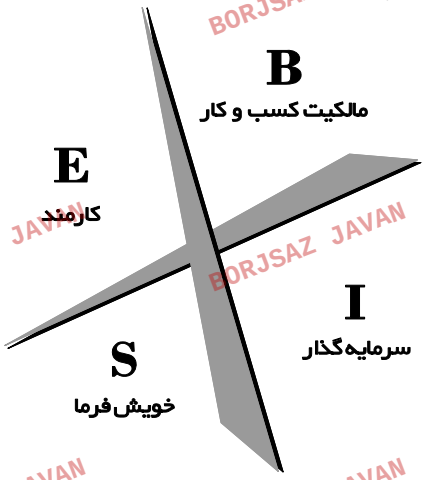
۷ گام در مسیر دستیابی به پیشرفت سریع مالی

فصـــل یازدهم..... ۲۸۹
گام اول: اکنون زمان آن فرا رسیده که به فکر راه‌اندازی کسب و کار خود باشید..... ۲۸۹
فصـــل دوازدهم..... ۲۹۳
گام دوم: کنترل جریان نقدینگی خود را به دست گیرید..... ۲۹۳
فصـــل سیزدهم..... ۳۰۳
گام سوم: تفاوت میان خطرپذیری و پرخطر بودن را بدانید!..... ۳۰۳
فصـــل چهاردهم..... ۳۰۹
گام چهارم: تصمیم بگیرید می‌خواهید در آینده چه نوع سرمایه‌گذاری باشید!!!..... ۳۰۹
فصل پانزدهم..... ۳۱۹
گام پنجم: به دنبال راهنما و مربی باشید!..... ۳۱۹
فصل شانزدهم..... ۳۲۹
گام ششم: ناامیدی‌ها خود را به نقاط قوت تبدیل کنید!!!..... ۳۲۹
فصـــل هفدهم..... ۳۳۷
گام هفتم: قدرت ایمان..... ۳۳۷
فصـــل هجدهم..... ۳۴۵
چکیده..... ۳۴۵

مقـــدمه

شما در کدام ربع این چهارراه قرار گرفته‌اید؟ آیا این مکان مناسب شماست؟

آیا شما به لحاظ مالی مستقل هستید؟ اگر در زندگی خود بر سر چند راهه مالی قرار گرفته‌اید، کتاب "چهارراه پول‌سازی" برای شما نوشته شده است. اگر می‌خواهید کنترل اعمال امروز خود را به دست بگیرید تا بتوانید سرنوشت مالی خود را تغییر بدهید، این کتاب در ترسیم طرح و برنامه مالی به شما کمک می‌کند. چهارراه پول‌سازی به صورت زیر است:



هر یک از ما حداقل در یکی از ربع‌های چهارراه پول‌سازی جای می‌گیریم. محلی که جریان نقدینگی ما از آن حاصل می‌شود، جایگاه ما را تعیین می‌کند. بسیاری از ما به فیش‌های حقوقی ماهانه اتکا می‌کنیم و بنابراین کارمند باقی می‌مانیم؛ گروهی دیگر از ما نیز خویش‌فرما هستیم. کارمندان و خویش‌فرمایان در سمت چپ چهارراه پول‌سازی جای می‌گیرند. سمت راست نمودار به افرادی اختصاص یافته است که از راه کسب و کاری که مالکیت آن را بر عهده دارند یا سرمایه‌گذاری‌هایی که صورت می‌دهند، کسب درآمد می‌کنند.

چهارراه پول‌سازی درباره چهار گروه مختلف از مردم است که دنیای کسب و کار را می‌سازند؛ افرادی که هر کدام در موقعیت خود بی‌همتا هستند. این نمودار به شما کمک می‌کند که موقعیت کنونی خود را تشخیص بدهید و جایگاهی که می‌خواهید در آینده در آن قرار بگیرید و راهی که در نظر دارید برای رسیدن به استقلال مالی طی کنید را مورد شناسایی قرار بدهید. با این‌که استقلال مالی می‌تواند از طریق هر چهار ربع نمودار محقق شود، مهارت‌های یک فرد متعلق به گروه مالکیت کسب و کار یا سرمایه‌گذاری به شما کمک می‌کند که سریع‌تر به اهداف مالی خود دست پیدا کنید. فردی که در گروه کارمندی موفق است، باید در گروه سرمایه‌گذاری هم موفقیت کسب کند.

وقتی بزرگ شدی، می‌خواهی چه کاره شوی؟

این کتاب از بسیاری جهات بخش دوم کتاب "پدر ثروتمند، پدر فقیر" است. برای کسانی که ممکن است کتاب "پدر ثروتمند، پدر فقیر" را مطالعه نکرده باشند، یادآور می‌شوم که این کتاب شامل درس‌های مختلفی است که دو پدرم درباره پول و انتخاب‌های موجود در زندگی به من یاد دادند. یکی از این دو پدر واقعی من بود و دیگری پدر بهترین دوستم. یکی از آنها تحصیلات عالیه داشت و دیگری دبیرستان را ناتمام گذاشته بود. یکی از آنها فقیر و دیگری ثروتمند بود.

هر وقت از من می‌پرسیدند: "وقتی بزرگ شدی، می‌خواهی چه کاره شوی؟" پدر تحصیل کرده اما فقیرم همیشه توصیه می‌کرد: "به مدرسه برو، نمرات خوب بگیر و سپس یک شغل مطمئن و خوب را انتخاب کن."

او مسیری را برای زندگی به من پیشنهاد می‌کرد که چنین بود:

توصیه پدر فقیر

پدر فقیر به من توصیه می‌کرد که یا به یک کارمند با درآمد بالا تبدیل بشوم، یا به عنوان یک خویش‌فرمای متخصص پردرآمد همچون پزشک، وکیل یا حسابدار فعالیت کنم. پدر فقیر من به شدت نگران فیش حقوقی ثابت، مزایا و امنیت شغلی بود. به همین دلیل است که او به عنوان یک کارمند عالی رتبه دولتی با درآمد بالا فعالیت می‌کرد؛ یعنی مدیر کل آموزش و پرورش ایالت هاوایی.[1]

از سوی دیگر، پدر ثروتمند اما تحصیل نکرده‌ام یک توصیه کاملاً متفاوت داشت. او می‌گفت: "به مدرسه برو، تحصیلات خود را به پایان برسان و به یک سرمایه‌گذار موفق تبدیل شو."

او مسیری را برای زندگی به من پیشنهاد می‌کرد که به شکل زیر بود:

[1].Hawaii

مدرسه

این کتاب درباره فرآیند هیجانی، ذهنی، احساسی و آموزشی‌ای است که من در پیروی از توصیه پدر ثروتمندم وارد آن شدم.

این کتاب مناسب چه کسانی است؟

این کتاب برای کسانی نوشته شده است که آماده هستند تا موقعیت خود را در چهارراه پول‌سازی تغییر بدهند؛ به ویژه افرادی که اکنون در بخش‌های کارمندی و خویش‌فرمایی هستند و در نظر دارند تا به بخش‌های مالکیت کسب و کار یا سرمایه‌گذاری تغییر مکان بدهند. این کتاب مخصوص کسانی است که آماده هستند تا به چیزی فراتر از امنیت شغلی اندیشیده و برای به دست آوردن امنیت مالی تلاش کنند. قدم گذاشتن در این مسیر آسان نیست، اما پاداشی که در انتهای سفر نصیب فرد می‌شود، ارزش تحمل رنج مسیر را دارد. این سفر، سفری است به سوی استقلال مالی.

وقتی دوازده ساله بودم، پدر ثروتمند داستان کوتاهی را برای من تعریف کرد که مرا به سوی کسب ثروتی هنگفت و استقلال مالی هدایت نمود. این روشی بود که پدر ثروتمند برای شرح تفاوت میان سمت چپ چهارراه پول‌سازی یعنی کارمندی و خویش‌فرمایی و سمت راست آن یعنی بخش‌های مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری مورد استفاده قرار داد. داستان مذکور این بود:

یکی بود، یکی نبود. دهکده کوچک و زیبایی وجود داشت که جای خوبی برای زندگی بود. فقط یک مشکل داشت؛ این‌که در این دهکده تا زمانی که باران نمی‌آمد، آبی وجود نداشت.

ریش سفیدان دهکده برای این‌که **مشکل را یک بار برای همیشه حل کنند**، تصمیم گرفتند ترتیبی بدهند که آب به صورت روزانه به دهکده منتقل بشود. دو نفر داوطلبانه مسئولیت این کار را برعهده گرفتند و قراردادی را مبنی بر انجام آن به امضا رساندند. ریش سفیدان احساس می‌کردند که ایجاد فضای رقابتی به پایین نگه داشتن قیمت‌ها کمک کرده و وجود ذخیره آب را تضمین می‌کند.

یکی از این دو نفر که اِد[1] نام داشت، بلافاصله دست به کار شد؛ دو سطل گالوانیزه استیل خرید و به رفت و آمد در مسیر منتهی به دریاچه که مسافتی در حدود یک مایل داشت، پرداخت. او از صبح تا غروب با دو سطل خود از دریاچه آب می‌آورد و آن را در منبع بزرگی که در دهکده ساخته شده بود، می‌ریخت. هر روز صبح، او مجبور بود پیش از همه مردم دهکده بیدار شود تا اطمینان پیدا کند که آب کافی در دهکده وجود دارد. کار دشواری بود، اما اِد از این‌که پول خوبی در می‌آورد و یک قرارداد انحصاری برای انجام این کار داشت، بسیار خوشحال بود.

دومین نفر که بیل[2] نام داشت، پس از امضای قرارداد برای مدتی ناپدید شد. او ماه‌ها دیده نمی‌شد و این مساله اِد را بسیار خوشحال می‌کرد، چرا که رقیبی نداشت و همه پول‌ها به خودش می‌رسید.

بیل به جای این‌که برای رقابت با اد دو سطل بخرد، یک طرح کاری پیروزمندانه آماده کرد و شرکتی را راه‌اندازی نمود. سپس چهار سرمایه‌گذار پیدا کرد[3]، مدیری را برای اداره کارها به خدمت گرفت و شش ماه بعد با یک تیم[4] مجهز تاسیساتی به دهکده بازگشت. طی یک سال، تیم او موفق به ساخت یک لوله استیل ضد زنگ شد که دهکده را به دریاچه مرتبط می‌کرد.

---

[1].Ed
[2].Bill

[3]کتاب پول دیگران از سری کتاب‌های برج‌ساز جوان را تهیه و مطالعه فرمایید.

[4]کتاب الفبای تشکیل تیم کاری پیروزمندانه از سری کتاب‌های برج‌ساز جوان را تهیه و مطالعه فرمایید.

بیل در مراسم بزرگ افتتاحیه طرح خود اعلام کرد که آب او تمیزتر از آب اِد است. او می‌دانست که شکایاتی درخصوص آلوده بودن آب اِد وجود دارد. همچنین اعلام کرد که می‌تواند آب دهکده را به صورت ۲۴ ساعته در هفت روز هفته تأمین کند. اِد فقط در روزهای هفته می‌توانست آب را به دهکده منتقل کند و در تعطیلات آخر هفته کار نمی‌کرد. بیل همچنین اعلام کرد که این منبع آب با کیفیت و قابل اطمینان را با قیمتی که ۷۵ درصد کمتر از بهای کنونی آن است، در اختیار مردم قرار خواهد داد. ساکنان دهکده فریاد شادی سر دادند و بلافاصله به سمت شیرهای آب بیل هجوم بردند.

اِد برای رقابت با بیل بهای کار خود را ۷۵ درصد کاهش داد، دو سطل دیگر خرید، درپوشی را برای سطل‌های خود تهیه کرد و در هر بار رفت و آمد چهار سطل آب را به دهکده انتقال داد. برای این‌که خدمات بهتری ارایه بدهد، دو پسر خود را نیز استخدام کرد تا در شیفت شب و روزهای تعطیل به او کمک کنند. وقتی پسران او به دانشگاه می‌رفتند، به آنها گفت: "سریع‌تر برگردید، چون روزی این کسب و کار متعلق به شما خواهد بود."

بنا به دلایلی پسران او پس از دانشگاه هرگز به دهکده برنگشتند. سرانجام او ناچار به استخدام چند کارمند شد، اما با اتحادیه کارگران مشکل پیدا کرد. اتحادیه خواستار دستمزدهای بالاتر و مزایای بهتر بود و می‌خواست که اعضا در هر رفت و آمد فقط یک سطل را حمل کنند.

از سوی دیگر، بیل متوجه شد که اگر این دهکده به آب نیاز دارد، پس سایر دهکده‌ها نیز حتماً به آب نیاز خواهند داشت. او طرح تجاری خود را بازنویسی کرد و سیستم انتقال آب پرسرعت، پرحجم، کم‌هزینه، بهداشتی خود را به دهکده‌هایی در سراسر دنیا توسعه داد. بیل بابت انتقال هر سطل آب فقط یک پنی دریافت می‌کرد، اما هر روز میلیون‌ها سطل آب را انتقال می‌داد. صرف‌نظر از این‌که او شخصاً کار می‌کرد یا خیر، میلیون‌ها نفر از سیستم‌های انتقال آب او استفاده می‌کردند و تمام پول‌ها به حساب بانکی او واریز می‌شد. بیل با احداث لوله‌های آب خود نه تنها آب را به دهکده‌ها انتقال می‌داد، بلکه پول را نیز روانه حساب شخصی خود می‌کرد.

بیل تا ابد با خوبی و خوشی زندگی کرد، ولی اِد باقی عمر خود را با کار سخت گذراند و برای همیشه با مشکلات مالی درگیر بود. "داستان همین‌جا به پایان می‌رسد."

داستان بیل و اِد سال‌ها راهنمای زندگی من بود. این داستان به من در فرآیندهای مختلف تصمیم‌گیری در زندگی کمک کرد. اغلب از خود می‌پرسم:

"آیا من یک لوله ضد زنگ ساختمام یا سطل‌های آب را حمل کرده‌ام؟"

"آیا سخت کار کرده‌ام یا با هوشمندی عمل کرده‌ام؟"

پاسخ این پرسش‌ها مرا به لحاظ مالی به استقلال رساند.

این کتاب به همین موضوع می‌پردازد. موضوع کتاب این است که چگونه می‌توان به یک فرد متعلق به گروه مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری تبدیل شد. این کتاب مخصوص کسانی است که از حمل کردن سطل‌های آب خسته شده‌اند و آماده ساخت لوله‌هایی هستند که از طریق آن پول را به داخل جیب‌های خود سرازیر کنند، نه خارج از آن.

این کتاب سه بخش مجزا دارد.

بخش اول: نخستین بخش این کتاب درباره تفاوت‌های اساسی میان افراد در چهار ربع چهارراه پول‌سازی است و به این موضوع می‌پردازد که چرا افراد جذب بخش‌های مختلف چهارراه شده و بدون این‌که متوجه باشند در آن جایگاه گرفتار می‌شوند. این کتاب به شما کمک می‌کند تا تشخیص بدهید در حال حاضر در کدام بخش از چهارراه پول‌سازی قرار دارید و می‌خواهید در پنج سال آینده در چه جایگاهی قرار بگیرید.

بخش دوم: بخش دوم کتاب درباره تغییرات شخصی است و به جای پرداختن به این‌که شما باید چه کاری انجام دهید، به این می‌پردازد که باید چه کسی باشید.

بخش سوم: سومین بخش این کتاب به هفت مرحله‌ای می‌پردازد که شما می‌توانید با پشت سرگذاشتن آن به سمت راست چهارراه پول‌سازی گام بردارید. من اکثر رموزی را که پدر ثروتمندم در خصوص مهارت‌های لازم برای تبدیل شدن به یک مالکیت کسب و کار یا سرمایه‌گذاری موفق به من آموخت، با شما در میان

خواهم گذاشت. این مساله به شما کمک می‌کند تا راه خود را به سوی استقلال مالی پیدا کنید.

من در کتاب "چهارراه پول‌سازی" همچنان بر اهمیت هوش و دانش مالی تاکید خواهم کرد. اگر می‌خواهید در سمت راست چهارراه پول‌سازی یعنی به عنوان فرد متعلق به گروه مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری فعالیت کنید، نیازمند هوشمندی و ذکاوت بیشتری نسبت به سمت چپ چهارراه یعنی کارمندی و خویش‌فرمایی خواهید بود.

برای فعالیت به عنوان یک فرد متعلق به گروه مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری باید قادر به کنترل جهتی که جریان نقدینگی شما در مسیر آن جریان دارد، باشید. این کتاب برای افرادی نوشته شده است که آماده ایجاد تغییر در زندگی خود هستند؛ افرادی که آماده‌اند تا به چیزی فراتر از امنیت شغلی بیندیشند و شروع به طراحی سیستم‌های مشخص خود کنند تا به استقلال مالی دست بیابند.

ما در آغاز عصر تکنولوژی هستیم و این عصر بیش از هر زمان دیگری موقعیت‌های رسیدن به دستاوردهای مالی را برای ما فراهم می‌کند. چنین موقعیت‌های نصیب افرادی خواهد شد که دارای مهارت‌های افراد متعلق به گروه مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری باشند و بتوانند این موقعیت‌ها را شناسایی کرده و بربایند. برای کسب موفقیت در عصر تکنولوژی لازم است که افراد درخصوص هر چهار ربع چهارراه پول‌سازی اطلاعات کسب کنند. متاسفانه مدارس ما هنوز در عصر صنعتی باقی مانده‌اند و کماکان دانش‌آموزان را فقط برای سمت چپ چهارراه آماده می‌کنند.

اگر شما به دنبال پاسخ‌های جدیدی برای حرکت به سوی عصر تکنولوژی هستید، این کتاب برای شما نوشته شده است. کتاب "چهارراه پول‌سازی" در سفر به سوی عصر تکنولوژی به شما یاری می‌رساند. شاید پاسخ همه سوالات در آن موجود نباشد، اما بینش فردی و هدایت‌گری را که من در جریان انتقال از بخش کارمندی و خویش‌فرمایی چهارراه پول‌سازی به بخش مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری آن به دست آوردم، با شما درمیان خواهم گذاشت.

اگر آماده هستید تا سفر خود را آغاز کنید یا چنانچه حرکت در مسیر کسب استقلال مالی را قبلاً آغاز کرده‌اید، این کتاب به شما تقدیم می‌شود.

بخش اول

چهارراه پول‌سازی

BORJSAZ JAVAN

فصـــل اول

چرا شغلی برای خود پیدا نمی‌کنید؟

در سال ۱۹۸۵ مـن و همسـرم کـیم[1] بـی‌خانمـان بـودیم. مـا شـغلی نداشـتیم و پس‌اندازمان هم رو به اتمام بود. کارت‌های اعتباری‌مان دیگر اعتبـاری نداشـت و در یک تویوتای قدیمی قهوه‌ای رنگ زندگی می‌کردیم که صندلی‌های راحتی‌اش را بـه عنوان تخت خواب مورد استفاده قرار می‌دادیم. در پایان هفته اول، این واقعیـت تلـخ که ما چه کسی بودیم، چه کاری انجام می‌دادیم و چه هدفی داشتیم، کم‌کـم داشـت اهمیت خود را از دست می‌داد.

بی‌خانمانی ما دو هفته دیگر هم به طول انجامید. یکی از دوسـتان وقتـی متوجـه اوضاع وخیم مالی ما شد، اتاقی را در زیر منزل خود به ما داد. من و کـیم نـه مـاه در آنجا زندگی کردیم.

ما شرایط خود را پنهان نگه می‌داشتیم و اغلـب مواقـع وضـعیت ظـاهری مـن و همسرم کاملاً عادی به نظر می‌رسید. وقتی خانواده و دوستان از گرفتـاری مـا مطلـع شدند، اولین سوالی که پرسیدند، این بود: "چرا شغلی برای خود پیدا نمی‌کنید؟"

اول تلاش می‌کردیم دلایل‌مان را توضیح بدهیم، اما در بسیاری از موارد موفق به تفهیم دلایل خود نمی‌شدیم. بسیار سخت است بـرای افـرادی کـه داشـتن شـغل را ارزشمند می‌دانند، توضیح بدهیم که چرا نمی‌خواهیم شغلی داشته باشیم.

[1].Kim

گاه مشاغل عجیبی دست و پا می‌کردیم و کمی پول به دست می‌آوریم. اما این کار را فقط به خاطر سیر کردن شکم‌مان و ریختن بنزین در اتومبیل‌مان انجام می‌دادیم. این چند دلار اضافی به منزله سوختی بود که ما را برای حرکت به سوی هدف منحصر به فردمان تأمین می‌کرد. باید اعتراف کنم که برخی لحظات به راهی که در پیش گرفته بودم، شک می‌کردم و فکر داشتن یک شغل مطمئن با فیش حقوقی ثابت برایم وسوسه برانگیز به نظر می‌رسید. اما از آنجا که امنیت شغلی چیزی نبود که ما به دنبال آن بودیم، همچنان به مسیر خود ادامه دادیم و زندگی در شرایط اسفناک مالی را از سر گرفتیم.

آن سال یعنی سال ۱۹۸۵ بدترین و طولانی‌تری سال زندگی ما بود. هر کسی که می‌گوید پول اهمیت زیادی ندارد، معلوم می‌شود که هرگز بدون پول سرنکرده است. من و کیم اغلب دعوا و بحث و جدل می‌کردیم. ترس، ناامنی و گرسنگی، فیتیله احساسات انسانی را پایین می‌کشد و باعث می‌شود با کسی که بیش از همه عاشق او هستیم، دعوا کنیم. با این حال، عشق، ما را کنار هم نگه داشت و پیوستگی ما به عنوان یک زوج به خاطر تحمل مرارت و رنج بیشتر شد. ما می‌دانستیم که قرار است به کجا برویم؛ تنها چیزی که نمی‌دانستیم این بود که آیا به آنجا خواهیم رسید یا خیر.

می‌دانستیم که همواره امکان پیدا کردن یک شغل مطمئن و پردرآمد برای ما وجود دارد. هر دوی ما دارای تحصیلات دانشگاهی بوده، مهارت‌های شغلی مناسبی داشتیم و پایبند اصول اخلاقی در کار بودیم؛ اما به دنبال امنیت شغلی نبودیم، بلکه استقلال مالی می‌خواستیم.

در سال ۱۹۸۹ ما میلیونر شده بودیم. با این‌که به نظر برخی افراد به موفقیت مالی رسیده بودیم، هنوز تا تحقق رویاهای‌مان فاصله داشتیم و هنوز به استقلال مالی واقعی دست پیدا نکرده بودیم. این مساله تا سال ۱۹۹۴ به طول انجامید. از این زمان به بعد دیگر لازم نبود برای امرار معاش کار کنیم. به استثنایی چند مشکل پیش‌بینی نشده مالی، هر دوی ما از لحاظ مالی به استقلال رسیده بودیم. کیم ۳۷ ساله بود و من ۴۷ سال داشتم.

پول درآوردن نیازی به پول داشتن ندارد!

من این کتاب را با بحث بی‌خانمانی و بی‌چیزی شروع کردم؛ چرا که اغلب می‌شنوم که مردم می‌گویند: "برای پول درآوردن، باید سرمایه داشت."

من با این مساله موافق نیستم. فرآیند تبدیل شدن از یک فرد بی‌خانمان در سال ۱۹۸۵ به فردی ثروتمند در سال ۱۹۸۹ و سپس رسیدن به استقلال مالی در سال ۱۹۹۴ بدون در اختیار داشتن سرمایه صورت گرفت. ما در آغاز کار هیچ پولی نداشتیم و بدهکار هم بودیم.

همچنین این مساله نیازی به تحصیلات رسمی دانشگاهی هم ندارد. من مدرک دانشگاهی دارم و به جرات می‌گویم که دستیابی به استقلال مالی هیچ ارتباطی با آنچه در دانشگاه یاد گرفته بودم، نداشت. سال‌ها تحصیل در دروس دیفرانسیل، مثلثات، شیمی، فیزیک، فرانسه و ادبیات انگلیسی چیزی را عاید من نکرد.

بسیاری از افراد موفق دانشگاه را بدون دریافت مدرک دانشگاهی رها می‌کنند؛ افرادی مثل توماس ادیسون موسس شرکت جنرال الکتریک[1]، هنری فورد موسس شرکت فورد موتور[2]، بیل گیتس موسس مایکروسافت[3]، مایکل دل موسس شرکت کامپیوتری دل[4] و استیو جابز موسس شرکت کامپیوتری اپل[5]. تحصیلات دانشگاهی برای تخصص‌ها و مشاغل سنتی اهمیت دارد، اما به افراد برای رسیدن به ثروتی هنگفت کمک نمی‌کند. چنین ثروتمندانی کسب و کارهای موفق خودشان را توسعه داده‌اند و این همان چیزی بود که من و کیم برای به بدست آوردن آن تلاش می‌کردیم.

پس به چه چیزی نیاز است؟

اغلب از خود می‌پرسیدم: "اگر پول درآوردن نیازی به داشتن سرمایه ندارد و مدارس هم نحوه رسیدن به استقلال مالی را به افراد آموزش نمی‌دهند، پس به چیزی نیاز است؟"

---

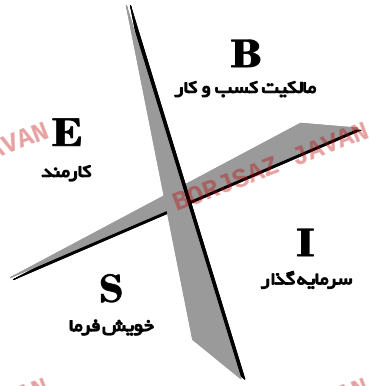
[1].General Electric
[2].Henry Ford, Ford Motor Co.
[3].Bill Cates, Microsoft
[4].Michael Dell, Dell Computers
[5].Steve Jobs, Apple Computer

جواب من این بود: "این مساله نیازمند عزم راسخ، اشتیاق به یادگیری سریع، قابلیت استفاده از سرمایه‌های خدادادی و دانستن این مطلب است که کدام یک از ربع‌های چهارراه پول‌سازی می‌تواند برای ما ایجاد درآمد کند."

چهارراه پول‌سازی چیست؟

نمودار زیر چهارراه پول‌سازی نامیده می‌شود:

حرف به نمایش درآمده در هر ربع نشان دهنده موارد زیر است:



درآمد شما از کدام ربع چهارراه پول‌سازی حاصل می‌شود؟

کتاب "*چهارراه پول‌سازی*" به شرح روش‌های مختلفی می‌پردازد که درآمد یا پول از طریق آن حاصل می‌شود. به عنوان مثال، یک کارمند از طریق در پیش گرفتن یک شغل و کار کردن برای یک فرد دیگر یا یک شرکت کسب درآمد می‌کند. افراد خویش‌فرما برای خودشان کار می‌کنند و از این راه پول به دست می‌آورند. مالک کسب و کار، صاحب تجارتی است که برایش تولید درآمد می‌کند. سرمایه‌گذار نیز از طریق سرمایه‌گذاری در موارد مختلف یا به عبارت دیگر سرمایه‌گذاری روی پول، پول بیشتری را به دست می‌آورد.

روش‌های مختلف ایجاد درآمد حاصلِ ؛ چارچوب‌های فکری گوناگون، مهارت‌های فنی متفاوت، رشته‌های مختلف تحصیلی و گونه‌های متفاوت افراد است. افراد مختلف جذب ربع‌های متفاوتی از چهارراه پول‌سازی می‌شوند.

هرچند پول با پول فرقی ندارد، اما روش به دست آوردن آن می‌تواند کاملاً متفاوت باشد. اگر به چهار عنوان مختلف هر یک از ربع‌های چهارراه پول‌سازی نگاه کنید، ممکن است از خود بپرسید: "من بخش عمده درآمدم را از طریق کدام یک از ربع‌ها این نمودار به دست می‌آورم؟"

هر یک از این ربع‌ها با دیگری تفاوت دارد. کسب درآمد از راه ربع‌های مختلف، به مهارت‌ها و ویژگی‌های شخصیتی متفاوتی نیاز دارد؛ حتی اگر افرادی که در بخش‌های مختلف فعالیت می‌کنند، به هم شبیه باشند. انتقال از یک ربع به ربع دیگر مانند این است که صبح گلف‌بازی کنی و شب ژیمناستیک.

می‌توانید در هر یک از چهار ربع چهارراه پول‌سازی کسب درآمد کنید

بیشتر ما ظرفیت و توانایی این را داریم که از هر یک از چهارراه پول‌سازی کسب درآمد کنیم. شیوه‌ای که ما بر مبنای هر یک از ربع‌ها برای کسب درآمد انتخاب می‌کنیم، ارتباط چندانی به آنچه در مدرسه یا دانشگاه آموخته‌ایم، ندارد؛ بلکه بیشتر به شخصیت و ارزش‌های وجودی، نقاط قوت و ضعف و علایق ما بستگی پیدا می‌کند. همین تفاوت‌های اساسی است که ما را به سوی ربع‌های مختلف جذب کرده یا از انتخاب آنها منصرف می‌کند.

با این حال صرف‌نظر از این‌که ما به صورت تخصصی مشغول انجام چه کاری هستیم، می‌توانیم در هر یک از ربع‌های چهارراه پول‌سازی فعالیت داشته باشیم. به عنوان مثال، یک پزشک می‌تواند کسب درآمد از طریق کارمندی یعنی ربع کارمندی را بگزیند و به جمع کارکنان یک بیمارستان بزرگ بپیوندد یا از طریق پیوستن به سازمان‌های فعال در زمینه بهداشت و سلامت عمومی برای دولت کار کند، پزشک ارتش شود یا به جمع کارمندان یک شرکت بیمه پیوندد که برای ارایه خدمات خود به یک پزشک نیازمند است.

همین پزشک می‌تواند کسب درآمد از طریق خویش‌فرمایی یعنی ربع خویش‌فرمایی را برگزیند؛ یعنی فعالیت شخصی خود را آغاز کرده، یک مطب باز کند، کارمندانی را استخدام کرده و مشتریانی را برای خود دست و پا نماید.

همچنین این پزشک می‌تواند تصمیم بگیرد که به عنوان مالک کسب و کار یعنی در ربع مالکیت کسب و کار فعالیت کند؛ به این ترتیب که مالکیت یک کلینیک یا لابراتور را برعهده بگیرد و پزشکان دیگری را به عنوان کارمند استخدام کند. این پزشک ممکن است یک مدیر را برای اداره تشکیلات خود استخدام کند. در این حالت چنین پزشکی مالک کسب و کار است، اما نیازی نیست که خودش شخصاً در آن کار کند. یک پزشک همچنین می‌تواند مالکیت کسب و کاری را برگزیند که ارتباطی با زمینه تخصصی او یعنی پزشکی ندارد و در عین حال در جای دیگری به انجام فعالیت در زمینه پزشکی مشغول شود. در چنین حالتی این پزشک هم به عنوان یک کارمند در ربع کارمندی و هم در جایگاه مالک یک کسب و کار در ربع مالکیت کسب و کار فعالیت می‌کند.

همچنین یک پزشک می‌تواند به عنوان یک فرد متعلق به گروه سرمایه‌گذاری از طریق سرمایه‌گذاری در کسب و کار سایر افراد یا در زمینه‌های دیگری نظیر بازار سهام، بورس اوراق بهادار یا معاملات املاک کسب درآمد کند.

آنچه اهمیت دارد، "محل کسب درآمد" است. کاری که مشغول انجام آن هستیم، مهم نیست؛ مهم این است که چگونه کسب درآمد می‌کنیم.

روش‌های مختلف کسب درآمد

پیش از هر چیز، تفاوت‌های درونی در ارزش‌های فردی، نقاط ضعف و قوت و علایق ماست که بر انتخاب ما از میان ربع‌هایی که می‌توان از طریق آن کسب درآمد کرد، تاثیر می‌گذارد. برخی افراد عاشق کارمندی هستند، در حالی که عده‌ای دیگر از آن بیزارند. برخی دوست دارند که مالکیت یک شرکت را برعهده بگیرند و آن را اداره کنند. بعضی افراد عاشق سرمایه‌گذاری‌اند، در حالی که عده‌ای دیگر فقط به ریسک از دست رفتن پول‌هایشان فکر می‌کنند. بیشتر ما بخش کوچکی از هر چهار خصوصیت را داریم. کسب موفقیت در هر چهار ربع چهارراه پول‌سازی اغلب به معنای تجدیدنظر در برخی از ارزش‌های مهم فردی است.

می‌توانید در هر چهار ربع چهارراه پول‌سازی ثروتمند یا فقیر باشید

توجه به این نکته بسیار مهم است که شما می‌توانید در هر چهار ربع چهارراه پول‌سازی ثروتمند یا فقیر باشید. در هر یک از این ربع‌ها هم افراد میلیونر وجود دارند و هم اشخاص ورشکسته فعالیت در یک ربع خاص لزوماً موفقیت مالی فرد را تضمین نمی‌کند.

چهار ربع چهارراه پول‌سازی با هم یکسان نیستند

با شناخت خصوصیات متفاوت هر ربع، بهتر می‌توانید تصمیم بگیرید که کدام ربع یا ربع‌ها برای شما مناسب‌تر است.

به عنوان مثال، یکی از دلایل بیشماری که من به طور عمده فعالیت در ربع‌های مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری را انتخاب کردم، مزایای مالیاتی این بخش‌ها بود. برای بیشتر افراد فعال در سمت چپ چهارراه، راه‌های چندانی برای فرار از پرداخت مالیات به صورت قانونی وجود ندارد؛ در حالی که این امکان برای افراد فعال در سمت راست چهارراه مهیاست. من از طریق فعالیت برای کسب درآمد در ربع‌های مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری توانستم سریع‌تر پول دربیاورم و کاری کنم که این پول هرچه بیشتر برای من کار کند؛ بدون این‌که مجبور باشم بخش عمده پول خود را صرف پرداخت مالیات کنم.

روش‌های مختلف کسب درآمد

وقتی مردم می‌پرسند که چرا من و کیم بی‌خانمان بودیم، به آنها می‌گویم این مساله به خاطر آنچه پدر ثروتمند درباره پول به من یاد داد، اتفاق افتاد. پول برای من مهم است؛ اما نمی‌خواستم زندگی خود را صرف کار کردن برای به دست آوردن آن کنم. به همین دلیل است که به دنبال شغل نبودم. اگر من و کیم می‌خواستیم که شهروندان مسئولیت‌پذیری باشیم، می‌بایست کاری می‌کردیم که پول‌مان برای ما کار کند؛ نه این‌که تمام زندگی خود را صرف فعالیت فیزیکی برای به دست آوردن پول کنیم.

به همین دلیل است که شناخت چهارراه پول‌سازی اهمیت دارد. این نمودار روش‌های مختلف کسب درآمد را مشخص می‌کند. راه‌های بسیاری برای مسئولیت‌پذیر بودن و پول درآوردن به جای فعالیت فیزیکی برای به دست آوردن پول وجود دارد.

پدران متفاوت، دیدگاه‌های مختلف درباره پول

پدر تحصیل کرده‌ام به شدت اعتقاد داشت که عشق به پول از امیال شیطانی بوده و پول درآوردن بسیار به معنای حریص بودن فرد است. وقتی روزنامه‌ها درباره میزان دستمزد او می‌نوشتند، شرمنده می‌شد؛ چرا که احساس می‌کرد در مقایسه با سایر معلمینی که برای او کار می‌کردند، دستمزد بسیار بالایی دارد. او یک مرد خوب و سخت‌کوش بود که تمام تلاشش را برای دفاع از این دیدگاه که پول در زندگی او اهمیتی ندارد، می‌کرد.

پدر تحصیل کرده اما فقیرم همواره می‌گفت:

"من چندان به پول علاقه ندارم."
"من هرگز ثروتمند نخواهم شد."
"از پس انجام این کار برنمی‌آیم."
"سرمایه‌گذاری ریسک دارد."
"همه چیز در پول خلاصه نمی‌شود."

پول پشتوانه زندگی است

پدر ثروتمند من یک دیدگاه متفاوت داشت. او فکر می‌کرد احمقانه است که زندگی خود را صرف کار کردن برای به دست آوردن پول کنیم و آن وقت این‌طور وانمود کنیم که پول برای‌مان مهم نیست. پدر ثروتمند معتقد بود که زندگی بسیار مهم‌تر از پول است؛ اما پول به عنوان پشتوانه زندگی اهمیت پیدا می‌کند. او اغلب می‌گفت: "شما فقط چند ساعت در شبانه‌روز دارید که می‌توانید آن را به کار سخت اختصاص بدهید. پس چرا به سختی برای به دست آوردن پول کار کنید؟ یاد بگیرید

طوری عمل کنید که هم پول و هم دیگران برای شما سخت کار کنند. به این ترتیب می‌توانید آزاد باشید و به انجام امور مهم بپردازید."

موارد زیر برای پدر ثروتمند من اهمیت داشت:

۱. در اختیار داشتن وقت بسیار برای بزرگ کردن فرزندانش
۲. داشتن پول کافی برای مصارف خیریه و حمایت از پروژه‌های مختلف
۳. کارآفرینی و ایجاد ثبات مالی در جامعه
۴. در اختیار داشتن وقت و پول کافی برای مراقبت از سلامتی خود
۵. توانایی سفر به نقاط مختلف دنیا به همراه خانواده

پدر ثروتمند می‌گفت: "این کارها به پول نیاز دارد. به همین خاطر است که پول برای من اهمیت دارد. پول مهم است، اما من نمی‌خواهم همه زندگی‌ام را صرف کار کردن برای به دست آوردن آن کنم."

انتخاب ربع‌های چهارراه پول‌سازی

دلیل این‌که من و همسرم در حالی که بی‌خانمان بودیم، روی بخش‌های مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری یعنی مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری تمرکز می‌کردیم، این بود که من در این دو بخش تعلیمات بیشتری دیده بودم. به خاطر راهنمایی‌های پدر ثروتمندم مزایای مالی و حرفه‌ای متفاوت هر یک از بخش‌ها را می‌دانستم. به نظر من ربع‌های سمت راست چهارراه یعنی بخش‌های مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری بهترین موقعیت‌ها را برای کسب موفقیت و استقلال مالی در اختیار من قرار می‌داد.

همچنین من در سن ۳۷ سالگی موفقیت‌ها و شکست‌های بسیاری را در هر چهار ربع نمودار تجربه کرده بودم. همین مساله درک مرا از ویژگی‌های فردی و شخصیتی، علایق، بی‌علاقگی‌ها و نقاط ضعف و قوتم بالا می‌برد. از این رو می‌دانستم که در کدام ربع بهتر عمل خواهم کرد.

والدین معلمین ما هستند

وقتی نوجوان بودم، پدر ثروتمند اغلب به چهارراه پول‌سازی اشاره می‌کرد. او تفاوت‌های موجود میان افراد موفق در سمت راست و چپ نمودار را برای من شرح می‌داد. از آنجا که جوان بودم، چندان به گفته‌های او توجه نمی‌کردم و تفاوت میان طرز تفکر یک فرد کارمند و فردی که مالک یک کسب و کار است را نمی‌فهمیدم. فقط می‌خواستم که در مدرسه دوام بیاورم.

با این حال به صحبت‌های او گوش می‌دادم. چیزی نگذشت که گفته‌های او برایم معنا پیدا کرد. داشتن دو پدر فعال و موفق، امکان درک گفته‌های او را برای من فراهم کرد. اما تفاوت میان نحوه عملکرد آنها بود که مرا متوجه تفاوت‌های موجود میان سمت چپ نمودار و سمت راست آن کرد. در ابتدا تفاوت‌ها چنان محسوس نبودند، اما به تدریج شفاف و روشن شدند.

به عنوان مثال، یکی از درس‌های تلخی که وقتی نوجوان بودم تجربه کردم، مقایسه مدت زمانی بود که دو پدرم می‌توانستند با من بگذراند. هرچه بر موفقیت‌ها و اعتبار دو پدرم افزوده می‌شد، یکی از آن دو روزبه‌روز وقت کمتری را برای گذراندن با همسر و چهار فرزندش پیدا می‌کرد پدر واقعی من اغلب در مسافرت، جلسه یا در حال عجله برای رسیدن به فرودگاه به منظور شرکت در جلسات بیشتر بود. هرچه موفقیت‌های بیشتری کسب می‌کرد، کمتر به عنوان یک خانواده سرمیز شام دور هم جمع می‌شدیم. او آخر هفته‌ها را در خانه و در اتاق کار کوچک و به هم ریخته خود و در میان انبوه کاغذها می‌گذراند.

از سوی دیگر، پدر ثروتمند من با بیشتر شدن موفقیت‌هایش، اوقات فراغت بیشتر و بیشتری پیدا می‌کرد. یکی از دلایلی که باعث شد من مطالب بسیاری را درباره پول، سرمایه‌گذاری، کسب و کار و زندگی یاد بگیرم، این بود که پدر ثروتمندم روزبه‌روز اوقات فراغت بیشتری را به من و فرزندانش اختصاص می‌داد.

نمونه دیگر این‌که هرچه هر دو پدرم موفق‌تر می‌شدند، پول بیشتری به دست می‌آوردند؛ اما پدر واقعی من که تحصیل کرده بود، روزبه‌روز بیشتر و بیشتر در قرض و بدهی فرو می‌رفت. بنابراین سخت‌تر کار می‌کرد و ناگهان خود را در میان حصار

بلندی از مالیات بردرآمد یافت. سپس بانکدار و حسابدارش به او پیشنهاد کردند که یک خانه بزرگ‌تر بخرد تا ظاهراً شامل تخفیف مالیاتی شود. پدرم به نصیحت آنها گوش کرد و خانه بزرگ‌تری خرید. خیلی زود مجبور شد که سخت‌تر کار کند تا بتواند پول بیشتری دربیاورد که از این طریق هزینه‌های یک خانه بزرگ‌تر را پرداخت کند. این مساله او را بیشتر از قبل از خانواده‌اش دور کرد. اما پدر ثروتمندم به گونه‌ای دیگر عمل می‌کرد. او روزبه‌روز بیشتر پول درمی‌آورد و مالیات کمتری را می‌پرداخت. او هم بانکدار و حسابدار داشت، اما نصایحی را که پدر ثروتمندم به آنها عمل می‌کرد، انجام نمی‌داد.

دلیل اصلی

اما نیروی محرکی که به من اجازه داد به فعالیت در سمت چپ چهارراه پول‌سازی ادامه بدهم، اتفاقی بود که پدر تحصیل کرده اما فقیرم در اوج دوران کاری خود با آن مواجه شد.

در اوایل دهه ۱۹۷۰، من تازه از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده بودم و در پنساکولای فلوریدا[1] مشغول گذراندن دوره‌های آموزش خلبانی در نیروی دریایی آمریکا[2] بوده و قرار بود عازم جنگ شوم. پدر تحصیل کرده‌ام در آن زمان رئیس آموزش و پرورش ایالت هاوایی[3] و یکی از کارمندان دولت بود. روزی پدرم به من در پایگاه نظامی تلفن کرد.

او گفت: "پسر! من می‌خواهم از کارم استعفا بدهم و از طرف حزب جمهوری‌خواه برای به دست آوردن سمت معاون فرماندار ایالت هاوایی اقدام کنم."

من آب دهانم را قورت دادم و گفتم: "یعنی شما می‌خواهید علیه رئیس‌تان وارد عمل شوید؟"

او جواب داد: "بله، درست است."

---

[1].Pensacola, Florida

[2].Marine corps

[3].Hawaii

من پرسیدم: "چرا؟ جمهوری خواهان در هاوایی شانسی ندارند. حزب دموکرات و اتحادیه کارگران بسیار قدرتمند هستند."

می‌دانم پسر. همین‌طور می‌دانم که حتی یک نفر هم برای برنده شدن ما دعا نمی‌کند. جاج ساموئل کینگ[1] کاندیدای سمت فرمانداری است و من قرار است معاون او باشم.

من دوباره پرسیدم: "چرا؟ اگر می‌دانید که قرار نیست برنده شوید، چرا مقابل رئیس‌تان می‌ایستید؟"

چون وجدانم اجازه نمی‌دهد که کار دیگری بکنم. بازی‌های این سیاستمداران مرا آزار می‌دهد.

پرسیدم: "می‌خواهید بگویید آنها فاسد هستند؟"

پدرم گفت: "نمی‌خواهم این را بگویم." او مردی صادق و باوجدان بود که به ندرت از کسی بدگویی می‌کرد. همیشه در کار سیاست بود. اما می‌توانستم از صدایش بفهمم که عصبانی و ناراحت است؛ چرا که گفت: "فقط می‌گویم وقتی مسایل پشت پرده را می‌بینم، وجدانم به درد می‌آید. اگر چشمانم را روی این مسایل ببندم و هیچ کاری نکنم، نمی‌توانم راحت زندگی کنم. شغل و فیش حقوقی برای من به اندازه وجدانم اهمیت ندارد."

پس از یک سکوت طولانی متوجه شدم که پدرم تصمیم خود را گرفته است. به آرامی گفتم: "موفق باشید. به خاطر شهامت‌تان به شما افتخار می‌کنم و خوشحالم که پسر شما هستم."

همان‌طور که انتظار می‌رفت، پدرم به همراه حزب جمهوری‌خواه شکست خورد. فرماندار منتخب اعلام کرد که پدرم دیگر هرگز نمی‌تواند در یک شغل دولتی در ایالات هاوایی مشغول به کار شود و همین‌طور هم شد. او ناچار شد در سن ۵۴ سالگی به دنبال یک شغل بگردد. من هم در همان زمان عازم جنگ شدم.

پدرم در میانسالی باید به دنبال یک شغل جدید می‌گشت. او از مشاغل اسم رسم‌داری با درآمد پایین، به مشاغل اسم و رسم‌دارتری با درآمدهای پایین‌تر تغییر

[1].Judge Samuel king

مکان داد؛ شغل‌هایی مثل مدیر اجرایی شرکت خدماتی یک سازمان غیرانتفاعی، یا مدیرعامل شرکت خدماتی ۱۱۰ که آن هم یک موسسه غیرانتفاعی محسوب می‌شد.

او یک مرد بلند قد، مستعد و فعال بود که دیگر در تنها دنیایی که می‌شناخت، یعنی دنیای کارمندان دولت، جایی نداشت، او راه‌اندازی چندین کسب و کار کوچک را امتحان کرد؛ مدتی به عنوان مشاور فعالیت داشت و حتی حق امتیاز یک شرکت صاحب نام را نیز خریداری کرد؛ اما در همه آنها شکست خورد. هرچه پیرتر می‌شد و توانایی‌هایش تحلیل می‌رفت، انگیزه‌هایش برای شروع مجدد نیز کاهش پیدا می‌کرد. پس از هر شکست تجاری، فقدان انگیزه و اشتیاق در او محسوس‌تر می‌شد. او یک کارمند موفق بود که تلاش می‌کرد به عنوان یک خویش‌فرما فعالیت کند و در ربع خویش‌فرمایی دوام بیاورد؛ بخشی که در آن هیچ تجربه یا سابقه آموزشی نداشت و از **جسارت کافی** برای انجام آن بهره‌مند نبود. او عاشق دنیای آموزش و پرورش بود، اما راهی را برای بازگشت به این دنیا پیدا نمی‌کرد. ممنوعیت فعالیت او در دولت ایالتی همچنان به قوت خود باقی مانده بود. در برخی محافل به چنین افرادی افراد حاضر در لیست سیاه گفته می‌شود.

اگر به خاطر بیمه تامین اجتماعی و خدمات درمانی‌اش نبود، سال‌های پایانی عمر او به یک فاجعه تبدیل می‌شود. او ناامید و کمی خشمگین و البته با وجدانی آسوده از دنیا رفت.

پس چه چیزی مرا به ادامه مسیر در سیاه‌ترین لحظات زندگی ترغیب می‌کرد؟ همان خاطره فراموش نشدنی پدر تحصیل کرده‌ام که در خانه به انتظار زنگ تلفن می‌نشست و تلاش می‌کرد در دنیای تجارت، یعنی دنیایی که چیزی درباره آن نمی‌دانست، به موفقیت برسد.

این موضوع و یادآوری خاطرات مسرت‌آمیز پدر ثروتمندم که سال به سال خوشحال‌تر و موفق‌تر می‌شد، الهام‌بخش من بود. پدر ثروتمندم به جای این‌که در ۵۴ سالگی تنزل کند، دوباره شکوفا شد. او سال‌ها پیش از آن ثروتمند شده بود، اما در این سن به ثروتی مضاعف دست یافت. نام او دایماً در روزنامه‌ها به عنوان فردی که بخش اعظم وایکیکی[1] و ماوی[2] را خریداری کرده است، ذکر می‌شد. سال‌ها

[1] Waikiki
[2] Maui

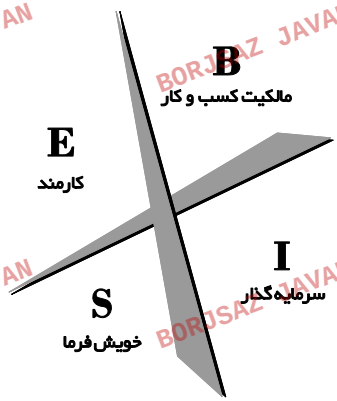
پایه‌ریزی قانونمند و با قاعده کسب و کار و سرمایه‌گذاری در حال نتیجه دادن بود و او داشت به یکی از ثروتمندترین مردان جزیره تبدیل می‌شد.

تفاوت‌های کوچک در قابلیت‌ها باعث تفاوت‌های بزرگ در نتایج می‌شوند!

از آنجا که پدر ثروتمندم نمودار چهارراه پول‌سازی را برای من شرح داده بود، بهتر می‌توانستم درک کنم که تفاوت‌های کوچک و کم‌اهمیت می‌تواند طی سال‌ها کار توسط یک فرد به تفاوت‌های بزرگ و اساسی تبدیل شود. به خاطر همین چهارراه می‌دانستم که بهتر است به جای فکر کردن به این‌که می‌خواهم چه کاری انجام دهم، تصمیم بگیرم که می‌خواهم پس از گذشت سال‌ها به چه فردی تبدیل شوم. همین دانش عمیق و درس‌هایی که از دو پدر قدرتمندم یاد گرفتم، مرا به ادامه مسیر در تاریک‌ترین لحظات زندگی ترغیب می‌کرد.

چهارراه پول‌سازی چیزی بیشتر از یک نمودار چهار وجهی است

چهارراه پول‌سازی چیزی بیشتر از یک نمودار و چند حرف است.



اگر عمیق‌تر به این نمودار ساده نگاه کنید، دنیاهایی کاملاً متفاوت و طرز تفکرهایی مختلف نسبت به دنیا را خواهید یافت. من به عنوان فردی که از هر دو سمت راست و چپ چهارراه به آن نظر انداخته است، می‌توانم صادقانه بگویم که

بسته به این‌که در کدام سمت چهارراه قرار گرفته باشید، دنیا برایتان بسیار متفاوت به نظر می‌رسد و این کتاب درباره همین تفاوت‌هاست.

هیچ یک از ربع‌ها از بقیه بهتر نیست و هر کدام از آنها نقاط قوت و ضعف خاص خود را دارند. کتاب چهارراه پول‌سازی به این منظور نوشته شده است که به شما اجازه دهد نیم‌نگاهی به ربع‌های مختلف چهارراه و ویژگی‌های فردی لازم برای کسب استقلال مالی از طریق هر یک از آنها بیندازید. امیدوارم که از طریق این کتاب آگاهی و دید بهتری به دست آورده و بتوانید بهترین مسیر مالی را که برای شما مناسب است، انتخاب کنید.

بسیاری از مهارت‌هایی که برای کسب موفقیت در سمت راست چهارراه ضروری است، در مدارس و دانشگاه‌ها آموزش داده نمی‌شود. این مساله شرح می‌دهد که چرا افرادی نظیر بیل‌گیتس مالک مایکروسافت و توماس ادیسون خیلی زود مدرسه را رها کردند. این کتاب علاوه بر مهارت‌های افراد به سرشت و خلق و خوی فردی آنها می‌پردازد که لازمه دستیابی به موفقیت در ربع‌های مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری چهارراه پول‌سازی است.

پیش از هر چیز به مرور چهار ربع چهارراه پول‌سازی می‌پردازم و سپس روی بخش‌های مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری تمرکز می‌کنم. کتاب‌های بسیاری درخصوص رسیدن به موفقیت در بخش‌های مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری نوشته شده است.

پس از خواندن این کتاب، برخی از شما ممکن است بخواهید در نحوه کسب درآمد خود تغییر ایجاد کنید و عده‌ای دیگر نیز ممکن است از قرار گرفتن در جایگاه قبلی خود احساس رضایت کنند. امکان دارد عده‌ای بخواهند در دو یا حتی چهار ربع چهارراه به فعالیت بپردازند. ما با هم متفاوت هستیم و نمی‌توان گفت که یک ربع بهتر یا مهم‌تر از ربع دیگر است. در همه روستاها، شهرستان‌ها، شهرها و کشورهای دنیا لازم است که افراد در هر چهارراه به فعالیت بپردازند تا در جامعه ثبات اقتصادی ایجاد شود.

همچنین هرچه بر سن ما افزوده می‌شود و تجربیات متفاوتی به دست می‌آوریم، علایق ما تغییر می‌کند. به عنوان مثال، من متوجه شده‌ام که بسیاری از جوانان به محض فارغ‌التحصیلی اغلب به دنبال پیدا کردن یک شغل هستند. اما بعد از چند سال، برخی از آنها به این نتیجه می‌رسند که به بالا رفتن از نردبان ترقی شرکت علاقه‌ای ندارند یا علاقه خود را به شغلی که در آن مشغول به کار هستند، از دست می‌دهند. چنین تغییراتی با توجه به سن و تجربه افراد باعث می‌شود که آنها به دنبال راه‌های جدیدی برای پیشرفت، رویارویی با چالش‌ها، کسب مزایای مالی و رضایت فردی باشند. امیدوارم که این کتاب ایده‌های تازه‌ای را برای دستیابی به چنین اهدافی در اختیار شما قرار بدهد.

به طور خلاصه می‌توانم بگویم که این کتاب درباره بی‌خانمانی نیست؛ بلکه درباره خانه‌دار شدن است؛ خانه‌ای در یک یا چند ربع از چهارراه پول‌سازی!

فصـــل دوم

ربع‌های مختلف... افراد متفاوت

پدر تحصیل کرده من اغلب می‌گفت: "نمی‌توان به یک فرد پیر حقه‌های جدید را آموخت."

من بارها در موقعیت‌های مختلف کنار او نشستم و تمام تلاشم را کردم تا چهارراه پول‌سازی را برایش توضیح داده و برخی از رویکردهای جدید مالی را به او نشان بدهم. او در آستانه شصت سالگی دانست متوجه می‌شد که بسیاری از رویاهایش محقق نخواهد شد. به نظر می‌رسید که عضویت او در لیست سیاه از محدوده فعالیت در مشاغل دولتی در ایالات فراتر رفته است. حالا دیگر او بود که شخصاً خود را در لیست سیاه قرار می‌داد.

پدرم گفت: "سعی کردم، اما نشده."

او به تلاش‌هایی اشاره می‌کرد که برای کسب موفقیت در ربع خویش‌فرمایی در کسب و کار شخصی خود به عنوان یک مشاور خویش‌فرما انجام داده بود یا هنگامی که بخش اعظم پس‌انداز یک عمر خود را به خریدن حق امتیاز یک بستنی فروشی مشهور اختصاص داد و در این کار شکست خورد.

از آنجا که بسیار باهوش بود، مفهوم مهارت‌های تکنیکی مختلفی را که هر یک از چهار ربع چهارراه پول‌سازی مورد نیاز است، به خوبی درک می‌کرد. می‌دانست که

اگر بخواهد، می‌تواند این مهارت‌ها را یاد بگیرد؛ اما چیزی او را از انجام این کار منصرف می‌کرد.

روزی هنگام صرف ناهار با پدر ثروتمند درباره پدر تحصیل کرده‌ام صحبت کردم.

پدر ثروتمند گفت: "من و پدرت از اساس با هم تفاوت داریم. با این‌که هر دو انسان هستیم و ترس‌ها، شک‌ها، باورها و نقاط ضعف و قوت خاص خود را داریم، در قبال این تشابهات اساسی متفاوت عمل می‌کنیم."

من پرسیدم: "می‌شود این تفاوت‌ها را برای من بگویید؟"

پدر ثروتمند گفت: "با یک وعده ناهار نمی‌شود به همه اشاره کرد. اما نحوه عملکرد ما در قبال این تفاوت‌هاست که ما را در یک ربع خاص نگه می‌دارد. وقتی پدرت تلاش کرد تا از بخش کارمندی به بخش مالکیت کسب و کار برود، به لحاظ فکری این فرآیند را خوب درک می‌کرد، اما نمی‌توانست از لحاظ احساسی با این مساله کنار بیاید. وقتی کارها خوب پیش نرفت و او شروع به از دست دادن پول کرد، نمی‌دانست برای حل مشکل باید چه کار کند؛ بنابراین به همان بخش چهارراه برگشت که در آن احساس راحتی بیشتری می‌کرد.

من گفتم: "یعنی بخش کارمندی و گاهی اوقات نیز بخش خویش‌فرمایی

پدر ثروتمند به نشانه تایید سرتکان داد و گفت: "وقتی ترس از دست دادن پول شکست یعنی همان ترسی که در وجود همه ما وجود دارد، در درون فردی زیاد شود، فرد به دنبال امنیت می‌رود؛ همان‌طور که پدر تو نیز چنین کرد. این در حالی است که افرادی مثل من فقط به دنبال آزادی هستند."در حالی که به پیشخدمت اشاره می‌کردم تا صورت‌حساب ما را بیاورد، گفتم: "و این همان تفاوت اساسی است."

پدر ثروتمند دوباره شروع کرد: "هرچند همه ما انسان هستیم، اما وقتی پای پول و احساسات ما نسبت به آن به میان می‌آید، عملکردهای متفاوتی خواهیم داشت. نحوه عملکرد ما در قبال این احساست است که جایگاه ما را در چهارراه پول‌سازی تعیین می‌کند.

من گفتم: "ربع‌های مختلف... افراد متفاوت."

در حالی که از جا برمی‌خاستیم تا به سمت در خروجی برویم، پدر ثروتمند گفت: "همین‌طور است. اگر می‌خواهید در هر یک از بخش‌ها به موفقیت برسید، نباید فقط به کسب مهارت‌های تکنیکی بسنده کنید؛ بلکه لازم است که آن دسته از تفاوت‌های اساسی را که موجب می‌شود افراد به دنبال ربع‌های مختلف چهارراه پول‌سازی بروند، بشناسید. با دانستن این مساله زندگی برای شما بسیار آسان‌تر می‌شود."

در حال دست دادن و خداحافظی بودیم که پیشکار پدر ثروتمند اتومبیلش را برای او آورد.

با عجله گفتم: "اوه، فقط یک چیز دیگر. آیا ممکن است پدر من تغییر کند؟"

پدر ثروتمند گفت: "بله، حتماً. هر کسی می‌تواند تغییر کند؛ اما تغییر دادن ربع‌های چهارراه شبیه تغییر دادن شغل یا تخصص نیست. تغییر مکان در چهارراه پول‌سازی اغلب به منزله ایجاد تغییر در ماهیت وجودی، نحوه تفکر و چگونگی نگریستن به دنیاست. ایجاد تغییر برای برخی افراد بسیار آسان‌تر از سایرین است؛ چرا که عده‌ای از تغییرات استقبال کرده و عده‌ای دیگر با آن مقابله می‌کنند. تغییر ربع‌های چهارراه پول‌سازی تجربه‌ای است که زندگی فرد را با تغییر مواجه می‌کند. این تغییر، داستان قدیمی تبدیل شدن کرم ابریشم به پروانه را یادآور می‌شود. نه تنها خود شما، بلکه دوستان‌تان نیز با این تغییر، دچار تغییر می‌شوند. تا زمانی که با دوستان قدیمی خود در ارتباط باشید، انجام دادن کاری که یک پروانه انجام می‌دهد، برای شما به عنوان یک کرم ابریشم سخت‌تر خواهد بود. بنابراین چنین تغییراتی بسیار بزرگ هستند و فقط تعداد اندکی از مردم حاضر به انجام آنها خواهند بود."

پیشکار در اتومبیل را بست و پدر ثروتمند به راه افتاد و مرا با فکر تفاوت‌ها تنها گذاشت.

این تفاوت‌ها چه هستند؟

اگر چیز زیادی از افراد ندانم، چطور می‌توانم بگویم که آنها در کدام ربع چهارراه پول‌سازی قرار دارند؟ یکی از راه‌ها گوش دادن به حرف‌های آنهاست.

یکی از بزرگ‌ترین مهارت‌های پدر ثروتمندم توانایی خواندن افکار مردم بود؛ اما او به این مساله نیز اعتماد داشت که نمی‌توان از روی ظاهر افراد درباره آنها قضاوت کرد. پدر ثروتمند هم مثل هنری فورد تحصیلات عالیه نداشت، اما هر دوی آنها می‌دانستند چگونه باید افراد را استخدام کرده و با آنان کار کنند. پدر ثروتمند همیشه برای من توضیح می‌داد که توانایی دور هم جمع کردن افراد باهوش و خبره و کارکردن با آنها به عنوان یک تیم یکی از مهارت‌های اولیه او بوده است.

پدر ثروتمندم از سن ۹ سالگی آموختن مهارت‌های لازم برای کسب موفقیت در ربع‌های مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری را به من آغاز کرد. یکی از این مهارت‌ها نفوذ به درون انسان‌ها و دیدن عمق وجود آنها بود. پدر ثروتمند همیشه می‌گفت: "اگر من به حرف‌هایی یک نفر گوش بدهم، می‌توانم روحش را ببینم و حس کنم."

بنابراین من از سن نه سالگی هنگامی که پدر ثروتمندم مشغول استخدام کارمندان بود، کنارش می‌نشستم. از طریق همین مصاحبه‌ها بود که یاد گرفتم نه به الفاظی که از دهان افراد خارج می‌شود، بلکه به ارزش‌های وجودی آنها گوش بدهم؛ ارزش‌هایی که به گفته پدر ثروتمندم از روح انسان‌ها ناشی می‌شود.

گفتار افراد ربع کارمندی

یک کارمند یعنی فردی که متعلق به بخش کارمندی است، معمولاً می‌گوید: "من به دنبال یک شغل مطمئن با درآمد بالا و مزایای مناسب هستم."

گفتار افراد ربع خویش‌فرمایی

یک خویش‌فرما یعنی فردی که متعلق به بخش خویش‌فرمایی است، معمولاً می‌گوید: "دستمزد من ۳۵ دلار در ساعت است."

یا "حق کمیسیون من به طور معمول ۶ درصد قیمت کلی است."

یا "نمی‌توانم افرادی را پیدا کنم که بخواهند کار کنند و این کار را درست انجام بدهند."

یا "من بیش از ۲۰ ساعت برای این پروژه وقت صرف کرده‌ام."

گفتار افرد ربع مالکیت کسب و کار

یک مالک کسب و کار یعنی فردی که در بخش مالکیت کسب و کار فعالیت می‌کند، معمولاً می‌گوید: "من به دنبال یک مدیر جدید هستم تا شرکتم را اداره کند."

گفتار افراد ربع سرمایه‌گذاری

یک سرمایه‌گذار یعنی فردی که در ربع سرمایه‌گذاری عمل می‌کند، معمولاً می‌گوید: "آیا جریان نقدینگی من بر پایه نرخ بازده داخلی است یا نرخ بازده خالص؟"

گفتارها ابزار هستند

وقتی پدر ثروتمند با کسی مصاحبه می‌کرد، حداقل در زمان انجام مصاحبه، می‌فهمید مصاحبه شونده در عمق وجود چگونه آدمی است، متوجه می‌شد که این فرد واقعاً به دنبال چیست، چه پیشنهادی باید به او بدهد و برای صحبت کردن با وی باید از چه الفاظی استفاده کند. پدر ثروتمند همیشه می‌گفت: "گفتارها ابزارهای قدرتمندی هستند."

پدر ثروتمند دایماً به من و پسرش گوشزد می‌کرد: "اگر می‌خواهید رهبر مردم باشید، باید بر گفتار خود مسلط شوید."

بنابراین یکی از مهارت‌های لازم برای تبدیل شدن به یک فرد موفق در گروه مالکیت کسب و کار، تسلط پیدا کردن بر گفتار است؛ یعنی دانستن این‌که چه حرف‌هایی روی چه کسانی تاثیر می‌گذارد. او به ما یاد داد که در ابتدا با دقت به واژه‌هایی که توسط فرد به کار گرفته می‌شود، گوش کنیم و سپس تشخیص بدهیم که باید از چه الفاظی استفاده کرده و چه زمانی این الفاظ را بیان کنیم تا بیشترین تاثیرگذاری را داشته باشد.

پدر ثروتمند توضیح می‌داد: "یک حرف ممکن است فردی را به هیجان بیاورد؛ در حالی که انگیزه‌های یک شخص دیگر را به کلی از بین ببرد."

به عنوان مثال، واژه "ریسک" ممکن است برای یک فرد متعلق به گروه سرمایه‌گذاری هیجان برانگیز باشد؛ در حالی که برای یک کارمند یعنی فرد متعلق به گروه کارمندی ترسناک و وحشت‌آور به نظر برسد.

پدر ثروتمند تاکید می‌کرد که برای تبدیل شدن به یک رهبر خوب، ابتدا باید شنونده خوبی باشید. اگر به الفاظی که یک فرد به کار می‌برد، گوش ندهید، نمی‌توانید به روحیات او پی ببرید، هرگز نمی‌فهمید که طرف صحبت چه کسی قرار گرفته‌اید.

تفاوت‌های بنیادین

دلیل این‌که پدر ثروتمند می‌گفت: "به حرف‌های مردم گوش بده تا به روحیات آنها پی ببری" آن بود که در ورای الفاظی که افراد به کار می‌برند، ارزش‌های وجودی و تفاوت‌های اساسی آنها نهفته شده است. مشخصات زیر برخی از اصول کلی‌ای است که افراد ربع‌ها را از یکدیگر متمایز می‌کند.

---

۱. **کارمند:** وقتی واژه‌های "امنیت" و "مزایا" را می‌شنوم، متوجه می‌شوم که فرد از عمق وجود خود چگونه آدمی است. واژه "امنیت" واژه‌ای است که اغلب در واکنش به احساس ترس به کار گرفته می‌شود. اگر فردی احساس ترس کند، نیاز به امنیت یکی از معمول‌ترین عبارات مورد استفاده او خواهد بود و این قضیه در افراد متعلق به بخش کارمندی بیش از سایر افراد مشاهده می‌شود. وقتی پای پول و شغل در میان می‌آید، می‌توان گفت که بسیاری از مردم از احساس ترس ناشی از عدم امنیت اقتصادی نفرت دارند و بنابراین به سوی امنیت تمایل پیدا می‌کنند.

واژه "مزایا" به این معناست که مردم علاقه‌مند به دریافت پاداش‌های اضافه‌ای هستند که شامل حقوق اضافی تضمین شده و مواردی نظیر بیمه خدمات درمانی یا حقوق بازنشستگی می‌شود. نکته اصلی این است که آنها می‌خواهند احساس امنیت کرده و آن را در قالب موارد مکتوب و دارای ضمانت اجرایی ببینند. عدم قطعیت آنها را خوشحال نمی‌کند، اما قطعیت چرا. حسی از درون دایماً به آنها می‌گوید: "من این را به تو می‌دهم... توهم در عوض قول بده که آن را به من بدهی."

آنها می‌خواهند که ترس خود را با درجه‌ای از قطعیت و امنیت تخفیف بدهند؛ بنابراین وقتی بحث استخدام مطرح می‌شود، آنها به دنبال امنیت و قراردادهای محکم می‌روند. وقتی می‌گویند: "من چندان به پول علاقه‌مند نیستم" واقعاً درست می‌گویند.

برای این افراد، فکر امنیت اغلب مهم‌تر از پول است.

کارمندان می‌توانند مدیر یا دربان شرکت باشند. کاری که انجام می‌دهند، چندان اهمیت ندارد، بلکه قراردادی که با شرکت استخدام کننده خود به امضا می‌رسانند، اهمیت پیدا می‌کند.

---

۲. **خویش‌فرما.** اینها افرادی هستند که می‌خواهند "رئیس خودشان باشند." یا این‌که دوست دارند "کار خودشان را خودشان انجام بدهند."

من این گروه را "خودکفا" می‌نامم.

اغلب وقتی موضوع پول مطرح می‌شود، یک خویش‌فرمای واقعی دوست ندارد که درآمدش به افراد دیگر وابسته باشد. به عبارت دیگر، اگر افراد گروه خویش‌فرمایی سخت کار کنند، انتظار دارند که به همان میزان نیز دستمزد بگیرند. افرادی که متعلق به این گروه هستند، دوست ندارند پولی را به دست بیاورند که نحوه کسب آن توسط فرد یا گروهی که به قدر آنها کار نمی‌کنند، به آنان تحمیل شده باشد. اگر این افراد خوب کار می‌کنند، باید به آنها دستمزد خوبی پرداخت کنید. آنها همچنین درک می‌کنند که اگر خوب کار نکنند، مستحق دریافت دستمزد زیاد نیستند. وقتی بحث پول مطرح می‌شود، آنها روح به شدت مستقلی دارند.

احساس ترس

بنابراین در حالی که یک فرد متعلق به گروه کارمندی اغلب با جست و جوی امنیت به ترس ناشی از نداشتن پول پاسخ می‌دهد، فرد متعلق به گروه خویش‌فرمایی عملکرد کاملاً متفاوتی دارد. خویش فرمایان اغلب

از طریق جست و جوی امنیت به چنین ترسی واکنش نشان نمی‌دهند، بلکه این کار را از طریق تحت کنترل درآوردن شرایط و برعهده گرفتن مسوولیت کارها انجام می‌دهند. به همین دلیل است که من افراد گروه خویش‌فرمایی را "خودکفا" می‌نامم. وقتی پای ترس و ریسک مالی میان می‌آید، آنها می‌خواهند که در تمامی ابعاد با آن روبه‌رو شوند.

در این گروه می‌توان متخصصین تحصیل کرده‌ای همچون پزشکان، وکلا و دندانپزشکان را مشاهده کرد که سال‌های سال به تحصیل در دانشگاه مشغول بوده‌اند.

همچنین در جمع خویش فرمایان افرادی وجود دارند که به جای مراکز سنتی آموزش در سایر اماکن آموزشی دوره‌هایی را سپری کرده‌اند. از جمله این افراد می‌توان به فروشندگان دریافت‌کننده کمیسیون، به عنوان مثال افراد فعال در زمینه مشاوره املاک و نیز مالکین کسب و کارهای کوچک نظیر مغازه‌دارهای خرده‌فروشی، نظافتچیان، رستوران‌دارها، مشاورین، درمانگرها، افراد فعال در آژانس‌های مسافرتی، مکانیک‌ها، لوله‌کش‌ها، نجارها، سخنرانان، برق‌کارها، آرایشگران و هنرمندان اشاره کرد.

آهنگ مورد علاقه این گروه می‌تواند "هیچ‌کس بهتر از من این کار را انجام نمی‌دهد" یا "من این کار را به روش خودم انجام می‌دهم" باشد.

افراد خویش‌فرما اغلب ذاتاً کمال‌گرا هستند. آنها معمولاً تمایل دارند که کار منحصر به فرد و فوق‌العاده‌ای را انجام بدهند. این افراد تصور می‌کنند که هیچ‌کس نمی‌تواند بهتر از آنها این کار را انجام بدهد؛ از این‌رو معمولاً به افراد دیگر اعتماد نمی‌کنند و احساس می‌کنند کسی نمی‌تواند کارها را به شیوه‌ای که مورد علاقه آنهاست، انجام دهد؛ شیوه‌ای که به گمان آنها روش صحیح است. از بسیاری جهات، آنها به عنوان هنرمندانی محسوب می‌شوند که برای انجام امور، سبک و شیوه خاص خود را دارند.

و به همین دلیل است که ما چنین افرادی را استخدام می‌کنیم. اگر شما یک جراح مغز و اعصاب را استخدام کنید، ترجیح می‌دهید که این فرد سال‌ها در این زمینه آموزش دیده و تجربه داشته باشد؛ اما مهم‌تر از همه این است که توقع دارید چنین فردی به شدت کمال‌گرا باشد. همین مساله درخصوص یک دندانپزشک، آرایشگر، مشاور بازاریابی، لوله‌کش، برق‌کار، وکیل و مسوول آموزش شرکت نیز صادق است. شما به عنوان یک مشتری که می‌خواهد این افراد را به کار بگیرد، تمایل دارید که بهترین فرد را انتخاب کنید.

برای افراد این گروه، پول مهم‌ترین هدف کاری محسوب نمی‌شود. استقلال، آزادی عمل برای انجام کارها به شیوه مورد علاقه خود و مورد احترام واقع شدن به عنوان یک متخصص در زمینه‌کاری خود، برای آنها بسیار مهم‌تر از پول است. وقتی چنین افرادی را استخدام می‌کنید، بهترین کار این است که به آنها بگویید می‌خواهید چه کاری انجام شود و سپس آنها را برای انجام کار به حال خود رها کنید. آنها به نظارت نیاز یا تمایل ندارند. اگر بیش از حد در کارشان مداخله کنید، از کار خود دست می‌کشند و به شما می‌گویند که فرد دیگری را استخدام کنید. برای آنها استقلال حرف اول را می‌زند، نه پول.

افراد این گروه اغلب برای استخدام سایر افراد جهت انجام کار خود دچار مشکل می‌شوند؛ چرا که به گمان آنها هیچ‌کس شایستگی انجام این کار را ندارد. همین مساله باعث می‌شود که اغلب بگویند: "این روزها پیدا کردن یک کارمند خوب خیلی سخت است."

همچنین اگر اعضای این گروه فردی را برای انجام کارهای خود آموزش بدهند، این فرد تازه آموزش دیده اغلب آنجا را با جملاتی نظیر این ترک می‌کند: "می‌خواهم برای خودم کار کنم"، "می‌خواهم رئیس خودم باشم"، "دوست دارم کارها را به شیوه خودم انجام بدهم" یا "می‌خواهم شانس این را داشته باشم تا خودم را نشان بدهم."

بسیاری از افراد گروه خویش‌فرمایی در استخدام و تعلیم سایر افراد تردید دارند؛ زیرا همین که فرد آموزش می‌بیند، آنجا را ترک می‌کند و به رقیبی برای کارفرمای خود تبدیل می‌شود. همین مساله باعث می‌شود که افراد خویش‌فرما سخت‌تر کار کنند و کارهای خودشان را شخصاً انجام بدهند.

---

۳. **مالک کسب و کار:** این گروه از افراد، اغلب در نقطه مقابل اعضای گروه خویش‌فرمایی قرار دارند. یک مالک کسب و کار واقعی دوست دارد اطراف خود را از افراد باهوش و خبره‌ای از هر چهار ربع کارمندی، خویش‌فرمایی، مالکیت کسب و کار، سرمایه‌گذاری پر کند. برخلاف خویش‌فرمایان که دوست ندارند کار خود را به افراد دیگری واگذار کنند، چرا که به گمان آنها هیچ‌کس نمی‌تواند کار را به خوبی آنها انجام دهد، افراد گروه مالکیت کسب و کار تمایل دارند کارهای خود را به سایرین محول کنند. شعار اصلی مالکین کسب و کار این است: "چرا کار را خودمان انجام بدهیم، در حالی که می‌توانیم کسی را استخدام کنیم تا آن را برای ما انجام دهد و حتی بهتر از ما از پس انجام آن بربیاید؟"

هنری‌فورد از جمله چنین افرادی است. یک روایت مشهور وجود دارد که می‌گوید روزی یک گروه از افراد اصطلاحاً روشنفکر نزد هنری‌فورد رفتند تا او را به جهالت و نادانی متهم کنند. آنها ادعا می‌کردند که او واقعاً چیز زیادی نمی‌داند. بنابراین فورد تصمیم گرفت که آنها را به دفتر کار خود دعوت کند و به آنها این فرصت را بدهد تا هر سوالی را که می‌خواهند، از او بپرسند و او نیز به همه این سوالات پاسخ بدهد. در نتیجه هیاتی متشکل از قدرتمندترین صنعتگران آمریکا دور هم جمع شدند و شروع به پرسیدن سوال از فورد کردند. او به سوالات این افراد گوش داد و وقتی که صحبت‌های آنها تمام شد، تلفن روی میز کار خود را برداشت و با تعدادی از هوشمندترین و مستعدترین

مشاورین خود تماس گرفت و از آنها خواست تا به سوالات مطرح شده توسط این گروه پاسخ بدهند. سپس جلسه را با گفتن این جمله به پایان رساند که او ترجیح می‌دهد افراد باهوشی را که دارای تحصیلات دانشگاهی هستند، برای پیدا کردن پاسخ سوالات خود استخدام کند تا بتواند ذهن خود را برای انجام کارهای مهم‌تر آزاد بگذارد؛ کارهایی مثل فکر کردن!

یکی از سخنانی که به فورد نسبت داده می‌شود، این است: "فکر کردن سخت‌ترین کار دنیاست. به همین دلیل است که فقط تعداد کمی از مردم خود را درگیر آن می‌کنند."

رهبری یعنی آشکار کردن بهترین استعدادهای افراد

هنری‌فورد الگوی پدر ثروتمند من بود. او مرا تشویق می‌کرد که کتاب‌هایی را درباره زندگی افرادی نظیر فورد و جان‌دی. راکفلر[1] بنیان‌گذار شرکت استاندارد اویل[2] بخوانم. پدر ثروتمند همواره من و پسرش را به یادگیری اصول رهبری و کسب مهارت‌های تکنیکی لازم برای کسب و کار تشویق می‌کرد. وقتی به گذشته نگاه می‌کنم، اکنون متوجه می‌شوم که بسیاری از مردم فقط صاحب یکی از این دو مورد هستند؛ اما برای کسب موفقیت در ربع مالکیت کسب و کار باید هر دوی این موارد را در اختیار داشت. همچنین حالا می‌فهمم که هر دوی این مهارت‌ها قابل یادگیری است. تجارت و رهبری همان قدر که به عنوان علم محسوب می‌شوند، هنر نیز هستند. در نظر من هر دوی آنها مطالعات مادام‌العمر به شمار می‌آیند.

وقتی بچه بودم، پدر ثروتمندم به من کتابی از مجموعه کتاب‌های کودکان با عنوان "سوپ سنگ"[3] را داد که در سال ۱۹۴۷ توسط

---

[1].John D.Rockefeller

[2].Standard Oil

[3].Stone soup

مارسیا براون[1] نوشته شده بود و هنوز هم در کتاب‌فروشی‌های معتبر قابل دسترسی است. او مرا به خواندن این کتاب تشویق کرد تا آموزش مرا به عنوان یک رهبر تجاری آغاز کند.

پدر ثروتمند می‌گفت که رهبری یعنی توانایی آشکار کردن بهترین استعدادهای افراد. بنابراین مهارت‌های تکنیکی لازم برای کسب موفقیت در کسب و کار را به من و پسرش آموزش داد: مهارت‌هایی نظیر بررسی گزارشات مالی، بازاریابی، فروش، حسابداری، مدیریت، تولید و مذاکره. او به ویژه تاکید داشت که ما نحوه کار کردن با مردم و رهبری آنها را یاد بگیریم. پدر ثروتمند همیشه می‌گفت: "کسب مهارت‌های تکنیکی تجارت آسان است... بخش دشوار کسب و کار، کار کردن با مردم است."

من هنوز هم برای یادآوری مطالب گذشته کتاب "سوپ سنگ" را می‌خوانم. زیرا هر زمان که کارها بر وفق مرادم پیش نمی‌رود، شخصاً تمایل پیدا می‌کنم که به جای عمل کردن به وظایف رهبری، رفتاری مستبدانه را در پیش بگیرم.

توسعه روحیه کارآفرینی

اغلب می‌شنوم که مردم می‌گویند: "می‌خواهم کسب و کار خودم را راه بیندازم."

بسیاری از افراد بر این باورند که راه رسیدن به امنیت مالی و خوشبختی این است که برای خودت کار کنی یا محصولی را به تولید برسانی که هیچ کس دیگری آن را تولید نکرده است.

بنابراین با عجله دست به کار می‌شوند و کسب و کار شخصی را راه‌اندازی می‌کنند. آنها در واقع چنین مسیری را پشت‌سر می‌گذارند:

---

[1].Marci

بسیاری از افراد به این نتیجه می‌رسند که با کسب و کاری از نوع خویش‌فرمایی شروع کنند، نه نوع مالکیت کسب و کار. بار دیگر یادآور می‌شوم که هیچ یک از اینها لزوماً بر دیگری برتری ندارد و هر دوی آنها نقاط ضعف و قوت و خطرات و پاداش‌های خاص خود را دارند. اما بسیاری از افرادی که می‌خواهند کسب و کاری از نوع مالکیت کسب و کار را راه‌اندازی کنند، اغلب به کسب و کاری از نوع خویش‌فرمایی بسنده کرده و از نیت خود مبنی بر رفتن به سمت راست چهارراه پول‌سازی باز می‌مانند.

بسیاری از کارفرمایان جدید می‌خواهند چنین کنند:

اما در انجام این کار با شکست مواجه شده و در بخش خویش‌فرمایی گرفتار می‌شوند:

بسیاری از افراد می‌کوشند چنین کنند:

اما فقط تعداد کمی از آنها موفق به انجام این کار می‌شوند. چرا؟ چون مهارت‌های تکنیکی و فردی لازم برای کسب موفقیت در هر یک از ربع‌ها متفاوت است. شما باید مهارت‌ها و شیوه تفکری را که لازمه کسب موفقیت در هر یک از بخش‌های چهارراه پول‌سازی است، یاد بگیرید تا بتوانید در یک ربع خاص به موفقیت دست پیدا کنید.

تفاوت میان کسب و کارهای نوع خویش‌فرمایی و مالکیت کسب و کار

یک مالک کسب کار واقعی می‌تواند کسب و کار خود را به مدت یک سال یا بیشتر رها کند و وقتی باز می‌گردد، آن را سودآورتر و سازمان یافته‌تر از پیش ببیند. در یک کسب و کار حقیقی از نوع خویش‌فرمایی،

اگر خویش‌فرما یک سال کسب و کار خود را رها کند، احتمال دارد دیگر کسب و کاری باقی نمانده باشد که بتواند به آن برگردد.

دلیل وجود این تفاوت‌ها چیست؟ به زبان ساده می‌توان گفت که خویش‌فرما مالک یک شغل است، در حالی که مالک کسب و کار مالکیت یک سیستم را در اختیار دارد و افراد لایقی را استخدام می‌کند تا این سیستم را به کار بیندازند. به عبارت دیگر، فرد خویش‌فرما خود به عنوان یک سیستم تلقی می‌شود. به همین دلیل است که نمی‌تواند کسب و کار خود را رها کند.

مثلاً یک دندانپزشک را در نظر بگیرید. دندانپزشک سال‌ها در دانشگاه درس می‌خواند تا یاد بگیرد چگونه به یک سیستم خودکفا تبدیل شود. شما به عنوان یک مشتری دندان درد می‌گیرید و نزد دندانپزشکتان می‌روید. او دندان‌های شما را ترمیم می‌کند. شما هزینه درمان را پرداخت می‌کنید و به خانه می‌روید. از آنجا که راضی و خوشحال هستید، با همه دوستان‌تان درباره دندان‌پزشک بی‌نظیر خود صحبت می‌کنید. در بسیاری از موارد، دندانپزشک قادر است تمام کارها را خودش به تنهایی انجام بدهد. مشکل اینجاست که اگر او به تعطیلات برود، درآمدش هم تعطیل خواهد شد.

اما مالک کسب و کار می‌تواند برای همیشه به مسافرت برود؛ چرا که او مالک یک سیستم است، نه یک شغل. اگر افراد متعلق به گروه مالکیت کسب و کار به تعطیلات بروند، درآمدشان همچنان ادامه پیدا خواهد کرد.

کسب موفقیت به عنوان یک فرد متعلق به گروه مالکیت کسب و کار مستلزم این است که:

مالکیت یا کنترل سیستم‌ها را برعهده داشته باشیم.

بتوانیم مردم را رهبری کنیم.

برای این‌که افراد متعلق به گروه خویش‌فرمایی بتوانند پیشرفت کنند و به یک فرد عضو گروه مالکیت کسب و کار تبدیل شوند، باید ماهیت وجودی خود و دانسته‌هایشان را به یک سیستم تبدیل کنند... و بسیاری از افراد قادر به انجام این کار نیستند... یا اغلب بیش از حد به سیستم چسبیده‌اند.

آیا می‌توانید همبرگری بهتر از همبرگرهای مک‌دونالد درست کنید؟

بسیاری از مردم نزد من می‌آیند تا آنها را راهنمایی کنم که چطور یک شرکت را راه‌اندازی کنند یا از من بپرسند که چطور باید برای یک محصول یا ایده جدید پول فراهم کنند.

معمولاً حدود ده دقیقه به صحبت‌های آنها گوش می‌کنم و در این مدت می‌توانم بگویم که تمرکز آنها روی محصول است یا سیستم کسب و کار اغلب در این ده دقیقه چنین حرف‌هایی را می‌شنوم (توجه کنید که چقدر مهم است شنونده خوبی باشید و اجازه دهید واژه‌هایی که به زبان می‌آیند شما را به سوی درک ارزش‌های وجودی افراد هدایت کنند):

"این محصول خیلی بهتر از محصولی است که شرکت XYZ تولید می‌کند."

"من همه‌جا را گشته‌ام؛ هیچ‌کس این محصول را تولید نکرده است."

"من ایده تولید این محصول را در اختیار شما می‌گذارم؛ تنها چیزی که می‌خواهم ۲۵ درصد از سود آن است."

من سال‌هاست که روی این (محصول، کتاب، موسیقی متن، اختراع) کار کرده‌ام."

اینها سخنان افرادی است که عمدهٔ فعالیت‌شان در سمت چپ چهارراه پول‌سازی یعنی در ربع کارمندی و خویش‌فرمایی متمرکز است.

آنچه در این برهه از زمان اهمیت دارد حفظ آرامش است چرا که ارزش‌ها و عقایدی در پیش روی ما قرار گرفته‌اند که اغلب سال‌هاست در وجود افراد ریشه دوانده‌اند... شاید هم از نسلی به نسل دیگر منتقل شده باشند. اگر من فردی آرام و صبور نباشم، می‌توانم موجب صدمه‌زدن به مراحل حساس و آسیب‌پذیر شکل‌گیری ایده‌ای نو و مهم‌تر از آن، آمادگی فرد برای رشد تدریجی از یک ربع به ربع دیگر چهارراه پول‌سازی شوم.

همبرگر و کسب و کار

حال که به این مرحله از گفتگو رسیدیم، از آنجایی که می‌بایست آرام و صبور باشیم از مثال "همبرگر مک‌دونالد" برای شفاف‌سازی مطلب استفاده می‌کنم. پس از شنیدن سخنان کم و زیاد آنها، به آرامی سوال می‌کنم: "آیا خود شما مشخصاً می‌توانید همبرگرهایی بهتر از مک دونالد درست کنید؟"

تاکنون پاسخ ۱۰۰ درصد از افرادی که با آنها در مورد ایده‌های نو و محصولات جدیدشان صحبت کرده‌ام، به این سوال "بله" بوده است. تمامی آنان توانایی آماده سازی، پخت و ارائه همبرگری بهتر از مک‌دونالد را در خود می‌بینند. در این مرحله پرسش بعدی خود را مطرح می‌کنم: "آیا شما شخصاً می‌توانید سیستم کسب و کاری بهتر از مک‌دونالد را راه‌اندازی کنید؟"

بعضی مردم بلافاصله متوجه تفاوت‌ها می‌شوند ولی بعضی دیگر خیر. من می‌گویم تفاوت در اینجاست که آیا فردی در سمت چپ چهارراه پول‌سازی قرار گرفته و تمرکز او بر روی ایده تولید همبرگر بهتر از مک‌دونالد است یا آن‌که تمرکز خود را در سمت راست این چهارراه بر روی سیستم کاری قرار داده است.

تمام تلاش من برای توضیح این مطلب است که کارآفرینان زیادی در بیرون از اینجا وجود دارند که محصولات و خدمات پیشنهادی آنان به

مراتب عالی‌تر از پیشنهاداتی است که از طرف شرکت‌های چند ملیتی چند میلیاردی ارائه می‌شود، درست همانند این‌که میلیاردها نفر وجود دارند که می‌توانند همبرگری باکیفیت‌تر از مک‌دونالد را تهیه کنند. اما این تنها مک دونالد است که سیستم کاری او پاسخگویی تولید میلیاردها همبرگر در سراسر جهان است.

نگاهی به آن روی سکه بیندازید

چنانچه مردم بخواهند آن روی دیگر سکه را هم ببینند، پیشنهاد می‌کنم به یک رستوران مک دونالد بروند، همبرگر خود را سفارش دهند، منتظر بنشینند و سیستم تحویل سفارش خود را نظاره‌گر باشند. از کامیون‌های حمل گوشت خام گرفته تا دامداران پرورش دهندهٔ این گوشت، خریداران گوشت این دام‌ها و تبلیغات تلویزیونی برای رونالد مک‌دونالد را مورد توجه قرار دهید. آموزش جوانان بی‌تجربه را برای گفتن کلماتی مشابه نظیر "سلام، به رستوران مک‌دونالد خوش آمدید"، همچنین دکور شعبه، دفاتر محلی، نانوایی که نان‌های مخصوص آنها را می‌پزند و میلیون‌ها تن سیب‌زمینی سرخ شده که طعم آن در سراسر دنیا یکسان است، شما می‌بایست تمامی این موارد را در نظر بگیرید. سپس دلال‌های سهام را در لیست خود بیاورید که در وال استریت موجب افزایش سرمایه مک‌دونالد می‌شوند. اگر مردم بتوانند تصور درستی از کل این سیستم داشته باشند، فرصتی بدست آورده تا به ربع افراد مالک کسب و کار یا سرمایه‌گذاران در این چهارراه پول‌سازی وارد شوند.

حقیقت این است که تعداد ایده‌های نو نامحدود هستند، میلیاردها نفر با خدمات و محصولات پیشنهادی خود در انتظار بوده و تنها افراد کمی باقی می‌مانند که از ساختار یک سیستم موفق تجاری اطلاعات کافی داشته باشند.

بیل گیتس، رئیس مایکروسافت محصول فوق‌العاده‌ای را خلق نکرد. او محصول فرد دیگری را خرید و یک سیستم جهانی قدرتمند را از طریق آن راه‌اندازی کرد.

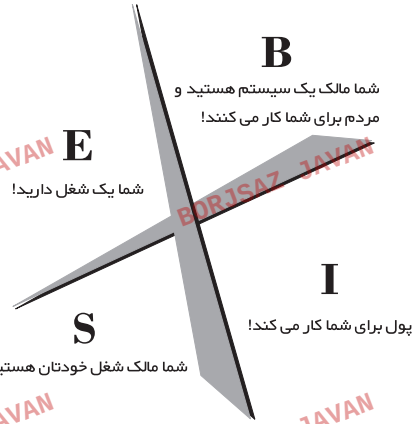
---

۴. **سرمایه‌گذاری:** یک سرمایه‌گذار بوسیله پول، پول درمی‌آورد. آنها نیازی به کارکردن ندارند زیرا این پول است که برایشان کار می‌کند.

ربع سرمایه‌گذاری همانند زمین‌بازی ثروتمندان است. فرقی نمی‌کند که مردم از طریق کدامیک از ربع‌های چهارراه پول‌سازی درآمد خود را تامین می‌کنند، اگر روزی ثروتمند شوند می‌بایست در نهایت در ربع سرمایه‌گذاری قرار گیرند در اینجاست که پول شما تبدیل به ثروت می‌شود.

چهارراه پول‌سازی

این شکل نمایانگر چهارراه پول‌سازی است. این‌که شما در چه ربعی از این چهارراه قرار گیرید، نحوه کسب درآمد شما را از دیگران متمایز می‌کند. بعنوان یک کارمند، یک خویش‌فرما، یک مالک کسب و کار و یا یک سرمایه‌گذار. تفاوت این بخش‌ها در زیر اشاره می‌گردد.



استفاده از وقت و پول دیگران

آنچه اکثراً در مورد رازهای رسیدن به ثروت و توانگری شنیده‌ایم به شرح زیر است:

۱.استفاده از وقت دیگران (OPT)

۲.استفاده از پول دیگران (OPM)

دو مورد فوق را تنها می‌توان در سمت راست چهارراه پول‌سازی یافت. در بیشتر موارد نیز افرادی که در بخش چپ این چهارراه فعالیت می‌کنند همان (دیگران) هستند که وقت و پول آنان مورد استفاده قرار می‌گیرد.

دلیل اصلی این‌که من و کیم وقتی زیادی را صرف کردیم تا مالک کسب و کار خود شویم بجای آن‌که در وضعیت خویش‌فرمایی باقی بمانیم این بود که به راز سود بلندمدت استفاده از وقت دیگران پی‌بردیم. یکی از اشکالات یک خویش‌فرمای موفق بودن این است که معنای کلمه موفقیت، تلاش سرسختانه است. به عبارت دیگر ارایه کار خوب نیازمند تلاشی سخت و اختصاص وقت بیشتری است.

برای برنامه‌ریزی در بخش مالکیت کسب و کار مالکیت کسب و کار، موفقیت را می‌توان در گسترش سیستم و استخدام کارکنان بیشتر معنا کرد. بدین معنا که کمتر کار می‌کنید، درآمد بیشتری کسب می‌کنید و اوقات فراغت بیشتری نیز خواهید داشت.

در ادامه این کتاب به مهارت‌ها و ساختار فکری مورد نیاز برای رسیدن به سمت راست چهارراه پول‌سازی پرداخته می‌شود. با توجه به تجربیاتی که بدست آوردم، رسیدن به موفقیت در سمت راست این چهارراه نیازمند ساختار فکری و مهارت‌های فنی متفاوتی است. چنانچه مردم آنقدر انعطاف‌پذیر هستند که ساختار فکری خود را تغییر دهند، به گمان من قطعاً می‌توانند شیوه دست‌یابی به امنیت مالی و آزادی بیشتر را به آسانی کشف کنند.

این شیوه ممکن است در نظر سایرین بسیار مشکل باشد... زیرا بسیاری در یک بخش این چهارراه، در یک ساختار فکری از حرکت باز می‌ایستند.

حداقل این است که شما به این مسئله پی می‌برید که چرا بعضی افراد کمتر کار می‌کنند، درآمد بیشتری دارند، مالیات کمتری پرداخت می‌کنند و احساس امنیت مالی بیشتری نسبت به سایرین دارند. خیلی ساده است، این موضوع به شناخت از این‌که تلاش شما در کدامیک از بخش‌های این چهارراه پول‌سازی و در چه زمانی نتیجه بخش است، بستگی دارد.

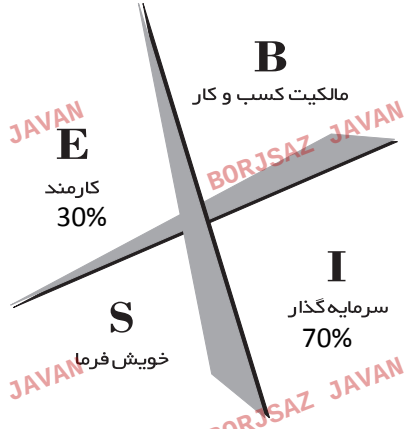
راهنمایی برای رسیدن به استقلال مالی

چهارراه پول‌سازی تنها مجموعه‌ای از قوانین نیست، بلکه راهنمایی برای کسانی است که آنها را بکار می‌بندند، این قوانین هدایت‌گر من و کیم از میان کشمکش‌های مالی به سمت امنیت مالی و سپس استقلال مالی شدند. ما نمی‌خواستیم که هر روز زندگی خود را با دغه‌دغه بیدار شدن از خواب و برای پول کارکردن بگذرانیم.

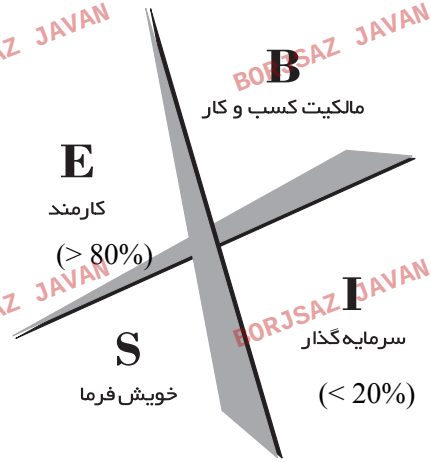
تفاوت میان افراد پول‌دار و دیگران

چند سال پیش، مقاله‌ای خواندم که در آن نوشته شده بود اکثر افراد پولدار ۷۰٪ از درآمد خود را از طریق سرمایه‌گذاری یا ربع سرمایه‌گذاری در چهارراه پول‌سازی و کمتر از ۳۰ درصد باقی مانده را از حقوق یا ربع کارمندی این چهارراه بدست می‌آورند. چنانچه آنان در ربع کارمندی قرار گیرند، باید شانس بیاورند که کارمند شرکت خودشان باشند.

درآمد آنان همانند نمودار زیر خواهد بود:



برای اکثریت سایر مردم، افراد فقیر و طبقه متوسط جامعه، ۸۰ درصد از درآمدشان از طریق دریافت حقوق از ربع کارمندی یا ربع خویش‌فرمایی در چهارراه پول‌سازی و کمتر از ۲۰ درصد مانده درآمد آنها از طریق سرمایه‌گذاری یا ربع سرمایه‌گذاری در این چهارراه فراهم می‌شود.

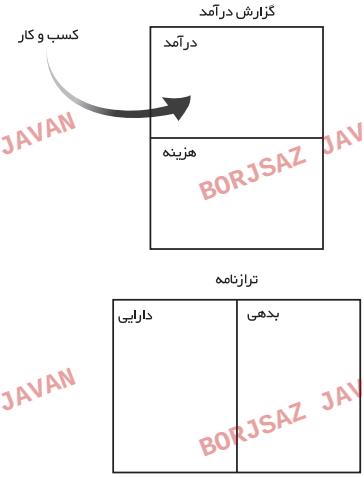


تفاوت میان پولدار بودن و ثروتمند بودن

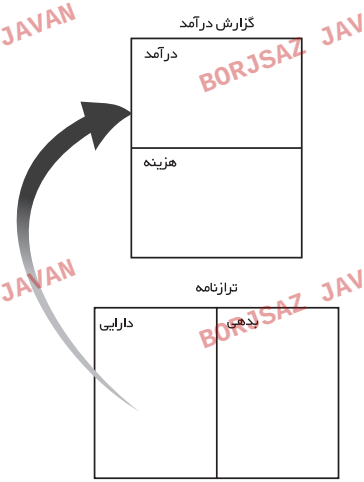
در فصل یک اشاره کردم که من و همسرم در سال ۱۹۸۹ میلیونر شدیم اما استقلال مالی خود را در سال ۱۹۹۴ بدست آوردیم. میان پولدار بودن و ثروتمند بودن تفاوت‌هایی وجود دارد. درآمد ما بالا رفته بود و از طرف دیگر کمتر کار می‌کردیم زیرا سیستم کسب و کار ما بدون انجام هیچ تلاش فیزیکی از جانب خودمان روبه رشد بود. ما به آنچه در نظر اکثر مردم موفقیت مالی است دست یافته بودیم.

البته هنوز نیاز داشتیم که جریان نقدینگی حاصل از این تجارت را به دارایی‌های ملموس‌تری تبدیل کنیم تا جریان نقدینگی مازادی را برایمان به همراه آورد. ما کسب و کار خود را به موفقیت تبدیل کردیم و زمان آن فرا رسیده بود که توجه خود را بر روی توسعه دارایی‌های خود متمرکز کنیم تا جایی که جریان نقدینگی حاصل از کلیه دارایی‌هایمان بیشتر از مخارج زندگی‌مان شود.

نمودار ما این چنین بود:



در سال ۱۹۹۴، درآمد منفعل بدست آمده از کلیه دارایی‌ها به مراتب بیشتر از مخارج زندگی ما بود. به این ترتیب، ما ثروتمند شدیم.



BORJSAZ JAVAN

در حقیقت، کسب و کار ما جزیی از دارایی‌هایمان به شمار می‌آیند زیرا منبع درآمد بوده و بدون نیاز به کار فیزیکی سخت اداره می‌شوند. برای آن‌که شخصاً درک بهتری از مفهوم ثروت داشته باشیم، می‌خواستیم اطمینان حاصل کنیم که دارایی‌های مشهودمان نظیر املاک و مستغلات و سهام درآمد منفعل بیشتری نسبت به مخارج ایجاد می‌کنند، بنابراین می‌توانستیم بگوییم که واقعاً ثروتمند هستیم. زمانی که درآمد حاصل از ستون دارایی‌هامان بیشتر از درآمد حاصل از کسب و کارمان باشد، می‌توان گفت کسب و کار خود را به شریک‌مان فروختیم. حالا دیگر ثروتمند هستیم.

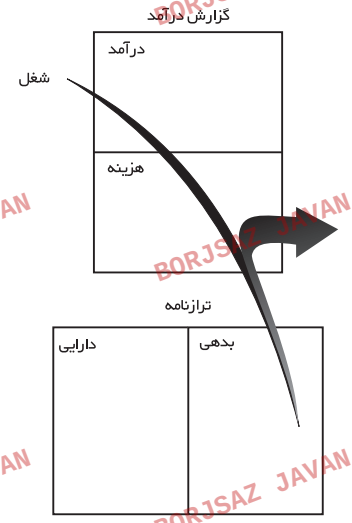
تعریف ثروت

تعریف ثروت بدین گونه است: "تعداد روزهایی که می‌توانید بدون انجام کار فیزیکی (یا هر کسی در خانواده شما کار فیزیکی انجام می‌دهد) سپری کنید و هنوز قادر به حفظ استانداردهای زندگی خود باشید."

بطور مثال: اگر مخارج ماهیانه شما به میزان ۱۰۰۰ دلار در هر ماه باشد و مقدار ۳۰۰۰ دلار هم پس‌انداز داشته باشید، میزان ثروت شما تقریباً به اندازه سه ماه یا نود روز خواهد بود. واحد سنجش ثروت زمان است نه پول.

در سال ۱۹۹۴ ثروت من و همسرم بی‌حد و حصر بود. (به استثنای تغییرات گسترده اقتصادی) زیرا درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌هایمان بیشتر از مخارج ماهیانه‌مان بود.

به هر حال مهم نیست درآمد شما چقدر باشد، آنچه اهمیت دارد میزان پس‌انداز شما و مدت زمانی است که آن پول برای شما کار می‌کند. هر روز با افرادی روبرو می‌شویم که درآمد بالایی دارند اما تمامی درآمد آنها خرج می‌شود و ستون مخارج ایشان بیشتر از ستون درآمد آنهاست. الگوی جریان نقدینگی آنان بصورت زیر است:



هر زمان که پول بیشتری بدست می‌آورند آن را صرف خرید می‌کنند. گاهی اوقات نیز یک ماشین جدید یا خانه بزرگ‌تری را خریداری می‌کنند که ره‌آوردی برای بدهی طولانی مدت و تلاش فیزیکی بیشتر بوده و دیگر پولی باقی نمی‌ماند تا وارد ستون دارایی‌ها شود. این پول به سرعت از دست شما می‌رود، ممکن است این‌طور تصور کنید که آنها مسهل مالی مصرف می‌کنند.

دارایی‌های روی خط قرمز

در دنیای اتومبیل‌ها مثل معروفی است که می‌گوید: "نگه داشتن موتور بر روی خط قرمز." "خط قرمز" به معنای این است که دریچه کنترل سوخت، دور موتور را نزدیک به خط قرمز یا حداکثر سرعتی که موتور اتومبیل می‌تواند بدون انفجار با آن سرعت حرکت کند نگه می‌دارد. زمانی که موضوع دارایی‌های شخصی به میان می‌آید، مردمان بسیاری چه فقیر چه غنی هستند که پیوسته بر روی خط قرمز مالی کار می‌کنند. مهم نیست که درآمد آنان چقدر باشد بلکه می‌توانند کلیه درآمد خود را در یک چشم برهم زدن خرج کنند. مشکل حرکت موتور ماشین شما در خط قرمز این است که طول عمر این موتور کاهش می‌یابد. همین وضعیت نیز در مورد عملکرد دارایی‌های شما بر روی خط قرمز وجود دارد.

بسیاری از دوستان پزشک من می‌گویند مشکلی که امروزه وجود دارد فشار عصبی ناشی از کار طاقت‌فرسا و عدم درآمد کافی است. یکی از آنان می‌گوید مهم‌ترین دلیل اختلال در سلامتی افراد چیزی است که به گفته او "سرطان کیف پول" نامیده می‌شود.

پول، پول می‌آورد

علی‌رغم آن‌که درآمد چقدر است، در نهایت آنها می‌بایست مقداری از درآمد خود را در بخش سرمایه‌گذاری کنند. این بخش از چهارراه پول‌سازی بطور خاص با این ایده که پول، پول می‌آورد یا این‌که پول شما کار می‌کند و دیگر نیازی به کار کردن شما نیست، دست و پنجه نرم می‌کند. هنوز هم ذکر این مطلب حائز اهمیت است که روش‌های دیگری نیز برای سرمایه‌گذاری وجود دارند.

اشکال دیگر سرمایه‌گذاری

مردم روی تحصیلاتشان سرمایه‌گذاری می‌کنند. تحصیلات دانشگاهی از اهمیت بسزایی برخوردار است چرا که تحصیلات عالیه منجر به فرصتهایی بهتر در جهت درآمدزایی می‌شوند. می‌توانید با گذراندن ۴ سال در دانشگاه، توانایی کسب درآمد خود را از سالی ۲۴۰۰۰ دلار به ۵۰۰۰۰ دلار یا بیشتر افزایش دهید. با توجه به این مطلب که هر فردی بطور متوسط ۴۰ سال یا بیشتر از عمر خود را فعالانه مشغول به کار می‌باشد، گذراندن چهار سال ارزشمند از زندگی در دانشگاه یا کسب هر نوع تحصیلات عالیه دیگر سرمایه‌گذاری فوق‌العاده‌ای خواهد بود.

اشکال دیگر سرمایه‌گذاری وظیفه‌شناسی و سخت‌کوشی است، درست همانند این‌که کارمند مادام‌العمر یک شرکت یا در خدمت دولت باشید. در عوض پاداش آن طبق قرارداد رسمی دریافت حقوق بازنشستگی خواهد بود. این شیوه سرمایه‌گذاری در عصر صنعت بسیار رواج داشته اما در عصر اطلاعات منسوخ گردیده است.

سایر مردم برای داشتن خانواده‌ای بزرگ سرمایه‌گذاری می‌کنند و به ازاء آن می‌خواهند فرزندانشان در دوران کهولت عصای دستشان باشند و از آنان پرستاری کنند. این شیوه سرمایه‌گذاری مربوط به گذشته است اما امروز بدلیل محدودیت‌های

اقتصادی، مخارج زندگی و مراقبت‌های پزشکی از والدین برای خانواده‌ها مشکل‌تر شده است.

برنامه‌های دولت آمریکا برای بازنشستگان نظیر خدمات درمانی و تامین اجتماعی که هزینه آنها از چک حقوق بازنشستگان کسر می‌گردد شیوه دیگر سرمایه‌گذاری است که توسط قانون تعیین شده است. اما با توجه به تغییرات چشمگیری که در زمینه آمار جمعیت‌های انسانی و هزینه‌های زندگی بدست آمده، بنظر نمی‌رسید که این شیوه سرمایه‌گذاری بتواند به بعضی از تعهدات خود پایبند بماند.

ابزارهای مستقل دیگری برای سرمایه‌گذاری افراد بازنشسته وجود دارند که آنها را "طرح‌های بازنشستگی فردی" می‌نامند. گاهی اوقات دولت فدرال با ارائه مالیات تشویقی به کارمند و کارفرما سعی در مشارکت در اینگونه طرح‌ها دارد. در امریکا، طرح عامه پسند بازنشستگی، طرح ۴۰۱[1] نام دارد و در کشورهایی نظیر استرالیا این طرح را با عنوان "بازنشستگی" می‌شناسند.

کسب درآمد از سرمایه‌گذاری‌ها

اگرچه موارد مطروحه در بالا اشکال مختلف سرمایه‌گذاری هستند اما بخش سرمایه‌گذاری در چهارراه پول‌سازی توجه خود را به سرمایه‌گذاری‌هایی که در یک روند بدون وقفه در طول سال‌های کاری شما درآمدزا بوده‌اند، معطوف کرده است.

بنابراین چنانچه می‌خواهید شرایط لازم را بعنوان فردی که در بخش سرمایه‌گذاری عمل می‌کند داشته باشید، همان معیارهایی را که در سایر بخش‌های چهارراه پول‌سازی استفاده می‌شوند بکار ببرید. آیا درآمد کنونی شما از بخش سرمایه‌گذاری است؟ به عبارت دیگر، آیا پول شما برایتان کار می‌کند ودرآمدزایی دارد؟

---

[1] طرح بازنشستگی ۴۰۱ نوعی حساب پس‌انداز بازنشستگی در امریکاست. کارمندان به اختیار خود این نوع حساب پس‌انداز را انتخاب کرده تا بخشی از درآمدشان به این حساب واریز شود. این حساب تا زمان بازنشستگی برداشت نمی‌شود و تا آن زمان مشمول مالیات بر درآمد نمی‌باشد. این حساب مستقیماً تحت نظارت کارفرماست و کارمند می‌تواند از طریق این حساب در طرح‌های مشارکتی سرمایه‌گذاری که شرکت به او معرفی می‌کند همکاری داشته باشد.

بیایید فردی را در نظر بگیریم که خانه‌ای را به عنوان سرمایه خود خریداری کرده و آن را اجاره می‌دهد. چنانچه اجاره دریافتی بیشتر از مخارج معامله ملک باشد، این درآمد از بخش سرمایه‌گذاری حاصل شده است. چنین حالتی نیز برای افرادی صدق می‌کند که بهره سپرده آنان یا سود سهام و اوراق بهادار برایشان تولید درآمد می‌کند. بدین ترتیب شرط لازم قرار گرفتن در بخش سرمایه‌گذاری بستگی به میزان کسب درآمد شما از طریق این بخش بدون فعالیت در آن دارد.

آیا حساب بازنشستگی من یکی از اشکال سرمایه‌گذاری به شمار می‌رود؟

چنانچه بطور منظم به حساب بازنشستگی خود پولی را واریز کنید، این کار شیوه عاقلانه‌ای از سرمایه‌گذاری خواهد بود. بیشتر ما امیدوارم که در آستانه بازنشستگی به عنوان یک سرمایه‌گذار در نظر گرفته شویم... اما با توجه به گفته‌های این کتاب، بخش سرمایه‌گذاری نمایانگر فردی است که درآمدزایی او از طریق سرمایه‌گذاری‌هایی است که در زمان اشتغال خود به کار انجام داده است. در حقیقت، اکثر مردم در حساب بازنشستگی خود سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. بیشتر آنان پول خود را در این حساب پس‌انداز کرده به این امید که، در زمان بازنشستگی بتوانند بیش از آنچه سپرده‌اند، برداشت کنند.

میان کسانی که پول خود را در حساب بازنشستگی‌شان پس‌انداز می‌کنند و افرادی که با انرژی فراوان جهت کسب درآمد پول خود را به جریان انداخته تا پول بیشتری بدست آورند، تفاوت‌های زیادی وجود دارد.

آیا کارگزاران بورس هم سرمایه‌گذار هستند؟

بیشتر افرادی که به عنوان مشاور در دنیای سرمایه‌گذاری کار می‌کنند در حقیقت، افرادی نیستند که درآمد خود را از طریق بخش سرمایه‌گذاری کسب کنند.

بطور مثال بیشتر کارگزاران بورس، مشاورین املاک، مشاورین امور مالی، بانکدارها و حسابداران بطور مشهودی در بخش کارمندی و خویش‌فرمایی قرار

می‌گیرند. به عبارت دیگر درآمد آنها از طریق کار حرفه‌ای و نه لزوماً دارایی‌هایشان بدست می‌آید.

همچنین دوستانی دارم که خرید و فروش سهام می‌کنند. آنان سهام را به قیمت پایین خریداری کرده و امید دارند که قیمت خریدشان افزایش یابد. در واقع حرفه اصلی آنان داد و ستد است و به افرادی شباهت دارند که مالک یک فروشگاه خرده‌فروشی بوده و اقلام خود را به صورت عمده خریداری کرده و فروش آنها را از طریق خرده‌فروشی انجام می‌دهند. اما همچنان بخشی از کار آنان برای درآمدزایی نیازمند کار فیزیکی می‌باشد. بنابراین این افراد بیشتر در حیطه بخش خویش‌فرما قرار می‌گیرند تا این‌که خود را جزء بخش سرمایه‌گذاری بدانند.

آیا تمامی این اشخاص را می‌توان سرمایه‌گذار خواند؟ پاسخ این است "بله" اما دانستن تفاوت میان کسی که درآمدش از محل حق‌العمل‌کاری یا مشاوره ساعتی یا ارائه مشاوره در قبال دریافت حقوق ثابت یا خرید با قیمت پایین و فروش به قیمت بالا است و کسی که از طریق شناسایی و ایجاد سرمایه‌گذاری‌های سودمند کسب درآمد می‌کند، اهمیت به سزایی دارد.

روشی که از طریق آن می‌توانید به درجه خوب بودن مشاورین خود پی ببرید این است: از آنها بپرسید که چند درصد از درآمد آنان از طریق حق‌العمل‌کاری یا حق مشاوره و چند درصد از طریق درآمد منفعل، درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری یا سایر کسب و کارشان بدست می‌آید. بسیاری از دوستان من که دارای مدرک حسابداری عمومی رسمی هستند با حفظ رازداری موکلین خود می‌گفتند بسیاری از مشاوران حرفه‌ای در سرمایه‌گذاری، درآمد اندکی از سرمایه‌گذاری‌هایشان دارند.

به عبارت دیگر، "آنها که لالایی بلدند چرا خوابشان نمی‌برد".

فواید کسب درآمد از طریق بخش سرمایه‌گذاری

اولین وجه تمایز افرادی که درآمد خود را در بخش سرمایه‌گذاری کسب می‌کنند این است که تمرکز آنان بر بدست آوردن پول از پول خودشان است. چنانچه در این کار مهارت داشته باشند، این پول برای خودشان و خانواده‌شان صدها سال کار می‌کند.

در کنار فواید مشهود دانستن شیوه از پول، پول ساختن و عدم اجبار برای کار روزانه، فواید مالیاتی نیز وجود دارند که در دسترس افرادی که مجبور به کار کردن برای بدست آوردن پول هستند، قرار نمی‌گیرند. یکی از دلایلی که پولدارهای پولدارتر می‌شوند این است که گاهی اوقات درآمد آنان میلیونی است و بطور قانونی هیچ مالیاتی را برای آن پول نمی‌پردازند. زیرا پولی که بدست آورده‌اند در ستون دارایی‌ها جای می‌گیرد نه در ستون درآمدها، یا این‌که عملکرد آنها به عنوان یک سرمایه‌گذار و نه به عنوان یک کارمند در نظر گرفته می‌شود.

کسانی‌که برای پول کار می‌کنند نه تنها گاهی اوقات ملزم به پرداخت مالیات‌هایی با نرخ بالاتر هستند بلکه این مالیات‌ها از فیش حقوقی آنان کسر می‌شود و هیچگاه آن بخش از درآمدشان را نمی‌بینند.

چرا اکثر مردم به سرمایه‌گذاری روی نمی‌آورند؟

بخش سرمایه‌گذاری در چهارراه پول‌سازی، بخشی برای کار کمتر، درآمد بیشتر و پرداخت کمتر مالیات می‌باشد. پس چرا اکثر مردم در این بخش فعالیت نمی‌کنند؟ به همان دلیلی که بیشتر مردم کسب و کار برای خودشان راه نمی‌اندازند. می‌توان دلایلی را در یک کلمه خلاصه کرد: "خطرپذیری احتمالی". بسیاری از مردم از ایده سپردن پولی که با تلاش فراوان بدست آورده‌اند به طوری که به آنان بازگردانده نشود خوششان نمی‌آید. بسیاری دیگر ترس از دست دادن آن پول را دارند و هرگز روبه سرمایه‌گذاری نیاورده و پول خود را در خطر نمی‌اندازند... برایشان اهمیتی ندارد که با این کار چقدر پول روی پولشان گذاشته می‌شود.

یکی از افراد مشهور هالیوود می‌گفت: "من نگران سود حاصله در سرمایه‌گذاری نیستم، بلکه بازگشت اصل سرمایه موجب نگرانی من می‌شود."

بنظر می‌رسید ترس از دست دادن پول موجب طبقه‌بندی سرمایه‌گذاران به چهار گروه عمده می‌شود:

۱. افرادی که مخالف خطرپذیری و ریسک هستند و کاری جز محتاطانه روبه جلو رفتن ندارند، و پول خود را در بانک نگهداری می‌کنند.

۲. افرادی که کار سرمایه‌گذاری خود را به شخص دیگری نظیر مشاور مالی یا مدیر صندوق تعاونی واگذار می‌کنند.
۳. قمارباز‌ها
۴. سرمایه‌گذاران

تفاوت میان یک قمار باز و سرمایه‌گذار به این شرح است: بطور مثال برای قمارباز سرمایه‌گذاری یک نوع بازی شانس است و برای یک سرمایه‌گذار، سرمایه‌گذاری یک نوع بازی با مهارت‌هاست. برای افرادی که پول خود را جهت سرمایه‌گذاری در اختیار دیگران می‌گذارند، این بازی برایشان جذابیت یادگیری ندارد. مهم‌ترین مسئله برای آنان انتخاب دقیق یک مشاور مالی است.

در فصل بعد، این کتاب به ۷ سطح از سطوح سرمایه‌گذاری اشاره کرده تا مطلب را برایتان شفاف‌تر سازد.

خطرپذیری را می‌توان عملاً به صفر رساند

خبر خوشی که در مورد سرمایه‌گذاری می‌توان داد این است که میزان خطرپذیری و ریسک در آن را می‌توان تا حد چشمگیری به حداقل رسانده یا آن را حذف کرد. اگر قوانین این بازی را بدانید می‌توانید از پول خود سود زیادی بدست آورید.

یک سرمایه‌گذار واقعی چنین کلماتی را به زبان می‌آورد: "چقدر زمان برای بازگشت پول من لازم است و این‌که پس از بازگشت سرمایه‌گذاری اولیه‌ام، درآمدم تا پایان عمر چقدر خواهد بود؟"

یک سرمایه‌گذار واقعی می‌خواهد بداند زمان بازگشت پول او چقدر طول می‌کشد. افرادی که حساب بازنشستگی دارند می‌بایست سال‌ها صبر کنند تا دریابند آیا بالاخره پولشان برمی‌گردد یا خیر. در واقع تفاوت فاحش میان یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای و کسی که پول خود را برای دوران بازنشستگی کنار می‌گذارد در همین است.

ترس از دست دادن پول موجب می‌گردد تا بیشتر مردم به دنبال امنیت باشند. بخش سرمایه‌گذاری در چهارراه پول‌سازی آنقدر هم که بیشتر مردم تصور می‌کنند خطرناک و غیرقابل پیش‌بینی نیست. این بخش نیز همانند سایر بخش‌ها عمل می‌کند و مهارت‌ها و ساختار فکری متناسب با خود را می‌طلبد. مهارت‌های رسیدن

به موفقیت در این بخش را می‌توان آموخت البته در صورتی که تمایل به یادگیری آن مهارت‌ها داشته و وقت خود را به آن اختصاص دهید.

عصر جدیدی آغاز می‌گردد

در سال ۱۹۸۹، دیوار برلین فرو ریخت. این یکی از مهم‌ترین حوادث در تاریخ جهان بشمار آمد. بنظر من، وقوع این حادثه بیش از آن‌که به بزرگنمایی شکست کمونیستم بپردازد، بطور رسمی بر پایان عصر صنعتی و آغاز عصر اطلاعات دلالت داشت.

تفاوت میان طرح‌های بازنشستگی در عصر صنعتی و عصر اطلاعات

سفر کریستف کلمب در سال ۱۴۹۲ تقریباً مصادف با آغاز عصر صنعتی بود. فرو ریختن دیوار برلین در سال ۱۹۸۹ حادثه‌ای بود که از پایان این عصر خبر می‌داد. بنابه دلایلی، بنظر می‌رسد هر ۵۰۰ سال یکبار در تاریخ جدید جهان تحولات عظیمی به وقوع می‌پیوندد. در حال حاضر ما نیز در چنین دوره‌ای قرار گرفته‌ایم.

این تغییرات هم اکنون امنیت مالی صدها میلیون نفر را که بیشتر آنان هنوز از تاثیرات مالی آنها بی‌خبرند و بسیاری که توانایی مقابله با این تغییرات را ندارند، به مخاطره انداخته است. منشا این تحولات در تفاوت میان طرح‌های بازنشستگی در عصر صنعتی و عصر اطلاعات دیده شد. زمانی که یک پسربچه بودم پدر ثروتمندم مرا تشویق می‌کرد تا با پول‌هایم ریسک کنم و سرمایه‌گذاری را یاد بگیرم. او همیشه می‌گفت: "اگر می‌خواهی ثروتمند شوی، باید ریسک کردن را بیاموزی. سرمایه‌گذار بودن را یاد بگیر."

در خانه در مورد پیشنهاد پدر ثروتمندم با پدر تحصیل کرده خود صحبت کردم و به او گفتم که ما نحوه سرمایه‌گذاری و مدیریت ریسک را آموخته‌ایم. پدر تحصیل کرده‌ام در پاسخ گفت: "من نیازی به یادگیری شیوه سرمایه‌گذاری ندارم و از طرح بازنشستگی دولت، حقوق بازنشستگی اتحادیه معلمان و مزایای تضمینی بیمه تامین‌اجتماعی استفاده می‌کنم. چرا باید با پول‌هایم ریسک کنم؟"

پدر تحصیل کرده‌ام معتقد به طرح‌های بازنشستگی عصر صنعتی بود، طرح‌هایی نظیر حقوق بازنشستگی کارمندان دولتی و تامین اجتماعی. زمانی که به استخدام

نیروی دریایی امریکا درآمدم او بسیار خوشحال بود. بجای آن‌که نگران سلامتی من باشد که ممکن بود جان خود را در ویتنام از دست بدهم، به سادگی گفت: "۲۰ سال در همین شغل بمان و برای یک عمر از حقوق بازنشستگی و مزایای خدمات درمانی بهره‌مند خواهی شد."

اگرچه هنوز هم چنین طرح‌هایی برای بازنشستگان اعمال می‌شوند اما بطور رسمی غیرقابل استفاده شده‌اند. این طرز فکر که یک شرکت از نظر مالی خود را مسوول بازنشستگی شما بداند و این‌که دولت از طریق برنامه‌های بازنشستگی خود رقمی را که برای نیاز این دوران در نظر گرفته افزایش دهد. بسیار کهنه بوده و دیگر ارزش و اعتباری ندارد.

سرمایه‌گذار شدن نیاز مردم است

همچنان که از طرح "مزایای بازنشستگی"[1] یا آنچه من آن را طرح عصر صنعتی می‌نامم به سمت طرح "بازنشستگی مشارکتی"[2] یا به تعبیر من طرح بازنشستگی عصر اطلاعات پیش می‌رویم بیشتر به این نتیجه می‌رسیم که هر یک از ما مسئول وضع مالی خود هستیم. ولی متاسفانه افراد کمی هستند که متوجه این تغییرات شده‌اند.

طرح بازنشستگی عصر صنعتی

در عصر صنعتی، طرح مزایای بازنشستگی بدین معنا بود که شرکت با پرداخت مبلغ معینی حقوق ماهیانه به فرد کارمند یا کارگر تا آخر عمر از او حمایت می‌کرد. مردم با این طرح احساس امنیت می‌کردند زیرا بدینوسیله از دریافت درآمدی دائمی اطمینان داشتند.

طرح بازنشستگی عصر اطلاعات

این شرایط تغییر پیدا کرد و شرکت‌ها دیگر تضمین کننده‌ی حقوق روزهای بازنشستگی فرد نبودند و در عوض طرح‌های "بازنشستگی مشارکتی" را پیشنهاد

[1] Defined Benefit Pension Plan
[2] Defined Contribution Pension plan

دادند. بدین معنا که فرد فقط آنچه را که در روزهای کاری‌اش پس انداز نموده و به عنوان سهام سرمایه‌گذاری کرده را دریافت می‌کند. و اگر او یا شرکتش در دوران فعالیت کاری هیچ پولی کنار نگذارند، و یا سهام سرمایه‌گذاری شده ضرر دهد؛ برای روزهای بازنشستگی پولی وجود ندارد

خبر خوش این است که در عصر اطلاعات، طول عمر افراد روبه افزایش است. خبر ناخوشایند این است که ممکن است شما بیشتر از زمانی که برای پرداخت حقوق بازنشستگی‌تان اختصاص یافته، عمر کنید.

طرح‌های بازنشستگی پرمخاطره

خبر ناخوشایند دیگر این است که اگر روزی تصمیم گرفتید از شرکت در این طرح انصراف دهید هیچ تضمینی وجود ندارد بتوانید پولی را که شما و کارفرمایتان در این حساب گذاشته‌اید، برداشت کنید. زیرا طرح‌هایی نظیر طرح بازنشستگی 401k در امریکا و برنامه بازنشستگی در استرالیا تحت تاثیر نیروهای بازار قرار دارند. به عبارت دیگر، امکان دارد روزی یک میلیون دلار پول در حساب شما باشد اما چنانچه بازار سهام ناگهان دچار رکود شود که البته این وضعیت گاه و بی‌گاه در بازار قابل پیش‌بینی است، یک میلیون دلار شما نصف شده یا حتی از بین می‌رود. و دیگر ضمانتی برای دریافت درآمد مادام‌العمر وجود ندارد ... خیلی کنجکاوم بدانم که چه تعداد از مردمی که تحت پوشش این طرح هستند به معنای واقعی آن پی برده‌اند.

این می‌تواند بدین معنا باشد افرادی که در سن ۶۵ سالگی بازنشسته می‌شوند و می‌خواهند زندگی خود را از طریق طرح بازنشستگی مشارکتی بگذرانند، وقتی به سن ۷۵ سالگی می‌رسند دیگر پولی برایشان باقی نمی‌ماند. پس باید چه کنند؟ دوباره روز از نو روزی از نو!!!

حالا فکر می‌کنید چه بلایی بر سر برنامه‌ی "حقوق و مزایای بازنشستگی" می‌آید؟ خب، در امریکا انتظار می‌رود که خدمات تامین اجتماعی تا سال ۲۰۳۲ و خدمات درمانی تا سال ۲۰۰۵ ورشکسته شوند، آن هم درست در زمانی که با توجه به میزان رشد زاد و ولد نیاز به چنین طرح‌هایی بیش از گذشته احساس می‌شود،

حتی امروز نیز تامین اجتماعی خدمات بسیاری در جهت درآمدزایی ارائه نمی‌دهد. چه اتفاقی می‌افتد اگر تعداد ۷۷ میلیون نفر از این جمعیت درخواست دریافت پولی را که پرداخت کرده‌اند داشته باشند... اما پولی در کار نباشد؟

در سال ۱۹۹۸، فریاد عامه پسند رئیس جمهور کلینتون با عنوان "تامین اجتماعی را نجات دهید" به گوش همگان رسید. تا آن زمان سناتور دموکرات ارنست هولینگر گفته بود "واضح است که اولین قدم در راه نجات تامین اجتماعی این است که دست از چپاول آن برداریم." ده‌ها سال است که دولت فدرال مسئول استقراض پول بازنشستگی جهت تامین مخارج کشور بوده است.

به‌نظر می‌رسد بسیاری از سیاستمداران بر این باورند که تامین اجتماعی درآمدی است که باید برای مخارج کشور صرف شود نه این‌که به‌عنوان یک دارایی و به صورت امانت نگه داشته شود.

بی‌شمارند افرادی که به دولت اعتماد می‌کنند

من کتاب می‌نویسم و محصولاتی نظیر بازی چهارراه پولسازی تولید می‌کنم، زیرا هم اکنون در پایان عصر صنعتی و آغاز عصر اطلاعات بسر می‌بریم.

نگرانی من به عنوان یک شهروند که در بخش خصوصی مشغول بکار هستم این است که افراد پس از نسل من هنوز آمادگی رویارویی با تفاوت‌های میان عصر صنعتی و عصر اطلاعات را پیدا نکرده‌اند... و یکی از این تفاوت‌ها چگونگی آماده‌سازی خود از نظر مالی برای دوران بازنشستگی است. این طرز فکر که "به مدرسه برو و یک شغل مطمئن پیدا کن" برای کسانی سودمند است که قبل از سال ۱۹۳۰ چشم به روی دنیا گشودند اما آنچه ما باید بدانیم شیوه سرمایه‌گذاری است و این‌که سرمایه‌گذاری موضوعی نیست که در مدرسه آموزش داده شود.

یکی از آثار باقی مانده از عصر صنعتی این است که افراد زیادی برای حل مشکلات شخصی‌شان خود را تحت حمایت مالی دولت درآورده‌اند. امروز ما حتی با مشکلات به مراتب بزرگ‌تری روبرو هستیم چرا که مسئولیت امور مالی شخصی خود را به دولت محول کرده‌ایم.

برآورد انجام شده این است که تا سال ۲۰۲۰، از میان ۲۷۵ میلیون نفر امریکایی، ۱۰۰ میلیون نفر از آنها انتظار حمایت مالی از جانب دولت را خواهند داشت. این تعداد شامل کارکنان دولت فدرال، بازنشستگان ارتش، کارمندان اداره پست، آموزگاران و سایر کارکنان دولت و بازنشستگانی می‌شوند که در انتظار پرداخت‌هایی از طرف خدمات درمانی و تامین اجتماعی به سر می‌برند. آنان از نظر قراردادی حق دریافت این چنین پرداخت‌هایی را دارند زیرا آنها در هر حال از طریقی در وعده‌ای که از جانب دولت داده شده سرمایه‌گذاری کرده‌اند. متاسفانه، وعده‌های بسیاری در طول سال‌ها داده شده‌اند و اکنون زمان پرداخت صورتحساب نزدیک است.

بنظر من دولت نمی‌تواند در قبال وعده‌های مالی که به شهروندان داده است پایبند باشد. چنانچه دولت بخواهد برای تحقق بخشیدن به این وعده‌ها مالیات را از آنچه هست بالاتر ببرد، کسانی که امکان فرار داشته باشند به کشورهایی می‌گریزند که مالیات کمتری بپردازند. در عصر اطلاعات، معنای کلمه "آن‌سوی آب‌ها" کشور دیگری که بهشت مالیاتی[1] نامیده شود نیست... آن‌سوی آب‌ها به معنای دنیائی مجازی[2] است.

وقوع تحولی عظیم نزدیک است

هشدار رئیس جمهور جان‌اف‌کندی را بیاد می‌آورم که می‌گفت: "وقوع تحولی عظیم نزدیک است". بسیار خب، آن تحول همین جاست.

سرمایه‌گذاری کنید بدون آن‌که سرمایه‌گذار باشید

تغییراتی که در جهت تبدیل طرح‌های مزایای بازنشستگی به طرح‌های مشارکتی اعمال شده‌اند میلیون‌ها نفر از مردم سراسر جهان را مجبور ساخته‌اند تا با توجه به عدم اطلاعات کافی در مورد سرمایه‌گذاری، به یک سرمایه‌گذار تبدیل شوند. مردمی که زندگی خود را به دور از ریسک‌های مالی گذرانده‌اند، هم‌اکنون مجبور به

---

[1] کشوری که نرخ‌های پایین مالیات و دیگر مزایای ویژه به کشورهای خارجی عرضه می‌دارد.

[2] دنیای که در آن کامپیوترها و افراد از طریق اینترنت ارتباط دارند.

ریسک‌پذیری شده‌اند... پذیرش ریسک مالی در مورد آینده‌شان و سال‌های کهولت و پیری آنها در آغاز دوران بازنشستگی. زمانی‌که موعد بازنشستگی شما فرا می‌رسد به این موضوع که آیا سرمایه‌گذاری هوشمندانه یا قماربازی بی‌توجه بوده‌اید پی خواهید برد.

امروز بحث داغ دنیا بازار بورس است. عوامل متعددی نظیر تلاش افراد غیرحرفه‌ای در امر سرمایه‌گذاری برای تبدیل شدن به سرمایه‌گذار در آن دخیل هستند. مسیر مالی آنان این چنین است:

تعداد بیشماری از این افراد، کارمند و خویش‌فرما، کسانی هستند که ذاتاً به سمت حفظ امنیت مالی خود گرایش دارند. به همین دلیل است که آنها به دنبال شغل‌های امن و مطمئن یا راه‌اندازی کسب و کاری هستند که تحت کنترل خودشان باشد. امروزه آنا به دلیل طرح‌های بازنشستگی مشارکتی به سمت بخش سرمایه‌گذاری در چهارراه پول‌سازی در حال جابجایی هستند، بخشی که امیدوارند بتوانند از طریق آن پس از پایان یافتن دوران کاری خود، امنیت مالی داشته باشند. متاسفانه امنیت مالی در بخش سرمایه‌گذاری جایی ندارد. این بخش را بخش خطرپذیر می‌دانند.

زیرا بیشتر افرادی که در سمت چپ چهارراه پول‌سازی فعالیت می‌کنند به دنبال امنیت مالی هستند و بازار بورس سهام را عیناً پاسخ خود می‌بینند. به همین دلیل است که اغلب عبارت زیرا می‌شنویم:

۱- "تنوع" افرادی که در جستجوی امنیت مالی هستند، به دفعات از کلمه تنوع استفاده می‌کنند. به چه دلیل؟ زیرا راهکار تنوع یک راهکار سرمایه‌گذاری است تا شما ضرر نکنید البته قرار نیست که همیشه در این میان شما پیروز میدان باشید. سرمایه‌گذاران موفق و ثروتمند دچار تنوع نمی‌شوند. توجه آنان بر روی تلاش‌هایشان متمرکز است.

گفته وارن بافه[1]، شاید به عنوان بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار جهان، در مورد تنوع و گوناگونی این چنین است:

راهکاری که ما اتخاذ کرده‌ایم مانع طرز تفکر متعارف ما در زمینه تنوع و دگرگونی می‌گردد. بنابراین بسیاری از افراد خبره در این زمینه می‌گویند این استراتژی بسیار ریسک‌پذیرتر از راهکاری است که اکثر سرمایه‌گذاران معمولی بکار گرفته‌اند. نظر ما برخلاف این است، بلکه بر این باوریم که خط مشی تمرکز بر روی دارایی‌های اسنادی موجب کاهش ریسک‌پذیری می‌شود در صورتی که این خط مشی جدیت سرمایه‌گذار را در مورد کسب و کارش و احساس آرامشی که می‌بایست نسبت به ویژگی‌های اقتصادی آن دارایی‌ها پیش از خریدشان داشته باشد، افزایش می‌دهد.

این بدان معناست که بنا به گفته وارن بافه دارایی‌های اسنادی یا تمرکز بر روی چند سرمایه‌گذاری نسبت به تنوع و گوناگونی راهکار بهتری خواهد بود. در ذهن وی، داشتن دارایی‌های اسنادی در مقابل تنوع در سرمایه‌گذاری نیازمند هوش برتر و جدیت بیشتر در اعمال و افکار شماست. او در ادامه صحبت‌های خود می‌گوید سرمایه‌گذاران معمولی از بی‌ثباتی گریزانند زیرا این بی‌ثباتی در نظر آنان ریسک‌پذیر است. اما از طرف دیگر می‌گوید: "در حقیقت، سرمایه‌گذاران واقعی از این بی‌ثباتی استقبال می‌کنند."

[1] Warren Buffeh

در مورد من و همسرم می‌توانم بگویم که ما برای خلاص شدن از کشمکش‌های مالی و دست‌یابی به استقلال مالی هرگز دچار تنوع و گوناگونی نشدیم بلکه سرمایه‌گذاری‌های خود را در یک‌جا متمرکز کردیم.

۲- "سهام پرسود" سرمایه‌گذارانی که به کسب امنیت مالی گرایش دارند معمولاً سهام پر سود شرکت‌ها را خریداری می‌کنند. دلیل آن چیست؟ زیرا در نظر آنان این سهام‌ها امنیت بیشتری دارند. در حالیکه ممکن است آن شرکت مطمئن‌تر باشد اما نمی‌توان به بازار سهام اطمینان کرد.

۳- "صندوق سرمایه‌گذاری تعاونی چند منظوره" افرادی که اطلاع چندانی از سرمایه‌گذاری ندارند از نظر امنیتی ترجیح می‌دهند که پول خود را در اختیار مدیر این صندوق بگذارند به این امید که آنها بتوانند در مسیر بهتری آن را سرمایه‌گذاری کنند. این یک نوع راهکار زیرکانه برای افرادی است که قصد ندارند به یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای تبدیل شوند. این فکر خوبی است ولی مشکل اینجاست که هرقدر هم این فکر هوشمندانه باشد، بدین معنا نیست که آن شرکتهای سرمایه‌گذاری در سهام ریسک کمتری دارند. در واقع اگر در بازار سهام رکودی اتفاق بیفتد، این شرکتها سقوط خواهند کرد و یک فاجعه‌ی وحشتناک مانند بحران شرکت تولیپو مانیا[1] در سال ۱۶۱۰، و ورشکستگی شرکت سوات سیز بابل[2] در سال ۱۶۲۰ و شرکت جانک بوند[3] در سال ۱۹۹۰ اتفاق می‌افتد. امروزه بازار میلیون‌ها نفر از مردمانی تشکیل داده‌اند که ذاتاً به دنبال رسیدن به امنیت مالی هستند اما به دلیل تغییر شرایط اقتصادی مجبور به عبور از سمت چپ چهارراه پول‌سازی که در ابتدا به آن اشاره داشتیم و قرار گرفتن در سمت راست این چهارراه یعنی در جایی که امنیت مالی برای آنان وجود ندارند، شده‌اند. اگر آنان با یک رکورد ناگهانی یا ورشکستگی مواجه شوند، کلیه طرح‌هایشان نابود خواهد شد. طرح‌های بازنشستگی آنان امنیتی را که طرح‌های بازنشستگی پدرانمان داشته‌اند، نخواهند داشت.

---

[1] Tulipomania
[2] South seas Bubble
[3] Jund Bond

تحولات بزرگ اقتصادی در پیش روی ما

هم‌اکنون عرصه برای یک تحول بزرگ اقتصادی فراهم شده است. همیشه چنین تحولاتی نقطه پایان یک دوره تاریخی و نوید بخش آغاز دوره‌ای نوین هستند. در پایان هر دوره افرادی را می‌بینید که پیشرفت داشته‌اند و افراد دیگری نیز هستند که به عقاید قدیمی خود چنگ زده‌اند. نگرانی من بابت افرادی است که هنوز انتظار دارند تا یک شرکت بزرگ یا دولت مسئولیت امنیت مالی آنان را برعهده گیرد و این مسئله در سال‌های آتی موجبات دلسردی و ناامیدی آنان را فراهم می‌سازد. این عقاید مربوط به عصر صنعتی هستند و جایی در عصر اطلاعات ندارند.

هیچ‌کس نمی‌تواند از آینده خبر دهد. من در بسیاری از خبرنامه‌های سرمایه‌گذاری اشتراک دارم. هر یک از آنها اخبار مختلفی را اعلام می‌کنند. بعضی‌ها می‌گویند آینده نزدیک بسیار روشن است. بعضی دیگر می‌گویند ورشکستگی بازار و رکود بزرگ اقتصادی در چند قدمی ما قرار دارند. برای این‌که بی‌طرف بمانم به سخنان هر دو طرف گوش می‌کنم زیرا که همه آنها نکاتی را بیان می‌کنند که ارزش شنیدن را برای من دارد. روشی که من انتخاب می‌کنم طالع‌بینی و پیش‌بینی زمان آینده نمی‌باشد، بلکه تلاش من در جهت کسب اطلاعات از هر دو بخش مالک کسب و کار مالکیت کسب و کار و سرمایه‌گذاری در چهارراه پول‌سازی است تا خود را در قبال هرآنچه اتفاق می‌افتد آماده سازم.

فردی که با آمادگی کامل وارد این عرصه شود، مهم نیست که جریان اقتصادی در چه زمانی و به کدام سو در حرکت است، او پیروز خواهد بود.

اگر تاریخ را به عنوان یک شاخص در نظر بگیریم فردی که به سن ۷۵ سالگی می‌رسد می‌بایست انتظار رکود و دو بحران اقتصادی بزرگ را داشته باشد. خب، پدر و مادر من یک دوره رکود را پشت‌سر گذاشتند اما این رکورد هنوز برای دوران افزایش زادو ولد فرا نرسیده است. می‌توان گفت تقریباً ۶۰ سال از زمان وقوع آخرین رکود اقتصادی می‌گذرد.

امروزه نگرانی ما تنها امنیت شغلی نیست بلکه به‌نظر من نیاز ما داشتن امنیت مالی در بلند مدت و عدم واگذاری مسئولیت به یک شرکت یا دولت است. زمانی که

شرکت‌ها اعلام کردند دیگر مسئولیتی در قبال دوران بازنشستگی شما نخواهند داشت، آن دوره بطور رسمی دچار تغییر و تحول شد. زمانی که آنها به سمت طرح بازنشستگی مشارکتی برمی‌گشتند، پیام‌شان این بود که اکنون شما خودتان مسئول سرمایه‌گذاری برای دوران بازنشستگی‌تان هستید. در دنیای امروز تبدیل شدن به یک سرمایه‌گذار هوشیارتر نیاز است. سرمایه‌گذاری که نسبت به تغییرات در فراز و نشیب‌های بازارهای مالی بسیار خردمانه عمل کند. پیشنهاد من این است که خودتان سرمایه‌گذاری را بیاموزید تا این‌که بخواهید پولتان را در اختیار کسی بگذارید که برایتان سرمایه‌گذاری کند.

اگر به راحتی پول‌تان را در اختیار صندوق سرمایه‌گذاری تعاونی یا مشاور سرمایه‌گذاری قرار دهید، احتمالاً باید تا سن ۶۵ سالگی منتظر بمانید که دریابید آیا کار او نتیجه بخش بوده است یا خیر. اگر آنان سرمایه‌گذاری خوبی انجام نداده باشند، این شمایید که باید تا پایان عمرتان کار کنید. میلیون‌ها نفر از مردم نیز دچار چنین وضعیتی می‌شوند تنها به این دلیل که دیگر زمانی برای سرمایه‌گذاری یا یادگیری اصول آن ندارند.

مدیریت ریسک را بیاموزید

شما می‌توانید به گونه‌ای سرمایه‌گذاری کنید که ریسک کمتر و بازده بیشتری داشته باشد. تنها کاری که می‌بایست انجام دهید یادگیری چگونگی انجام این نوع سرمایه‌گذاری است. البته مشکل نیست.

در حقیقت بیشتر به یادگیری دوچرخه‌سواری شباهت دارد، ممکن است در مراحل اولیه زمین بخورید اما پس از مدتی دیگر زمین نخواید خورد و سرمایه‌گذاری نیز همانند دوچرخه‌سواری ملکه ذهنتان می‌شود.

مشکلی که با سمت چپ نمودار چهارراه پول‌سازی وجود دارد این است که بیشتر مردمی که وارد این قسمت‌ها می‌شوند از رویارویی با ریسک‌های مالی اجتناب می‌کنند. پیشنهاد من به جای دوری کردن از ریسک‌های مالی این است که مدیریت این ریسک‌ها را بیاموزید.

ریسک‌پذیر باشید

افرادی دنیا را تغییر می‌دهند که ریسک پذیرند. افراد اندکی هستند که بدون خطر کردن ثروتمند شده باشند. بسیاری از مردم برای حذف ریسک‌های مالی در زندگی‌شان متوسل به دولت شده‌اند. آغاز عصر اطلاعات همچنان‌که می‌دانیم نقطه پایانی برای دولت‌های بزرگ است. هزینه دولت‌های بزرگ بسیار سرسام‌آور شده است. متاسفانه میلیون‌ها نفر در سراسر جهان که طرز فکر آنان بر مبنای دریافت مستمری و حقوق بازنشستگی از دولت است از نظر مالی دچار مشکل خواهند شد. مفهوم عصر اطلاعات نیاز به خودکفایی و آغازی برای رشد و پیشرفت است.

این نوع تفکر که "سخت مطالعه کنید و شغلی مطمئن بدست آورید" مربوط به عصر صنعتی است. ما دیگر در آن دوران زندگی نمی‌کنیم. زمانه تغییر کرده است. اما مشکل اینجاست که طرز فکر بسیاری هنوز کهنه و قدیمی است. آنها هنوز فکر می‌کنند مستحق دریافت چیزی هستند. بسیاری دیگر نیز تصور می‌کنند مسئولیتی در بخش سرمایه‌گذای چهارراه پول‌سازی ندارند. آنان همچنان در این فکر بسر می‌برند که در زمان بازنشستگی، دولت یا شرکت‌های بزرگ یا اتحادیه کارگری یا خانواده‌شان مراقبت از آنان را بعهده خواهند داشت. بخاطر خود آنها هم که شده امیدوارم درست فکر کنند. چنین افرادی نیاز به مطالعه بیشتر در این زمینه دارند.

نگرانی از بابت افرادی که نیاز خود را برای تبدیل شدن به یک سرمایه‌گذار تشخیصی داده‌اند مرا بر آن داشت تا کتاب چهارراه پول‌سازی را به رشته تحریر درآورم. نگارش این کتاب در جهت کمک به افرادی است که می‌خواهند خود را از سمت چپ نمودار به سمت راست آن برسانند اما نمی‌دانند از کجا باید شروع کنند. چنانچه مهارت‌های کافی و تصمیمی قاطعانه داشته باشید، می‌توانید این حرکت را آغاز کنید.

اگر هم اکنون به استقلال مالی رسیده‌اید به شما "تبریک" می‌گویم. لطفاً در مورد روش انتخابی خود برای دیگران توضیح دهید و اگر از شما راهنمایی خواستند به آنان کمک کنید. راهنمای آنان باشید اما اجازه دهید تا خودشان مسیر خود را پیدا کنند چرا که راه‌های زیادی برای رسیدن به استقلال مالی پیش روی آنان است.

علی‌رغم هر تصمیمی که گرفته‌اید این را به یاد داشته باشید دست یافتن به استقلال مالی ممکن است آسان باشد، اما ارزان بدست نمی‌آید. برای رسیدن به استقلال باید بهایی بپردازید... و از نظر من پرداخت این بها ارزشمند است. نکته بزرگ در این است که: استقلال مالی نه نیازمند پول است و نه تحصیلات خوب دانشگاهی، همچنین نباید الزاماً پرمخاطره باشد. در عوض می‌توان بهای آن را با توجه به رویاها، خواسته‌ها و توانایی غلبه بر ناامیدی‌ها که در طی این مسیر برای تمامی ما رخ داده است تعیین کرد. آیا حاضرید چنین بهایی را بپردازید؟

یکی از پدران من این هزینه را پرداخت و دیگری هرگز ریسک نکرد. بلکه او برای رسیدن به استقلال مالی بهای دیگری پرداخت.

آزمون افراد بخش مالک کسب و کار

آزمون افراد بخش مالک کسب و کار

آیا شما واقعاً مالک کسب و کار خودتان هستید؟

اگر پاسخ‌تان به پرسش زیر "بله" باشد قطعاً مالک کسب و کار خودتان هستید:

آیا می‌توانید کسب و کارتان را به مدت یکسال یا بیشتر رها کنید و پس از بازگشت دوباره، آن را سودآورتر و با مدیریت بهتری نسبت به گذشته ببینید؟

☐ بله ☐ خیر

JAVAN BORJSAZ