

به نام خداوند جان و خرد

# رازهای ناگفته مالیات

نویسنده:  
رابرت کیوساکی

مترجم:  
لیلا دژآلون

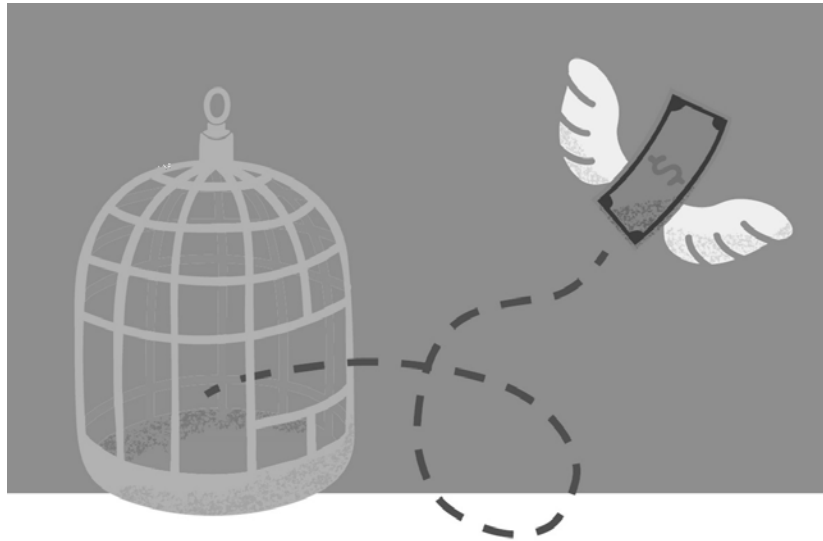


سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م.  
Kiyosaki, Robert T  
عنوان و نام پدیدآور: رازهای ناگفته مالیات/ نویسنده رابرت کیوساکی؛ مترجم لیلا دژآلون.  
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۹.  
مشخصات ظاهری: ۷۲ص: مصور(رنگی)، جدول، نمودار.  
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۲۶-۱۸-۱  
وضعیت فهرست نویسی: فیا  
یادداشت: عنوان اصلی: Education on tax secrets  
موضوع: مالیات‌گریزی  
موضوع: Income tax  
موضوع: مالیات  
موضوع: Taxation  
موضوع: مالیات بر درآمد  
موضوع: Tax evasion  
موضوع: مالیات — جمع‌آوری  
موضوع: Tax collection  
شناسه افزوده: دژآلون، لیلا، ۱۳۶۴ - مترجم  
رده بندی کنگره: HV ۶۳۴۱  
رده بندی دیویی: ۳۶۴/۱۳۳  
شماره کارشناسی ملی: ۶۱۸۴۳۴۳



## «رازهای ناگفته مالیات»

- نویسنده: رابرت کیوساکی ● گردآورنده: لیلا دژآلون
  - ناشر: انتشارات طاهریان ● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۹
  - تیراژ: ۱۰۰ جلد ● طرح جلد: آرزو خسروپور ● قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان
  - صحافی و چاپ: اسلامی ● شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۲۶-۱۸-۱
- آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱  
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ [www.Taherianpress.com](http://www.Taherianpress.com)
- با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد ۱ را به شماره ۱۰۰۰۷۰۸۷ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.



## خلاصی از مالیات

### رابرت کیوساکی

من نقل قولی را خواندم که می‌گوید: "افرادی که از مالیات شکایت دارند می‌توانند به دو دسته تقسیم شوند: زن و مرد. "درست است، در حالی که برخی افراد فقط شکایت می‌کنند و می‌نالند، گروه کوچکتري شروع به اقدام می‌کنند (وارد عمل می‌شوند).

پدر پولدارم به من آموخت که مالیات اجتناب ناپذیر نیست و با طرز فکر و آموزشهای مالی درست، حتی می‌تواند به نفع شما استفاده شود.

اکثر مردم ایده‌ی استفاده از مالیات به نفع خود را پوچ یا غیرممکن می‌دانند. امروزه مالیات بسیاری از افراد را از نظر مالی می‌کشد. آیا هر

ماه به چک حقوقی خود نگاه می‌کنید و تعجب می‌کنید که پولهای شما کجا می‌رود؟ من به شما خواهم گفت. پول شما به سراغ افرادی می‌رود که نحوه استفاده از مالیات برای پول درآوردن به جای از دست دادن پول را می‌دانند؛ به سراغ افرادی مثل من می‌رود.

با کسب اطلاعات بیشتر در این کتاب، دولت‌ها کدهای مالیاتی را برای تشویق و ترغیب سرمایه‌گذاران و کارآفرینان می‌نویسند تا آن طور که دولت می‌خواهد رفتار کنند. بنابراین، اگر دولت مسکن ارزان قیمت‌تر می‌خواهد، مشوق‌های مالیاتی خوبی برای سازندگان جهت ساخت مسکن ارزان قیمت فراهم می‌کند.

مشکل این است که دولت‌ها هنوز مجبور به پرداخت قبوض آنها هستند. پس چه کسانی مالیات می‌دهند؟

دولتها از طبقه متوسط مالیات می‌گیرند و از این مالیات‌ها برای کمک هزینه‌ی افرادی امثال من استفاده می‌کنند، کسانی که برای گرفتن معافیت مالیاتی آنچه را که دولت می‌خواهد برایش فراهم می‌کنند.

تام ویل‌رایت، مشاور شرکت پدرپولداری در زمینه‌ی مالیات و من مالیات را انگیزه‌های دولت و محرک اقتصادی برای در حرکت نگه داشتن چرخ‌های اقتصادی می‌دانیم. پدرپولداری چنین دیدی به مالیات داشت. او خودش را در حال انجام کارهایی که دولت می‌خواست دید و در عوض، دولت معافیت مالیاتی را به وی پیشنهاد کرد.

حالا من می‌خواهم شما بدانید که می‌توانید از کد مالیاتی نیز به نفع خود استفاده کنید تا به شما در پول درآوردن کمک کند؛ یا حداقل، بار مالیاتی

شما را تا حد زیادی کاهش دهد. تنها چیزی که باید بدانید قوانین و نحوه بازی با آنهاست.

سال‌های زیادی صرفاً به این دلیل که حسابدارانی با حقوق بالا و تحصیل کرده داشتم پول زیادی را به عنوان مالیات از دست دادم، کسانی که در این مسیر تاریک چراغ روشنی برایم نبودند - یعنی تا زمانی که من با تام ویل رایت آشنا نشده بودم. اکنون سال‌هاست که تام چراغ راهنمای من بوده و به من این امکان را می‌دهد که کارهایی را که به بهترین نحو بلام انجام دهم، یعنی ایجاد کسب و کار، سرمایه‌گذاری، ایجاد شغل و درآمدزایی، در حالی همه‌ی این کارها را انجام می‌دهم که مالیات کمتر و کمتری می‌پردازم... البته کاملاً قانونی.

...و به همین دلیل بسیار خوشحالم که دوست و مشاور مالیاتی شخصی‌ام، تام ویل رایت، در نوشتن این کتاب با من همکاری داشت. برای من، هیچ فردی بهتر از او نیست که توضیح دهد چگونه مالیات کار می‌کند، چطور کد مالیاتی می‌تواند به شما در ثروتمندتر شدن کمک کند، و چه کسی می‌تواند - شوخی نمی‌کنم - مالیات را سرگرم‌کننده و لذت‌بخش کند.

فکر می‌کنم، شما هم مثل من اشتیاق تام به مالیات را خواهید یافت - و به شما کمک می‌کند از طریق مالیات پول پس‌انداز کنید - تا به چیزی مسری در بین مردم تبدیل شود. من می‌دانم که شما ثروت علمی را که او برای شما به ارمغان می‌آورد را خواهید یافت تا با آن زندگی خود را تغییر دهید.

او خبرهای خوبی را به ارمغان می‌آورد: شما نباید اجازه دهید مالیات‌ها شما را از نظر مالی بکشند. قوانین موجود در کد مالیاتی، خواه آن را بشناسید یا نه، برای کمک به شما هستند؛ نه ضرر به شما. اگر به‌واسطه‌ی انجام کارهایی که دولت می‌خواهد و باید انجام گیرد، به دنبال کسب درآمد بیشتر و پرداخت مالیات کمتری هستید، این همان کتابی است که نیاز دارید.

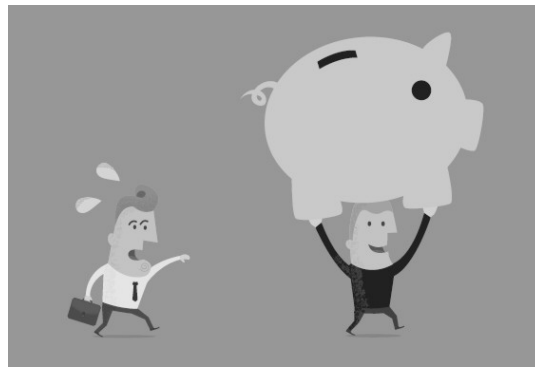
### مروری بر سابقه مالیات پدر پولدار پدر فقیر

به یاد دارم که در مدرسه داستانی از رابین هود و همراهانش گفته می‌شد. معلم من فکر می‌کرد این یک داستان شگفت‌انگیز از یک قهرمان رمانتیک است که اموال ثروتمندان گرفته و آنها را به فقرا می‌دهد. پدر پولدارم رابین هود را قهرمان نمی‌دانست. او رابین هود را یک کلاهبردار و دزد می‌خواند.

رابین هود سال‌هاست که رفته، اما پیروان او هنوز در اقصی نقاط دنیا هستند. اغلب می‌شنوم که مردم می‌گویند "چرا ثروتمندان مالیات نمی‌دهند؟" یا "ثروتمندان باید مالیات بیشتری بپردازند و آن را به فقرا بدهند".

این خیال‌پردازیهای رابین هودی، یا گرفتن از ثروتمندان و دادن به فقراست که منجر به دردی بزرگ برای فقرا و طبقه‌ی متوسط شده است. دلیل این که طبقه متوسط مالیات سنگینی می‌پردازد به خاطر همین تفکر رابین هودی است. واقعیت این است که ثروتمندان به اندازه آنها مالیات

نمی‌دهند. بلکه طبقه‌ی متوسط است که به فقرا مالیات پرداخت می‌کند، به خصوص طبقه متوسط تحصیل‌کرده با درآمد بالا. باز هم برای درک کامل این که چطور این مسائل اتفاق می‌افتد، باید نگاهی به تاریخ مالیات‌ها داشته باشیم. اگرچه پدر بسیار فرهیخته من در زمینه‌ی تاریخچه‌ی آموزش کارشناس بود، اما پدرپولدارم خود را به یک متخصص تاریخ مالیات تبدیل کرد.<sup>۱</sup> پدرپولدار برایم توضیح داد که در ابتدا، در انگلیس و آمریکا مالیاتی وجود نداشت. گاهی اوقات، به منظور پرداخت هزینه جنگ، مالیات‌های موقت اعمال می‌شد. پادشاه یا رئیس‌جمهور این کلمه را اعلام می‌کرد و از همه می‌خواست "پولشان را روی هم بگذارند". در انگلیس برای جنگ با ناپلئون از سال ۱۷۹۹ تا ۱۸۱۶ و در آمریکا برای پرداخت جنگ داخلی از سال ۱۸۶۱ تا ۱۸۶۵ مالیات وضع شد.



<sup>۱</sup> - برای کسب اطلاعات بیشتر کتاب پدرپولدار پدری پول از این نویسنده را مطالعه فرمایید.

در سال ۱۸۷۴، انگلیس مالیات بر درآمد را به عنوان مالیات دائمی برای شهروندان خود قرار داد. در سال ۱۹۱۳ مالیات بر درآمد با تصویب اصلاحیه شانزدهم اساسنامه‌ی آمریکا در ایالات متحده دائمی شد. در زمانی که آمریکایی‌ها ضد مالیات بودند. مالیات چای بود که منجر به جشن معروف چای در بندر بوستون شد، حادثه‌ای که به روشن شدن جنگ انقلابی کمک کرد. ایده‌ی مالیات بر درآمد معین تقریباً ۵۰ سال در انگلیس و ایالات متحده به طول انجامید.

آنچه را که این داده‌های تاریخی در نشان دادنش عاجزند این است که در ابتدا هر دوی این مالیات‌ها فقط در برابر ثروتمندان وضع شده بودند.

این همان نکته‌ای بود که پدرپولدار می‌خواست آن را درک کنم. او توضیح داد که با گفتن این جمله به فقرا و طبقه‌ی متوسط که مالیات فقط برای مجازات و تنبیه ثروتمندان وضع شده است، ایده‌ی مالیات بین اکثریت مردم مورد پذیرش و رایج شد. اینگونه است که توده‌ها به آن رأی دادند و مطابق با قانون اساسی به امری قانونی تبدیل شد. اگرچه قرار بود ثروتمندان را مجازات کند، در واقعیت منتج به مجازات خیلی از افرادی شد که به آن رأی دادند، یعنی طبقه ضعیف و متوسط.

پدر پولدار گفت: "وقتی دولت یکبار طعم پول را چشید، اشتهایش زیاد شد." من و پدر تو دقیقاً برعکس هم هستیم. او یک بوروکرات دولتی است و من یک سرمایه‌دار هستم. موفقیت ما در رفتارهای مخالفمان سنجیده می‌شود. او پول خرج می‌کند و افراد را استخدام می‌کند.



بنابراین هر چه بیشتر خرج کند و هر چه تعداد افراد بیشتری را استخدام کند، سازمانش بزرگتر می‌شود. در دولت، یک سازمان بزرگ یک سازمان مورد احترام است. به عبارت دیگر، من در سازمانم هر چه تعداد افراد کمتری استخدام کنم و پول کمتری خرج کنم، بیشتر توسط سرمایه‌گذاران مورد احترام قرار می‌گیرم. به همین دلیل من مدیران دولتی را دوست ندارم. آنها نسبت به اکثر افراد تجاری اهداف متفاوتی دارند زیرا با رشد دولت، مالیات بیشتر و بیشتری برای پشتیبانی آنها لازم می‌شود".

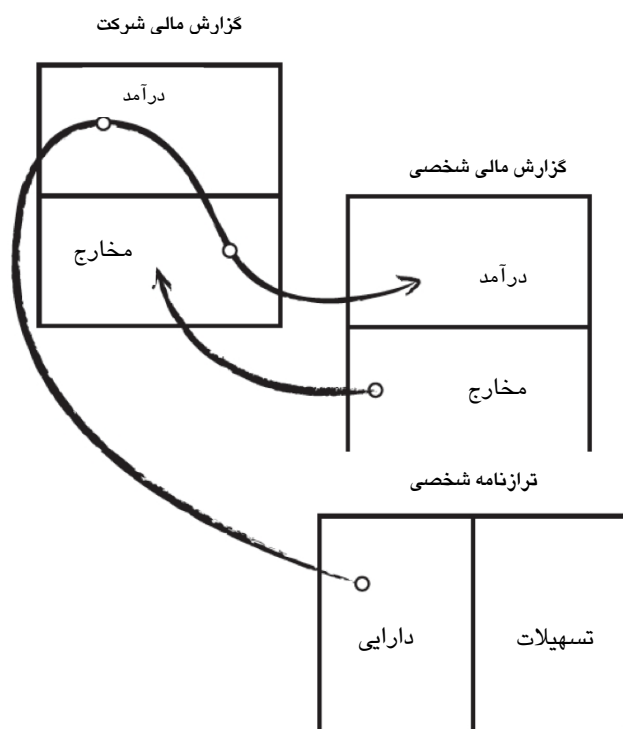
پدر تحصیل کرده من عمیقاً معتقد بود که دولت باید به مردم کمک کند. او عاشق جان‌کندی بود، به ویژه ایده‌ی سپاه صلح. او این ایده را خیلی دوست داشت آنقدر که هم او و هم مادرم برای سپاه صلح کار کردند و داوطلبان را برای رفتن به مالزی، تایلند و فیلیپین آموزش می‌دادند. او همیشه برای کمک‌های اضافی و افزایش بودجه تلاش کرد بنابراین توانست افراد بیشتری را استخدام کند، هم در کار خود با اداره آموزش و پرورش و هم در سپاه صلح.

از زمانی که حدود ۱۰ سال داشتم، از پدر پولدارم می‌شنیدم کارگران دولت یک دسته سارقین تنبل هستند و از پدری پولم می‌شنیدم که ثروتمندان کلاهبرداران حریصی هستند که باید مالیات بیشتری بپردازند. هر دو طرف امتیاز معتبری داشتند. کار کردن برای یکی از بزرگترین سرمایه‌داران شهر و زندگی با پدری که یکی از رهبران

برجسته دولت بود کار دشواری بود. اینکه اعتقادات کدام پدر درست است کار آسانی نبود. با این حال، وقتی شما تاریخ مالیات‌ها را مطالعه می‌کنید، یک دیدگاه جالب ظاهر می‌شود. همانطور که گفتم، گذر از مالیات فقط به این دلیل امکان‌پذیر بود که توده‌ها به تئوری اقتصادی رابین‌هودی اعتقاد داشتند: گرفتن از ثروتمندان و بخشیدن به افرادی دیگر. مشکل این بود اشتهای دولت برای پول به حدی زیاد بود که به زودی پرداخت مالیات طبقه‌ی متوسط اجباری شد و از همین جا مورد فشار قرار گرفت.

### بازی ثروتمندان با مجموعه قوانین متفاوت

با این حال، ثروتمندان فرصتی یافتند، زیرا آنها طبق همان مجموعه قوانین بازی نمی‌کردند. ثروتمندان شرکت‌ها را می‌شناختند، این که کدام یک در روزهای سفر دریایی محبوب می‌شوند. ثروتمندان شرکت را به عنوان وسیله نقلیه‌ای برای محدود کردن خطر وارده به دارایی‌شان در هر سفر دریایی ساختند. ثروتمندان پول خود را برای تأمین هزینه سفر دریایی در شرکت می‌گذاشتند. سپس شرکت می‌توانست خدمه‌هایی را برای سفر دریایی به دنیای جدید استخدام کند تا به دنبال گنج باشند. اگر کشتی گم می‌شد، خدمه‌ها جان خود را از دست می‌دادند، اما ضرر وارده به ثروتمندان فقط محدود به پولی بود که برای آن سفر خاص سرمایه‌گذاری کرده بودند.



نمودار بالا نشان می‌دهد چطور ساختار شرکت در خارج از ترازنامه و صورت حساب مالی شما قرار دارد.

این دانش ساختار حقوقی شرکت است که در واقع به ثروتمندان مزیتی بزرگ نسبت به طبقه فقیر و متوسط می‌دهد. با داشتن دو پدری که به من تعلیم می‌دادند، یکی سوسیالیست و دیگری سرمایه‌دار، به سرعت فهمیدم که فلسفه‌ی سرمایه‌داری برای من معنای مالی بیشتری دارد. به نظرم سوسیالیست‌ها نهایتاً به دلیل عدم آموزش مالی خود، خودشان را تنبیه می‌کنند. مهم نیست که چه چیزی از ثروتمندان گرفته شود،

ثروتمندان همیشه راهی برای پیشی گرفتن از آنها می‌یابند. این نشان می‌دهد که چگونه سرانجام مالیات‌ها روی طبقه متوسط اعمال می‌شود. ثروتمندان از روشنفکران پیشی گرفتند، صرفاً به دلیل درک قدرت پول، موضوعی که در مدارس اصلاً تدریس نمی‌شود.

چگونه ثروتمندان از روشنفکران پیشی گرفتند؟ هنگامی که مالیات "گرفتن از پول ثروتمندان" تصویب شد، پول نقد شروع به جاری شدن در صندوق‌های دولت کرد. در ابتدا مردم خوشحال بودند. پول بین کارمندان دولت و ثروتمندان توزیع می‌شد. این پول به شکل شغل و حقوق بازنشستگی به جیب کارگران دولت و از طریق کارخانه‌هایی که قراردادهای دولتی می‌بستند به جیب ثروتمندان می‌رفت. دولت استخر بزرگی از پول داشت اما مشکل مدیریت مالی آن پول بود. ایده‌آل دولت این است که از داشتن پول اضافی خودداری کند. اگر شما در هزینه کردن بودجه اختصاص یافته خود موفق نیستید، خطر از دست دادن آن در بودجه بعدی وجود دارد. شما مطمئناً واجد صلاحیت شناخته نمی‌شوید.

از طرف دیگر تجار به دلیل داشتن پول اضافی پاداش می‌گیرند و بخاطر کارآیی‌شان تحسین می‌شوند. با ادامه این چرخه‌ی در حال افزایش هزینه‌های دولت، تقاضا برای پول افزایش یافت و ایده "مالیات از ثروتمندان" به نحوی تنظیم شد تا شامل طبقاتی با درآمد پایین‌تر شود، پایین‌تر تا بسیاری از افرادی که به آن رأی دادند، طبقه فقیر و طبقه متوسط.

سرمایه‌داران واقعی از دانش مالی خود برای یافتن راه فرار استفاده کردند. آنها به حمایت از یک شرکت برگشتند. اما چند نفر از مردمی که هرگز شرکتی تشکیل نداده بودند نمی‌دانستند که یک شرکت در حقیقت وجود خارجی ندارد. یک شرکت صرفاً پوشه‌ای از اسناد قانونی موجود در آن است، تنظیم شده در دفتر وکالت و ثبت شده با یک نمایندگی دولتی. یک ساختمان بزرگ یا یک کارخانه یا گروهی از مردم نیست. یک شرکت صرفاً یک سند حقوقی است که یک نهاد قانونی بدون روح می‌سازد. با استفاده از آن، دارایی ثروتمندان بار دیگر محافظت می‌شود. حال محبوب بود زیرا نرخ مالیات بر درآمد یک شرکت کمتر از نرخ مالیات بر درآمد فردی است. علاوه بر این، هزینه‌های مسلم توسط یک شرکت با پیش مالیات قابل پرداخت است.

این جنگ بین داشتن‌ها و نداشتن‌ها صدها سال رواج داشته است. نبرد در هر زمان و هر کجا که قوانینی وضع شده باشد، برپا خواهد شد و برای همیشه ادامه خواهد یافت. مشکل این است کسانی که از دست می‌روند بی‌اطلاع هستند: کسانی که هر روز بلند می‌شوند و با پشتکار به سر کار می‌روند و مالیات می‌پردازند. اگر آنها فقط نحوه بازی ثروتمندان را می‌فهمیدند، می‌توانستند آن را بازی کنند. بنابراین آنها می‌توانستند در مسیر خودشان برای رسیدن به استقلال مالی خود باشند. به همین دلیل هر وقت می‌شنوم پدر و مادری به فرزندانشان توصیه می‌کنند که اگر به مدرسه بروند می‌توانند یک شغل مطمئن و امن

پیدا کنند به خود می‌پیچم و عصبی می‌شوم. کارمندی با شغل امن و مطمئن بدون توانایی مالی، هیچ راه فراری ندارد. امروزه متوسط آمریکایی‌ها پنج تا شش ماه برای دولت کار می‌کنند تا بتوانند مالیات‌شان را پوشش دهند. به نظر من، خیلی طولانی است. هرچه کار شما سخت‌تر باشد، هزینه بیشتری به دولت می‌پردازید. به همین دلیل است که من معتقدم که ایده "گرفتن از ثروتمندان" در مورد بسیاری از افرادی که به آن رأی دادند نتیجه‌ی معکوس داده است.



هر وقت مردم سعی می‌کنند ثروتمندان را تنبیه کنند، ثروتمندان به راحتی تسلیم نمی‌شوند. آنها واکنش نشان می‌دهند. آنها پول، قدرت و میل به تغییر مسائل را دارند. آنها نمی‌نشینند و داوطلبانه مالیات بیشتری نمی‌پردازند. در عوض، آنها حسابداران و وکلای باهوشی استخدام می‌کنند و به دنبال راه‌هایی برای به حداقل رساندن بار مالیاتی خود هستند. آنها از منابع خود برای تغییر نتیجه استفاده می‌کنند.

قانون مالیات ایالات متحده نیز روش‌های دیگری را برای کاهش مالیات امکان‌پذیر می‌کند. بیشتر این ابزار در دسترس همه قرار دارد، اما این ثروتمندان هستند که آنها را پیدا می‌کنند زیرا آنها به فکر تجارت خود هستند. مثلاً، "۱۰۳۱" برای بخش ۱۰۳۱ قانون درآمدهای داخلی یک اصطلاح خاص است که به فروشنده اجازه می‌دهد، پرداخت مالیات قطعه‌ای از املاک و مستغلاتی که برای سود سرمایه (سرمایه‌ی بازیافته) از طریق مبادله برای قطعه زمینی گران‌تر فروخته شده را به تأخیر بیندازد. املاک و مستغلات یک وسیله سرمایه‌گذاری است که مزیت مالیاتی بسیار خوبی دارد. تا زمانی که تجارت خود را با ارزش ادامه دهید، تا زمانی که نقدینگی حاصل نشود سود شما مشمول مالیات نخواهد شد. افرادی که از این مزیت پس‌انداز مالیات قانونی استفاده نمی‌کنند فرصت بزرگی را برای ساخت ستون‌های دارایی خود از دست می‌دهند.

طبقه فقیر و طبقه متوسط منابع مشابهی ندارند. آنها می‌نشینند و اجازه می‌دهند سرنگ‌های دولت وارد بازوی آنها شده و اهدا خون آغاز شود. امروز، من از شنیدن تعداد افرادی که مالیات بیشتری می‌پردازند، یا تخفیف مالیاتی کمتری می‌گیرند، شوکه می‌شوم، فقط به این دلیل که آنها از دولت می‌ترسند. دوستانی دارم که مشاغل خود را تعطیل و نابود کردند، فقط به این خاطر که فهمیدن شغل‌شان اشتباهی در بخشی از دولت بود. من همه اینها را می‌فهمم. اما بهای کار از ژانویه تا ماه مه بهای بالایی است که باید برای آن ترس پرداخته شود. پدر بی‌پول من

هرگز مقاومت نکرد. پدر پولدارم چنین نکرد. او فقط هوشمندانه‌تر بازی کرد و این کار را از طریق شرکت‌ها انجام داد - بزرگترین راز ثروت.

### مالیات عادلانه نیست

مالیات عادلانه نیست. مالیات سعی نمی‌کند عادلانه باشد. مالیات به نفع کسانی است که تحصیلات مالی دارند - نه به نفع کسانی که مدرک یا دیپلم دارند، بلکه آموزش در عمل بکار می‌آید. کسانی که تحصیلات مالی دارند می‌توانند درآمد بیشتری داشته باشند و مالیات کمتری بپردازند، حتی مالیات نپردازند (مالیات صفر)، با اینکه میلیون‌ها دلار درآمد دارند. این عادلانه نیست، اما لازم نیست حتماً ثروتمند شوید تا از آن بهره ببرید، باید آموزش ببینید. اگر تحصیل کرده باشید، ثروتمند خواهید شد و به جای این که بار مالیاتی را تحمل کنید، مالیات دریافت کنید.

### برای کسب درآمد بیشتر و پرداخت مالیات کمتر باید چه

#### کار کنم؟

بسیاری از مردم فکر می‌کنند که مالیات عاملی تنبیهی است و برای اکثر مردم چنین است، صرفاً به این دلیل که بیشتر مردم تحصیلات مالی ندارند و برای پول کار می‌کنند.

مالیات‌ها مشوق و برنامه‌های محرک دولت برای تشویق مردم به انجام کاری هستند که دولت می‌خواهد. اگر آنچه را که دولت می‌خواهد انجام دهید، می‌توانید درآمد زیادی کسب کنید پول و مالیات کمتر یا اصلاً مالیاتی پرداخت نکنید.



مشکل این است که اکثر مردم طوری آموزش داده شدند که، درست همانطور که پاولوف سگ‌های خود را تربیت کرده، بدون فکر آن کاری را انجام دهند که به آنها گفته شده، مثل به مدرسه بروید و شغلی پیدا کنید. از این رو، بیشتر مردم زندگی خود را صرف کار برای پول و پرداخت مالیات بیشتر و بیشتر می‌کنند.

به عبارت ساده، مالیات عادلانه نیست. برای کسانی که بالاترین تحصیلات مالی را دارند، از نظر قانونی، هر چه بیشتر بسازند مالیات کمتری پرداخت می‌کنند، اما فقط در صورت انجام آنچه دولت از آنها می‌خواهد.

برای اکثر مردم، مالیات آنها را فقیرتر می‌کند. باز هم، آنها آموزش می‌بینند که پول خود را به سمت دولت بفرستند. برای چند سالی، مالیات آنها را ثروتمند می‌کند، برخی نیز بسیار ثروتمند می‌شوند. آنها می‌دانند چطور با دولت رفتار کنند تا پول به سوی آنها روانه کند. در مورد جریان نقدی چنین است، مهمترین کلمه در دنیای پول.

### به طور خلاصه

۱. هرچه برای پول سخت‌تر کار کنید، مالیات بیشتری پرداخت می‌کنید.
۲. هرچه پولتان برای شما سخت‌تر کار کند، مالیات کمتری می‌پردازید.
۳. هرچه پول دیگران سخت‌تر برای شما کار کنند، حتی مالیات کمتری پرداخت می‌کنید.

شما در بعضی موارد حتی ممکن است مالیاتی پرداخت نکنید، صفر، هیچ، بدیهی است، این امر خواستار بالاترین سطح آموزش مالی است. این یک سطح از تحصیلات است که پدر پولدارم الهام بخش من برای رسیدن به آن بود.

### بدترین توصیه مالیاتی چیست؟

کتاب شماره دو در سری کتاب‌های پدر پولدار چهارراه گردش مالی پدر پولدار است که بازیکنان مختلفی را در دنیای پول تعریف می‌کند. تصویر زیر چهارراه گردش مالی است.



هر چهارراه لازم است تا دنیای پول به گردش درآید. چهارراه‌ها حرفه نیستند. به عنوان مثال، یک پزشک می‌تواند یک E باشد، مانند یک پزشک که برای B کار می‌کند (یک تجارت بزرگ مانند بیمارستان یا شرکت دارویی). یک پزشک می‌تواند یک S باشد که به عنوان یک خویش‌فرما، صاحب شغلی کوچک در کار خصوصی فعالیت

می‌کند. پزشک همچنین می‌تواند یک B باشد، مالک بیمارستان یا یک شرکت دارویی و می‌تواند یک I باشد، یک سرمایه‌گذار. غالباً در مورد بخش I سردرگمی وجود دارد. بسیاری از افراد پول خود را در برنامه‌های بازنشستگی یا پانسیون با خرید و فروش سهام و یا صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری می‌کنند. این همان بخش I نیست. در واقع سرمایه‌دارهای (I) واقعی افرادی دارند که پولشان را برای آنها می‌فرستند. بیشتر سرمایه‌گذاران کوچک پول خود را برای I حقیقی می‌فرستند. باز هم، بخش I با پول نقدی که مستقیماً در جریان است تعریف شد و این موجب ایجاد تفاوت در افرادی می‌شود که بیشترین مالیات را پرداخت می‌کنند. اگر شما پول خود را برای دیگران بفرستید تا برای شما سرمایه‌گذاری کنند، مالیات بیشتری را نسبت به شخصی که پولتان را برایش می‌فرستید پرداخت می‌کنید. پدر بی‌پول من پولش را برای افرادی که به آنها اعتماد داشت فرستاد، تا برایش سرمایه‌گذاری کنند. اما پدر پولدارم افرادی مثل پدر فقیرم داشت که برایش پول می‌فرستادند. تفاوت، از دیدگاه مالیاتی، مانند شب و روز است.

کمترین مالیات



بیشترین مالیات

با نگاهی به این تصویر، آیا می‌توانید درک کنید که هر چه سخت‌تر برای پول کار کنید، بیشتر مالیات پرداخت می‌کنید (در بخش E و S نشان داده شده است)؟ و آیا می‌توانید ببینید که چگونه اگر پول شما برای شما سخت‌تر کار کند، کمتر مالیات می‌پردازید (نشان داده شده در بخش B و I)؟ و در آخر اینکه، اگر پول دیگران سخت‌تر برای شما کار کند، شما حتی مالیات کمتری خواهید پرداخت (نشان داده شده در بخش B و I)؟

### خلاصه

بنابراین بدترین توصیه مالیاتی چیست؟ به مدرسه بروید، شغل پیدا کنید، سخت کار کنید، پس‌انداز کنید، خانه بخرید چون خانه‌ی شما دارایی شما است، از بدهی خود خلاص شوید و برای بلندمدت در یک سبد متنوعی از سهام، اوراق بهادار و صندوق‌های مشترک

سرمایه‌گذاری کنید. به عبارت دیگر، "در بخشهای E و S زندگی کنید که بدترین توصیه مالیاتی است."

### مالیات از جایگاه شما در چهارراه پولسازی تعریف می‌شود

#### نه شغل و حرفه

این نکته حائز اهمیت است که مالیات‌ها توسط جایگاه شما در چهارراه پولسازی تعریف می‌شوند، نه توسط حرفه. بار دیگر، یک دکتر می‌تواند در هر چهار بخش یک دکتر باشد.

ساکنان بخش‌های مختلف این چهارراه، قوانین مالیاتی مختلفی را دنبال می‌کنند.

وقتی در مدرسه بودم، از یکی از همکلاسی‌هایم پرسیدم پدرش برای زندگی چه شغلی دارد. پاسخ او این بود: "پدر من زباله جمع می‌کند." تا وقتی که به خانه او برای شام شکرگزاری دعوت نشده بودم، زیاد به آن فکر نمی‌کردم. پدرش به جای اینکه ما را در ماشینش سوار کند، ما را با جت خصوصی‌اش به خانه برد، دو ساعت با نیویورک فاصله داشت. نیازی به گفتن نیست که خانه او یک عمارت بزرگ بود.

وقتی از حرفه پدرش به عنوان جمع‌کننده‌ی زباله سؤال کردم، وی گفت: "پدر من صاحب بزرگترین شرکت جمع‌آوری زباله در ایالت است. او بیش از دویست کامیون و بیش از هزار کارمند دارد. او همچنین مالک زمینی است که زباله‌ها در آن دفع می‌شوند. بزرگترین مشتری او دولت و ایالت است."

پدرش یک جمع کننده زباله در بخشهای B و I بود. او مردان جمع کننده زباله را در E استخدام می کرد و برای مشاوره تخصصی از حسابداران و وکلا در بخش S استفاده می کرد. اگر او مشاوره مالیاتی خوبی داشت، نسبت به کارمندانش درصد بسیار کمتری مالیات پرداخت می کرد.

### چگونه می توان جایگاه خود را در چهارراه پولسازی تغییر

#### داد؟

برای این منظور اول از همه، باید درک کنید که یک فرد می تواند در بیش از یک بخش در این چهارراه باشد. از نظر فنی، من در هر چهار قسمت هستم. من یک E هستم، یک کارمند در شرکت خودم. من یک S هستم کسی که کتاب می نویسد و بازی های خودم را توسعه می دهم. من یک B هستم با دفاتر دارای مجوز در سراسر جهان و بیش از ۵۰۰ نفری که برای پشتیبانی از این شغل کار می کنند و من یک I هستم، تولیدکننده پول برای شغلم.

باز هم، یک پزشک می تواند در هر یک از چهار بخش یا در همه ی آنها باشد. بنابراین شما هم می توانید.

حتی اگر بتوانید در بخش های مختلف باشید، یک بخش بیشتر برای شما جذاب است و بخش اعظم انرژی خود را صرف آن می کنید. افراد مختلف به دلیل ارزش های اصلی و مرکزی به دنبال بخش های مختلف هستند. من اغلب می توانم با کلماتی که فرد استفاده می کند، ارزش های اصلی شخص را بگویم. اگر می خواهید بخشی که در آن قرار دارید را تغییر

دهید، ابتدا باید ارزش‌های اصلی خود را تغییر دهید. مطالبی که در ادامه آمده است نشان می‌دهد که چطور کلماتی که یک شخص استفاده می‌کند ارزش‌های اصلی‌اش را نشان می‌دهد.

### خلاصه

فرد با تصمیم‌گیری برای تغییر ارزش‌های اصلی شروع می‌کند.

## بخش E – پرداخت مالیات بالاتر برای امنیت [یک حس

### نادرست]

”من یک کار امن و مطمئن با مزایای می‌خواهم“.

اینها حرف‌های مردم در بخش E است. صرف‌نظر از اینکه شخص سرایدار یا رئیس شرکت باشد، آنها همان کلمات را می‌گویند. این کلمات منعکس‌کننده اهمیت امنیت برای فرد است. ترس از ناکامی، نیاز به حقوق ثابت و ترس از تغییر، ترس‌های اصلی آنها را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

این افراد تمایل دارند به دنبال مشاغل دائمی در ارتش، نیروی پلیس یا یک شرکت بزرگ باشند. اگر بلندپرواز باشند، در صورت وجود فرصتی بهتر برای بالا رفتن از نردبان شرکت و وارد شدن به شرکتی دیگر، ممکن است مشاغل را تغییر دهند، اما قبل از این جهش، مطمئن می‌شوند که حقوق آینده آنها امن است.

اکثر دانشجویان در برنامه‌های MBA (کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی) رؤیاهای بالا رفتن از نردبان شرکت در بخش E را دارند، آغاز کار از نزدیکی اوج MBA به آنها مزیتی نسبت به کسانی که MBA دریافت نکردند می‌دهد. راه رسیدن به ریاست یا CEO را برایشان کوتاه می‌کند و درآمد زیادی کسب خواهند کرد. اما مشکل این است که درصد بزرگی از حقوق آنها توسط مالیات خورده خواهد شد.

### **بخش S – بالاترین مالیات را پرداخت کنید تا تمام کارهای خود را انجام دهید**

"اگر می‌خواهید این کار درست انجام شود، خودتان انجامش دهید". اینها حرف‌های افراد در بخش S است، صرف‌نظر از اینکه فرد یک پزشک، یک وکیل یا یک کارگر راه آهن است. آنها همان حرف‌ها را می‌زنند. این کلمات بازتاب ارزش‌های اصلی استقلال و عدم اعتماد به نفس است که هر کس دیگری می‌تواند این کار را بهتر انجام دهد. افراد بخش S معمولاً برای انجام هر کاری دیدگاه‌های سفت و سختی در راه درست و راه اشتباه دارند. آهنگ تم آنها این است: "هیچ کس بهتر انجامش نمی‌دهد" یا "من با روش خودم این کار را انجام دادم." مشکلی که در مورد ساکنان بخش S وجود دارد این است که در صورت قطع کار، درآمد آنها نیز متوقف می‌شود. افراد در بخش S مالک کسب‌وکار نیستند. آنها صاحب شغل هستند. بسیاری از افراد حرفه‌ای در بخش S قرار می‌گیرند. آنها می‌توانند حسابدار، دفتردار، مدیران وب و مشاوران باشند. S همچنین مخفف



تخصص یا هوشمندی است. آنها برای استقلال و مهارت تخصصی خود ارزش قائل هستند. بیشترشان کوچک باقی می‌مانند، زیرا روی تخصصی‌تر شدن، به جای بزرگتر شدن تمرکز و تکیه می‌کنند. ستاره‌های درخشان در بخش S اغلب در زندگی واقعی ستاره هستند. به عنوان مثال، بیشتر ستارگان فیلم، ستاره‌های راک و ورزشکاران حرفه‌ای در بخش S قرار دارند. در هر شهر و شهرستانی، ستاره‌هایی در بخش S وجود دارد. به عنوان مثال، همیشه پزشک مشهور محلی، نماینده‌ی املاک و مستغلات یا صاحب رستوران در هر شهری وجود دارد.

دوستی دارم که صاحب پنج رستوران در شهر است. او به خاطر غذاهای عالی ایتالیایی مشهور است. او درآمد زیادی کسب می‌کند. بچه‌های او در این حرفه کار می‌کنند و پنج رستوران به اندازه‌ای که او می‌خواهد بزرگ است.

یکی دیگر از دوستان جراح مشهور سرطان است. او بیمارانی دارد که برای ملاقات او صف می‌کشند. از آنجا که او فقط می‌تواند چند بیمار را ویزیت کند، به راحتی نرخ خود را بالا می‌برد. وقتی از او سؤال شد که آیا می‌خواهد کارش را گسترش دهد، او می‌گفت: "پول زیادی بدست می‌آورم و به اندازه کافی مشغول هستم".

### **بخش B – برای خودکفایی دستگاه تولید درآمد، مالیات**

#### **کمتری پردازید"**

"من به دنبال بهترین افراد هستم".

اینها حرف‌های یک شخص در بخش B است. شخصی که در بخش B قرار دارد، کارهایی بزرگتر از کارهایی که بتواند به تنهایی انجام دهد را برعهده می‌گیرد. این یعنی موفقیت در بخش B به مهارت‌های رهبری و مهارت‌های افراد نیاز دارد، نه فقط مهارت‌های فنی و تخصصی. به همین دلیل است که خیلی از کارآفرینان، مانند بیل گیتس، بنیانگذار مایکروسافت؛ والت دیزنی، بنیانگذار دیزنی؛ و توماس ادیسون، بنیانگذار جنرال الکتریک مدرسه را تمام نکردند.

کارآفرینان از قدرت و مهارت‌های رهبری برای ایده گرفتن و تبدیل آن به یک تجارت گسترده استفاده می‌کنند - تجارتي که شغل و ثروت ایجاد می‌کند. به عنوان مثال، دره‌ی سیلیکون در کالیفرنیا ثروتمند است زیرا منبع و سرچشمه‌ای برای کارآفرینان با تکنولوژی بالا است. موفقیت در بخش B نیاز به تلاش تیمی با یک رهبری کارآمد دارد.

### **بخش I - کمترین (حتی صفر) مالیات را برای دارایی‌هایی**

#### **که چندین نسل ادامه دارند بپردازید "**

" چگونه می‌توانم برای سرمایه‌گذاری در پروژه خود پول جمع کنم؟

چگونه می‌توانم با پول دیگران درآمد بیشتری کسب کنم و مالیات

کمتری بپردازم؟ "

پیش از این اظهار داشتم که یکی از مهمترین ویژگی‌های ساکنان بخش I

این است که آنها تا حد ممکن از پول سایر افراد استفاده می‌کنند.

## بنابراین چگونه مالیات کمتری پرداخت کنید؟

چیزی که همه‌ی افراد این چهار بخش به طور مشترک دارند تمایل به پرداخت مالیات کمتر است. من از CPA و مشاور مالیاتی شرکت پدر پولدار تام ویل رایت خواستم تا توضیح دهند که چطور بسته به بخشی که در آن قرار دارید مالیات کمتری پرداخت کنید.

### بخش E - پاسخ تام ویل رایت

تا زمانی که در بخش E هستید، راه زیادی وجود ندارد تا بتوانید مالیات کمتری بپردازید. بهترین کاری که می‌توانید انجام دهید این است که مالیات را از طریق IRA یا ۴۰۱(k) به تعویق بیندازید. کلید واقعی کاهش مالیات، انتقال به بخش B و I است.

### خلاصه

به بخش B و I بروید.

### بخش S - پاسخ تام ویل رایت

مهمترین کاری که در یک تجارت S انجام می‌شود، شروع به فکر کردن و عمل کردن مانند یک تجارت B است. شامل استخدام کارمندان، افزایش سرمایه‌گذاری در تجهیزات و املاک و مستغلات و راه‌اندازی شرکت‌تان

به عنوان یک نهاد بخش B است. (یک نهاد شکل قانونی مالکیت شماسست. بیشتر افراد بخش S مالکیت یا مشارکت انحصاری هستند و این نهادها بیشترین مالیات ممکن را می‌پردازند. در عوض، به نهادهای نوع B همانند شرکت‌هایی با مسئولیت محدود، مشارکتهای محدود، شرکت‌های S و شرکت‌های C نگاه کنید).

### خلاصه

به بخش B و I بروید.

#### بخش B - جواب حرفه‌ای تام ویل رایت

فرصت‌های کاهش مالیات در بخش B واقعاً نامحدود است. تقریباً همه‌ی هزینه‌ها در یک تجارت B قابل کسر هستند. مشاغل بخش B برای استخدام کارمندان، افزایش تحقیقات و توسعه و سرمایه‌گذاری در تکنولوژی سبز اعتبار مالیاتی می‌گیرند. مشاغل بخش B غالباً می‌توانند مالیات را با نرخ پایین‌تری نسبت به بخش S بپردازند، به ویژه پس از آن که مالکان مالیات کم یا هیچ مالیات خوداشتغالی نپردازند.

#### بخش I - جواب حرفه‌ای تام ویل رایت

استفاده از پول افراد دیگر به معنای واقعی کلمه بهترین راه برای کاهش مالیات در بخش I است. به این دلیل است که می‌توانید برای خریدهایی

که با پول دیگران انجام می‌دهید کسر مالیات داشته باشید. استهلاک املاک و مستغلات یک روش خاص برای کسب سود مالیاتی از پول اشخاص دیگر است. نه تنها برای بخشی از املاک و مستغلاتی که با پول خود خریده‌اید کسری مالیات می‌گیرید، بلکه برای بخش پرداخت شده با پول بانک هم کسری استهلاک می‌گیرید.

### تغییر جایگاه در چهارراه پولسازی

بنابراین می‌بینیم که ساکنان بخشهای E و S برای جلوگیری از بار مالیاتی سنگین باید به سمت B و I حرکت کنند. اما قبل از تغییر جایگاه، فرد باید با ارزش‌های اصلی خود ارتباط نزدیکی برقرار کند، زیرا ویژگی‌های اصلی، فرد را در هر یک از بخش‌ها تعریف می‌کند. به عبارت دیگر، شما جایگاه مالی خود را فقط به دلایل مالیاتی تغییر نمی‌دهید. اگر می‌خواهید جایگاه را تغییر دهید، قبل از تغییر برای تعریف ارزش‌های اصلی خود زمان بگذارید.

به عنوان مثال:

🔗 داشتن حقوق ثابت برای شما چقدر مهم است؟

🔗 آیا شما یک رهبر خوب هستید؟

🔗 چطور با استرس کنار می‌آیید؟

🔗 آیا مهارت‌های لازم برای ورود به بخشهای B و I را دارید؟

🔗 شانس موفقیت در کدام بخش چهارراه پولسازی را دارید؟

🔗 بازنشستگی برای شما چقدر مهم است؟

🔗 چگونه با شکست کنار می‌آیید؟

🔒 آیا در کار تیمی خوب هستید؟

🔒 آیا کارتتان را دوست دارید؟

🔒 آیا کارتتان شما را به جایی که در زندگی می‌خواستید می‌رساند؟

اینها سؤالات مهمی هستند که فقط شما می‌توانید به آنها پاسخ دهید. این سؤالات بسیار مهمتر از مالیات هستند.

ساده کردن ارزش‌های اصلی:

☑ ساکنان بخشهای  $E$  و  $S$  به دنبال امنیت هستند!

☑ ساکنان بخشهای  $B$  و  $I$  به دنبال آزادی مالی هستند!

## آسان‌ترین راه برای شروع تغییر جایگاه در چهارراه

### پولسازی چیست؟

این جمله قدیمی بشدت در اینجا صدق می‌کند: پرندگانی با پروبال مشابه باهم پرواز می‌کنند.<sup>۱</sup> کارمندان تمایل دارند با کارمندان، پزشکان تمایل دارند با پزشکان معاشرت کنند. همین امر در مورد کارآفرینان و سرمایه‌گذاران هم صدق می‌کند.

در تجربه من، افراد در بخش‌های مختلف ساکنان بخشهای دیگر چهارراه پولسازی را دوست ندارند. به همین دلیل است که اتحادیه‌های

---

<sup>۱</sup> - افرادی که شبیه هم هستند تمایل دارند بیشتر به هم وفادار و در کنار هم باشند یا همان ضرب‌المثل ما ایرانی‌ها که می‌گوید کبوتر با کبوتر، باز با باز کند همجنس با همجنس پرواز