

به نام خداوند جان و خرد

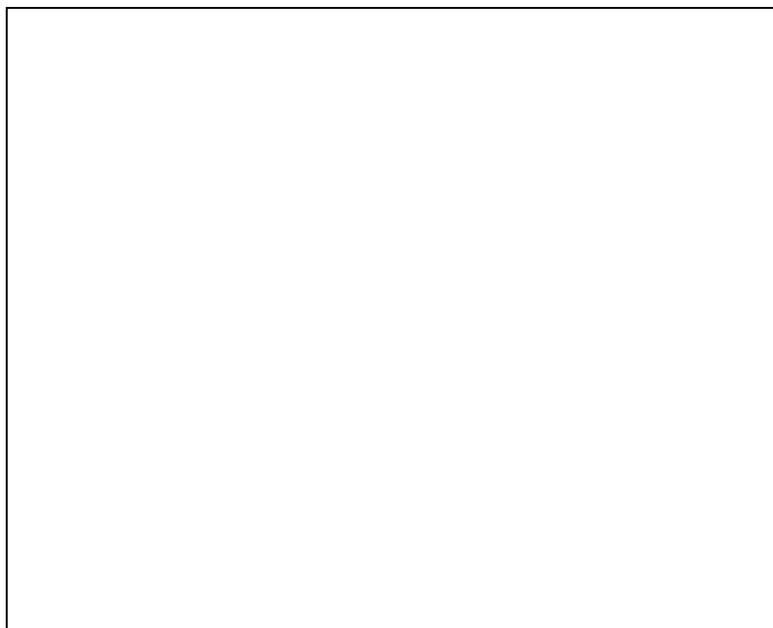
مدیریت مالی موفق

شاهکاری تازه از رابرت کیوساکی و شارون لچتر

مترجم:
علی اکبر خسروی



اندشارات ظاهریار



«مدیریت مالی موفق»

- نویسنده: رابرت کیوساکی - شارون لچتر ● مترجم: علی اکبر خسروی
- ناشر: انتشارات طاهریان ● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۵ ● تیراژ: ۵۰۰ جلد
- طرح جلد: آرزو خسروی ● قیمت:
- شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۳۵-۷۷-۶

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ 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 ۶۶۴۹۲۷۳۳-۱۰۰۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست:

- فصل ۱: بهای خساست کردن چیست؟..... ۱۵
- فصل ۲: بهای یک اشتباه چیست؟..... ۳۳
- فصل ۳: بهای تحصیلات چیست؟..... ۴۹
- فصل ۴: بهای از بین بردن کارت‌های اعتباری چیست؟..... ۷۵
- فصل ۵: بهای خلاص شدن از بدهی بد چیست؟..... ۱۱۱
- فصل ۶: بهای تغییر چیست؟..... ۱۲۵
- فصل ۷: بهای رفع مشکل کارنامه مالی چیست؟..... ۱۴۷

«معرفی یک کتاب پرفروش مرتبط»



شاهکار ماندگار از رابرت کیوساکی

خلاصه‌ای از کتاب:

رابرت کیوساکی معتقد است دلیل مشکلات اکثر مردم این است که سال‌ها در مدرسه درس خوانده‌اند، اما هیچ چیز در مورد پول یاد نگرفته‌اند. وی می‌گوید: که مردم یاد می‌گیرند تا برای پول کار کنند، اما هرگز یاد نمی‌گیرند، کاری کنند تا پول برایشان کار کند. کتاب پدر پولدار، پدر بی پول نقطه شروعی برای تمام کسانی است که می‌خواهند کنترل مالی‌شان را در آینده بدست گیرند.

برای سفارش فوق کافی است عدد ۱۳ را به شماره ۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید.

کنید.

مقدمه



بسیاری از مردم با برنامه‌ی تلویزیونی «چه کسی می‌خواهد میلیونر شود؟» آشنا هستند. این برنامه خیلی سریع در آمریکا معروف شد و طولی نکشید بینندگان فراوانی را در سراسر جهان به خود جذب کرد. تنها کاری که شرکت‌کنندگان می‌بایست انجام می‌دادند این بود که به یک سری از سؤالات اطلاعات عمومی پاسخ دهند. با هر پاسخ درست، پول بیش‌تری نصیب شرکت‌کنندگان می‌شد، و جایزه‌ی بزرگ آن هم حداکثر مبلغ یک میلیون دلار بود.

طولی نکشید که سؤال «چه کسی می‌خواهد میلیونر شود؟» در همه جا به تکیه کلام مردم بدل شده بود. با آن همه علاقه‌مندی که به پول، پولدار شدن و جایزه‌های بزرگ قرعه‌کشی وجود دارد، سوال بدیهی‌تر این است که «چه کسی نمی‌خواهد میلیونر شود؟»

البته، امکان برنده شدن یک میلیون دلار در یک مسابقه تلویزیونی وجود دارد. همچنین، بُردن میلیون‌ها دلار در قرعه‌کشی امکان‌پذیر است و میلیونر شدن از طریق سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌هایی که برای اولین بار عرضه می‌شوند غیرممکن نیست. در این صورت، با ثروتی که به‌دست آوردید، دیگر تا آخر عمر نیازی به کار کردن نخواهید داشت. در واقع، امروزه از هر زمان دیگری در تاریخ راه‌های بیش‌تری برای پول‌دار شدن وجود دارد. شاید به همین دلیل است که در سراسر دنیا چنین شوریدگی و هیجانی درباره‌ی پولدار شدن، و آن هم هر چه سریع‌تر بهتر، پدیدار شده است.

یادم هست در مصاحبه‌ای که درباره‌ی یکی از کتاب‌هایم به نام «پدر پولدار، پدر بی‌پول»^۱ داشتم، از من سؤال شد، «چرا واقعیت را به ما نمی‌گویید؟ آیا شما کتاب را به این دلیل ننوشتید که از این علاقه‌مندی مفرط به سریع پولدار شدن، که تمام کشور را فراگرفته است، نهایت استفاده را ببرید؟»

این سؤال واقعاً مرا شگفت‌زده کرد، و زبانم قاصر از پاسخ دادن بود. در نهایت جواب دادم: «شما می‌دانید که من هیچ‌گاه چنین دیدگاهی نسبت به این موضوع نداشته‌ام و می‌توانم درک کنم که چرا فکر می‌کنید من آن کتاب را فقط به آن دلیل نوشتم. کاش می‌توانستم بگویم من آن قدر زرنگ هستم که کتابم را درست در این لحظه از تاریخ به رشته‌ی تحریر

۱- این کتاب توسط انتشارات طاهریان به چاپ ششم رسیده و مورد استقبال فراوانی قرار گرفته است.



در آورده‌ام، ولی متأسفانه این‌طور نیست. من این کتاب را به این دلیل نوشتم که تا روایت درس‌های پولدار شدن را که از دو پدرم آموخته بودم، برای همه بازگو نمایم.»

بعد از کمی مکث ادامه دادم، «در واقع پیام کتاب من دقیقاً مخالف این مسابقات تلویزیونی و قرعه‌کشی‌ها است. این روزها خیلی از مردم دیوانه‌وار مشتاق سریع پولدار شدن هستند، در حالی که کتاب من درباره‌ی پولدار شدن و نه سریع پولدار شدن است.»

خانم مجری با نیشخندی حاکی از تردید، سری تکان داد و گفت: «خوب اگر شما طرفدار این جنون سریع پولدار شدن نیستید، پس چه پیشنهادی دارید؟ آرام آرام پولدار شدن؟»

طعنه و کنایه‌ی او را احساس می‌کردم و این مرا زیر سؤال می‌برد. من می‌بایست در مقابل میلیون‌ها بیننده هر طور که شده خونسردی خودم را حفظ می‌کردم.

بنابراین، در پاسخ به اظهار نظر نیش‌دار او به زور خنده‌ای کردم و گفتم: «کتاب من نه درباره‌ی سریع پولدار شدن و نه آرام آرام پولدار شدن است.» سپس با لبخند منتظر سؤال بعدی او ماندم. از آن سکوت احساس ناراحتی می‌کردم، ولی تا حد ممکن موضع خودم را با آرامش حفظ می‌کردم و منتظر حرکت بعدی او بودم.

او لبخندی زد و پرسید: «پس کتاب شما درباره‌ی چیست؟»

من با تبسم در پاسخ گفتم: «کتاب من درباره‌ی هزینه‌ی پولدار شدن است.»

خانم مجری پرسید: «هزینه؟ منظور شما از هزینه چیست؟»



وقتی که او داشت این سؤال را می‌پرسید، تهیه‌کننده به او اشاره کرد که وقت برنامه رو به اتمام است. در این هنگام مجری از من خواست پاسخ را هر چه سریع‌تر بدهم و من با گفتن این جمله مصاحبه را به پایان رساندم: «اکثر مردم مایل هستند پولدار شوند، ولی اشکال کار در این است که فقط تعداد کمی از آن‌ها تمایل به پرداخت هزینه‌ی آن هستند.» مصاحبه‌ی تلویزیونی به اتمام رسید و خانم مجری از من تشکر کرد و آخرین آگهی‌های بازرگانی نیز پخش شد، ولی من نتوانستم منظورم را راجع به این‌که عملاً هزینه‌ی پولدار شدن چیست بیان کنم. شما پاسخ این سوال را در این کتاب خواهید یافت.

چه کسی این هزینه را می‌پردازد؟

مطالعه‌ای که توسط دولت درباره‌ی افراد از سن ۲۰ سالگی تا ۶۵ سالگی انجام شده است، نشان می‌دهد که وقتی آن‌ها به سن ۶۵ سالگی رسیده‌اند:

✓ ۱٪ ثروتمند بودند.

✓ ۴٪ از وضعیت مالی خوبی برخوردار بودند

✓ ۵٪ هنوز هم کار می‌کردند، به دلیل آن‌که مجبور بودند

✓ ۵۴٪ با حمایت خانواده یا دولت زندگی می‌کردند.

✓ ۳۶٪ فوت کرده بودند.

به‌علاوه ۳۵ درصد از ۱ درصد ثروتمند مذکور و هم‌چنین درصد عمده‌ای از ۴ درصد از افراد با وضعیت مالی خوب، ثروت خود را از طریق ارث به دست آورده بودند.



اما این سوال هنوز هم باقی است: ۵ درصد سطح بالای افراد ثروتمند چه کاری کرده بودند که سایر افراد آن را انجام نداده بودند؟ این ۵ درصد چه هزینه‌ای را پرداخت کرده بودند که سایرین آن را نپرداخته بودند.

آیا داشتن خانه‌ای بزرگ به معنای ثروتمند بودن شما است؟

وقتی جوان بودم، من و پدر پولدارم با اتومبیل از مقابل خانه‌ی یکی از همکلاسی‌هایم که در محله‌ای اعیانی‌نشین قرار داشت رد شدیم. من از پدر پولدارم پرسیدم که آیا پدر همکلاسی‌ام ثروتمند است؟ پدر پولدارم با خنده جواب داد: «یک شغل پردرآمد، خانه‌ی بزرگ، اتومبیل‌های قشنگ و تعطیلات پرهزینه به معنای ثروتمند بودن نیست. در حقیقت، این‌ها می‌تواند دقیقاً به معنای عکس آن باشد. سبک زندگی اسراف‌آمیز به معنای باهوش بودن یا دارای تحصیلات عالیه بودن نیست، بلکه دقیقاً بر عکس آن است.»

ما اکثراً آن قدر زیرک هستیم که بتوانیم منظور پدر پولدار را از آن جمله درک کنیم. با این وجود، به نظر من یکی از دلایلی که بسیاری از افراد این چنین وفاداران در قرعه‌کشی‌ها شرکت می‌کنند آن است که آن‌ها نیز مایل هستند خانه‌ای بزرگ و زیبا، اتومبیل‌های گران قیمت و تمامی وسایل سرگرمی دیگری که می‌توان آن‌ها را با پول خریداری کرد در اختیار داشته باشند. با وجود این که امکان برنده شدن در قرعه‌کشی و به دست آوردن میلیون‌ها دلار وجود دارد، اما در واقعیت، شانس برنده



شدن بسیار اندک است. همان‌گونه که داشتن خانه‌ای بزرگ لزوماً به معنای ثروتمند بودن شخص نیست، وقت‌گذرانی به بطالت و تماشای مسابقات تلویزیونی یا شرکت در قرعه‌کشی‌ها نیز هزینه‌ای نیست که اکثریت یک درصد ثروتمند برای پولدار شدن پرداخته‌اند.

راه‌های بسیار متفاوتی برای پولدار شدن وجود دارد. برنده شدن در قرعه‌کشی یا برنده شدن در یک مسابقه‌ی تلویزیونی تنها دو نمونه از آن‌ها هستند. با خساست، کلاه‌برداری یا حتی از طریق ازدواج با شخص ثروتمند نیز می‌توان پولدار شد. افراد زیادی با پشتکار به دنبال ازدواج با افراد ثروتمند هستند.

از اکنون بدانید که هر روش کسب ثروت فراوان هزینه‌ای دارد و این هزینه همیشه با پول سنجیده نمی‌شود.

هزینه‌ی تماشای مسابقات تلویزیونی یا شرکت در قرعه‌کشی این است که خیل عظیمی هرگز ثروتمند نخواهند شد و هزینه‌ای بسیار گزاف برای پرداخت کردن است. راه‌های بهتری هم برای پولدار شدن وجود دارد، علاوه بر این که مزیت‌های بیشتری نیز دارند، اما اکثر مردم تمایل به پرداخت هزینه‌ی آن‌ها ندارند. در واقع، راه‌هایی برای پولدار شدن وجود دارد که در آن‌ها آن قدر شانس موفقیت زیاد است که تقریباً پولدار شدن شخص را ضمانت می‌کند، ولی باز هم مشکل این است که بیشتر مردم مایل به پرداخت هزینه‌های آن‌ها نیستند، و به همین دلیل است که طبق پژوهش مذکور در ثروتمندترین کشور دنیا، در واقع تنها یک درصد مردم پولدار می‌شوند. مردم می‌خواهند پولدار شوند، اما مایل به پرداخت هزینه‌ی آن نیستند.



پس هزینه‌ی این‌که بگویم: «دلم می‌خواهد هیکل یک ورزشکار در سطح جهانی را داشته باشم» چیست؟ اکثراً به من خواهند گفت: «کتانی‌هایت را بپوش، روزی پنج مایل بدو، روزی سه ساعت به سالن بدن‌سازی برو، و دیگر معده‌ات را پر از پیتزا نکن.» منظور من از هزینه همین چیزها است.

و من احتمالاً در پاسخ خواهم گفت: «آیا راه دیگری برای داشتن چنین هیکلی وجود دارد؟» میلیون‌ها نفر دوست دارند هیکل عالی داشته باشند، ولی تعداد کمی مایل به پرداخت هزینه‌ی آن هستند، و به همین علت است که فریب آگهی‌های دروغین که با هدف چاپیدن مردم وعده می‌دهند: «هر چقدر می‌خواهید بخورید و لاغر شوید، فقط کافی است این قرص کوچک جادویی را مصرف کنید.» یا این‌که «بدون ورزش یا رژیم غذایی شبیه این مدل زیبا شوید.» فرق نمی‌کند ما به عنوان انسان در پی پول، هیکلی زیبا، روابط فوق‌العاده، خوشبختی و یا هر چیز دیگری آرزوی آنها را داشته باشیم، صنعت تبلیغات آمریکا یک سلسله تبلیغاتی راه‌اندازی می‌کند که در آن‌ها شیوه‌ای سریع و آسان برای هر آن‌چه می‌خواهید وعده داده می‌شود. با این وجود، بیشتر محصولات که در این آگهی‌ها تبلیغ می‌شوند فایده‌ای ندارند، و افرادی که آن‌ها را خریداری می‌کنند خودشان مایل به سخت‌کوشی یا پرداخت هزینه‌ی واقعی نیستند.

من اغلب اشاره‌ای می‌کنم به یک دوره‌ی آموزشی سرمایه‌گذاری در املاک که مبلغ شهریه‌ی آن ۳۸۵ دلار بود و من چندین سال پیش با دیدن یک آگهی بلند تلویزیونی برای شرکت در آن اقدام کردم. یادم می‌آید در منزل پای تلویزیون نشسته بودم و مرتباً کانال عوض

می‌کردم که به آن آگهی تلویزیونی برخوردم. آن آگهی افراد را ترغیب می‌کرد تا در یک سمینار شبانه‌ی رایگان در محل هتل هیلتون، در نزدیکی آپارتمانی که در آن زندگی می‌کردم شرکت کنند. من هم برای رزرو جا و شرکت در آن سمینار رایگان به آن‌ها تلفن کردم. بعد هم برای شرکت در سمینار آخر هفته با پرداخت ۳۸۵ دلار ثبت‌نام کردم. در آن موقع هنوز در نیروی دریایی خدمت می‌کردم، برای همین یکی از همکارانم که خلبان نیروی دریایی بود را دعوت کردم با من به آن سمینار آخر هفته بیاید. او از سمینار خوشش نیامد و گفت که این یک کلاه‌برداری تمام و کمال و وقت تلف کردن بوده است و از آن‌ها درخواست کرد که پول او را پس بدهند. وقتی به پایگاه هوایی برگشتیم او به من گفت: «من می‌دانستم که این یک کلاه‌برداری است و من نمی‌بایست به حرف تو گوش می‌کردم.»

ولی تجربه‌ی من کاملاً متفاوت بود. پس از اتمام سمینار، کتاب‌ها و نوارهای آن‌ها را مطالعه کردم و گوش کردم و با استفاده از اطلاعاتی که از آن سمینار کسب کرده بودم میلیون‌ها دلار پول به دست آوردم. چند سال بعد یکی از دوستانم به من گفت: «مشکل آن دوست تو این بود که بیش از اندازه باهوش بود و آن سمینار چیزی برای یاد دادن به او نداشت، ولی تو آن‌قدر کند ذهن بودی که حرف‌های سخنران آن سمینار را باور کردی و رفتی و به هر آن‌چه که به تو آموخته بود عمل کردی.» امروز هم من به همه توصیه می‌کنم برای آموختن اصول اولیه‌ی خرید املاک، راه‌اندازی کسب و کار، سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌ها یا هر چیز دیگری در این‌گونه سمینارها شرکت نکنند. من اغلب از حضار



می‌شنوم: «اگر این سمینار آموزشی فایده‌ای نداشته باشد چه کار کنم؟ اگر کلاهبرداری باشد چه؟ اگر چیزی یاد نگیرم چه؟ علاوه بر این‌ها من که دلم نمی‌خواهد توالت تعمیر کنم یا نصف شب مستأجرها به من تلفن کنند.» وقتی من چنین نظراتی را می‌شنوم، معمولاً پاسخ من این است که: «پس بهترین کار این است که در سمینار شرکت نکنید. این سمینار قطعاً یک کلاهبرداری است.»

تجربه‌ی من می‌گوید خیلی‌ها در پی پاسخ‌هایی هستند که زندگی آن‌ها را به گونه‌ای بهتر کند، ولی مشکل در این است که وقتی آن‌ها پاسخ را پیدا می‌کنند، از آن خوش‌شان نمی‌آید. مثلاً من از این پاسخ خوشم نمی‌آید: «این قدر شکم خود را از پیٹزا پر نکن و برو سه ساعت در روز با وزنه سنگین بدن‌سازی کار کن.» به عبارت دیگر، تا وقتی که من از پاسخ دریافتی خوشم نیاید، به طور جدی به فکر پرورش اندام و رسیدن به هیکل یک ورزشکار درجه یک نخواهم بود. دلیل عدم کامیابی اکثر مردم برای پولدار شدن این است که آن‌ها از پاسخ‌هایی که دریافت می‌کنند خوش‌شان نمی‌آید، و به نظر من، این موضوع چیزی فراتر از پاسخی است که آن‌ها دوست ندارند، و آن هزینه‌ای است که همراه آن پاسخ وجود دارد و شخص واقعاً آن را دوست ندارد.

همان‌طور که پدر پولدار می‌گفت: «اکثر مردم دلشان می‌خواهد پولدار شوند، ولی مایل نیستند هزینه‌ی آن را پرداخت کنند.»

من در این کتاب به بحث راجع به هزینه‌ی پولدار شدن بدون خساست، شیادی یا نیاز به ازدواج با فرد پولدار خواهم پرداخت. ولی بدانید که هزینه‌ی آن باید پرداخت شود، همان‌طور که پدر پولدارم اغلب به من

گوشزد می‌کرد: «هزینه‌ی هر چیزی همیشه با پول اندازه‌گیری نمی‌شود.» من در این کتاب نه تنها پاسخ‌ها، بلکه هزینه‌ای را که پرداختم را به شما خواهم گفت. اگر از پاسخ‌های من یا پاسخ‌های پدر پولدارم خوش‌تان نمی‌آید، به یاد داشته باشید که راه‌های دیگری برای پولدار شدن وجود دارد، و همیشه یک قرعه‌کشی جدید یا مسابقه‌ی تلویزیونی دیگری وجود دارد که در آن سوال پرسیده می‌شود: «چه کسی می‌خواهد میلیونر شود؟»

فصل ۱

بهای فسادت کردن چیست؟



«اکثر مردم می‌خواهند پولدار شوند،

ولی نمی‌خواهند هزینه‌ی آن را بپردازند.»

«پدر پولدار»

در کتاب‌های زیادی به ترویج ایده‌ی قناعت و زندگی با هزینه‌ای کمتر از درآمد پرداخته شده است. بسیاری از به اصطلاح کارشناسان درباره‌ی محاسن از بین بردن کارت‌های اعتباری، پس‌انداز کردن، به حداکثر رسانی مبلغ واریزی به صندوق بازنشستگی، استفاده از اتومبیل‌های دست دوم، زندگی در منزلی کوچک‌تر، استفاده از برگه‌های تخفیف، خرید از حراجی‌ها، غذا خوردن در منزل، نگهداری از لباس‌های کهنه‌ی بچه‌های بزرگ‌تر و استفاده از آن‌ها برای بچه‌های کوچک‌تر، مسافرت‌ها

را ارزان‌تر تمام کردن و راهبردهای دیگر مطلب نوشته‌اند و راجع به آن‌ها سخن گفته‌اند.

اگر چه این‌ها برای بسیاری از مردم ایده‌های خوبی محسوب می‌شود و کم‌خرجی هم زمان و مکان خود را دارد، ولی بیش‌تر مردم از این ایده‌ها خوششان نمی‌آید. آن‌ها عاشق لذت بردن از چیزهای بهتری در زندگی هستند، خانه‌ای بزرگ، اتومبیل نو، وسایل سرگرمی خوب و مسافرت‌های گران‌قیمت برای آن‌ها بسیار خوشایندتر و مطلوب‌تر از پس انداز پول در یک بانک است.

ما اکثراً با حکمای عاقل که کم‌خرجی و امساک را توصیه می‌کردند موافق هستیم، ولی خیلی از ما، از ته دل ترجیح می‌دهیم که یک کارت اعتبار طلایی بدون محدودیت خرج کردن داشته باشیم. از آن کارت‌هایی که توسط یک عموی پولداری که پولش از همه‌ی شیخ‌های نفتی عربی، بانک‌های خصوصی سوئیس و بیل‌گیتس، مجموعاً بیش‌تر است، خریداری شده باشد.

ما می‌دانیم که میل شدید به خوشگذرانی و تفریح در زندگی است که باعث مشکلات مالی برای خیلی‌ها می‌شود، و همین مشکلات مالی ناشی از امیال است که کارشناسان پولی را وادار می‌کند که بگویند: کارت اعتباری‌ات را از بین ببر، کم‌تر از درآمدت خرج کن و اتومبیل دست دوم بخر.»

از طرف دیگر، پدر پولدارم هیچ‌وقت به من نگفت: «کارت‌های اعتباری‌ات را از بین ببر.» او هرگز نگفت: «کم‌تر از درآمدت خرج کن» اصلاً او چرا باید مرا به کارهایی نصیحت می‌کرد که خودش شخصاً اعتقادی به آن‌ها نداشت؟ وقتی



که موضوع کم‌خرجی مطرح می‌شد، او می‌گفت: «تو می‌توانی با خساست پولدار شوی، ولی مشکل این‌جا است که اگر چه پولدار هستی ولی هنوز هم خسیس محسوب می‌شوی. مضایقه می‌کنی، پول پس‌انداز می‌کنی و به دنبال ارزان‌تر تمام شدن چیزها هستی..... و همیشه در هر چیزی کم‌هزینه‌ترین گزینه را از بطری آب گرفته تا اتاق‌های هتل انتخاب می‌کنی.» او همچنین می‌گفت: «با خساست زندگی کردن و ثروتمند مردن با عقل من جور در نمی‌آید. چرا کسی بخواهد با خساست زندگی کند و ثروتمند از دنیا برود و بعد فرزندان‌ش حاصل یک عمر پس‌انداز او را پس از مراسم خاکسپاری خرج کنند.» پدر پولدار متوجه شده بود افرادی که تمام عمرشان را به ناخن خشکی و پس‌انداز کردن صرف می‌کنند اغلب فرزندان‌شان دارند که به محض فوت والدین مانند گفتارهای گرسنه رفتار می‌کنند. آن‌ها به جای لذت بردن از میراث به جای مانده از والدین خود، اغلب بر سر پول به جان هم می‌افتند و طولی نمی‌کشد که پس از چنگ انداختن بر آن‌چه که «سه‌م منصفانه‌ی» خود می‌نامند، تمام آن را به باد می‌دهند.

پدر پولدار به جای این‌که به من بگوید ناخن خشکی کنم، اغلب می‌گفت: «اگر دلت چیزی را می‌خواهد، قبل از هر کاری ببین چه هزینه‌ای دارد، و بعد هزینه‌ی آن را بپرداز.» و بعد در ادامه می‌گفت: «ولی همیشه به یاد داشته باش که هر چیزی بهایی دارد، و بهای پولدار شدن از طریق ناخن خشکی و خساست این است که همچنان ناخن خشک و خسیس می‌مانی.»

راه‌های مختلفی که می‌توانید پولدار شوید

می‌توانید به خاطر پول کسی با او ازدواج کنید و از این طریق پولدار شوید. من یک همکلاسی در شهر نیویورک داشتم که اغلب می‌گفت: «ازدواج با یک دختر پولدار به آسانی ازدواج با یک دختر فقیر است.» وقتی فارغ‌التحصیل شد، همان‌طور که گفته بود با یک خانواده‌ی بسیار پولدار وصلت کرد. من شخصاً فکر می‌کنم که او با این کار نشان داد آدم ناخوشایندی بوده است، اما به هر حال، این روش او برای پولدار شدن بود.

با کلاهبرداری هم می‌توان پولدار شد و البته همه‌ی ما بهای این تصمیم را می‌دانیم. زمانی که من بچه بودم با خودم فکر می‌کردم یک کلاه‌بردار با نقاب می‌آید و از بانک‌ها سرقت می‌کند. اما امروز می‌دانم که کلاه‌برداری‌های زیادی هستند که با کت و شلوار آبی، پیراهن سفید و کراوات قرمز هستند و اغلب از اعضای محترم جامعه‌ی خود محسوب می‌شوند.

دیگرانی هم هستند که در جوامع غربی با شرط‌بندی در کازینوها یا مسابقات اسب دوانی، شرکت در بخت‌آزمایی‌ها یا با سرمایه‌گذاری کور در بورس سهام پولدار می‌شوند. در زمان اوج راه‌اندازی سایت‌های اینترنتی، خیلی‌ها را می‌شناختم که فقط با شنیدن این‌که «من دارم یک شرکت اینترنتی راه‌اندازی می‌کنم» حاضر به کشیدن چک بودند.

شما می‌توانید با قلدری پولدار شوید و همه‌ی ما می‌دانیم سرنوشت یک قلدر چیست؟ دست آخر، سر و کله‌ی یک قلدر قوی‌تر پیدا می‌شود، یا



این‌که آن قلدر می‌فهمد فقط کسانی که از توسری خوردن لذت می‌برند حاضر به انجام کار با او هستند.

همان‌طور که قبلاً شرح داده شد می‌توانید با ناخن خشکی کردن پولدار شوید. ولی در همه‌جای دنیا از آدم‌های پولدار ناخن خشک، یا افرادی مثل شخصیت اسکروج در داستان کلاسیک سرود کریسمس، نوشته‌ی چارلز دیکنز، متنفر هستند. اما اکثراً افرادی را دیده‌ایم که همیشه تخفیف بیش‌تری می‌خواهند، درباره‌ی صورتحساب خود غر می‌زنند، یا حتی بدتر از آن، به بهانه‌های بیهوده از پرداخت صورتحساب خود امتناع می‌کنند. یکی از دوستان من که مغازه‌ی لباس‌فروشی دارد اغلب از دست مشتریانی که لباس را می‌خرند و آن را در یک میهمانی می‌پوشند و چند روز بعد آن را پس می‌دهند و پول خود را مطالبه می‌کنند شاکی است، و البته کسانی هستند اتومبیل‌های کهنه دارند، یک لباس را به مدت طولانی می‌پوشند، کفش‌های ارزان قیمت می‌پوشند، و فقیر به نظر می‌رسند، ولی میلیون‌ها دلار پول در حساب بانکی آن‌ها وجود دارد.

با وجود این‌که این‌گونه افراد با خساست و ناخن خشکی توانسته‌اند پولدار شوند، ولی این رفتار هزینه‌ای به مراتب فراتر از پول آن‌ها دربردارد. من شخصاً گاهی اوقات برای ناخن خشک بودن با خودم کلنجار می‌روم، ولی بعد متوجه می‌شوم که وقتی دست و دلبازی می‌کنم مردم بیش‌تر لبخند می‌زنند یا بیش‌تر از من خوششان می‌آید. مثلاً وقتی در قبال خدمات خوب مبلغی اضافی به عنوان انعام می‌دهم، نتیجه‌ی این عمل از طرق دیگر به خودم برمی‌گردد. به عبارت دیگر، مردم افراد دست و دلباز را بیش‌تر از آدم‌های ناخن خشک و خسیس دوست دارند.



آیا هر کسی می‌تواند پولدار باشد؟

من و پدر پولدار باز هم درباره‌ی هزینه‌ی پولدار بودن با هم صحبت کردیم. او به من گفت: «این هزینه برای افراد مختلف فرق می‌کند.» من پرسیدم: «منظورت از این‌که این هزینه برای افراد مختلف فرق می‌کند چیست؟»

او جواب داد: «من دوست دارم فکر کنم که همه‌ی ما با موهبت‌ها و استعداد‌های منحصر به فردی مانند صدای خوب، نقاشی، ورزش، نویسندگی، تربیت فرزند، سخنرانی، تدریس و غیره پا به این دنیا می‌گذاریم. اگر چه خداوند این استعدادها را به ما عطا می‌کند، ولی هر کدام از ما مسئول پرورش آن استعدادها هستیم و پرورش آن استعداد‌های خداداد اغلب همان هزینه‌ای است که ما برای پولدار شدن می‌پردازیم.»

پدر پولدار ادامه داد: «دنیا پر از آدم‌های باهوش و با استعداد است که ما آن‌ها را به لحاظ مالی، حرفه‌ای یا در روابط شخصی‌شان موفق قلمداد نمی‌کنیم. اگر چه همه‌ی ما استعدادها و نقاط قوتی داریم، ولی هر کدام از ما چالش‌های شخصی و نقاط ضعفی داریم و می‌باید بر آن‌ها غالب شویم. هیچ کس کامل نیست. به همین دلیل است که من می‌گویم آن هزینه برای افراد مختلف فرق می‌کند، زیرا که هر کدام از ما با چالش‌های متفاوتی روبه‌رو هستیم و فقط آدم‌های تنبل فکر می‌کنند که زندگی باید آسان باشد.»

منی‌دانم که آیا گفته‌ی پدر پولدار درباره‌ی افراد تنبل درست است یا خیر، ولی مسلماً می‌دانم هر وقت درباره‌ی سختی‌ها و ناملازمات شاکی



شده‌ام آن گفته‌ی پدرم مفید واقع شده است. هر وقت به خودم می‌گویم: «ای کاهش کارها آسان‌تر بودند» متوجه می‌شوم که دارم تنبل می‌شوم. بنابراین، مدتی استراحت می‌کنم، رویکرد خودم را بازنگری می‌کنم و از خودم در مورد هزینه‌ی بلند مدت داشتن چنین رویکردی سوال می‌کنم. البته این طور نیست که من در پی راه آسان‌تری برای انجام کارهایم نیستم، بلکه حواسم را جمع می‌کنم تا هر وقت خواستم تنبلی کنم، خساست به خرج دهم یا مانند یک کودک بی‌ادب و لوس رفتار کنم، از خودم بپرسم که هزینه‌ی آن رفتار چقدر است؟

پول، پاداش پرداخت هزینه است

هم‌چنین، پدر پولدار می‌گفت: «من مطمئن هستم که اگر از هر آدم پولدار، معروف یا موفق بپرسی به تو می‌گویند که آن‌ها هم هر روز به طور مداوم با چالش‌های شخصی و ترس روبه‌رو بوده و هستند. به کسی غذای رایگان نمی‌دهند. چالش من این بود که در شروع کارم نه تحصیل کرده بودم و نه پول در اختیار داشتم. وقتی پدرم فوت کرد خرج و مخارج خانواده‌ام هم بر دوش من افتاد. من تنها سیزده سال داشتم که با آن چالش روبه‌رو شدم، و حتی چالش‌های بزرگ‌تری هم در راه بود. با این وجود، من هر طور بود هزینه را پرداختم و در نهایت، ثروت زیادی به دست آوردم. وقتی به گذشته فکر می‌کنم، می‌بینم که پول، پاداش پرداخت آن هزینه بوده است.»

هزینه‌ی امنیت

در طول سالیان گذشته، پدر پولدار مراقب بود که من و برادرم، مایک، همیشه نسبت به هزینه‌ی هر چیزی آگاهی داشته باشیم. وقتی که پدر واقعی‌ام، که من او را پدر بی پول می‌نامم، به من توصیه کرد که «یک کار با امنیت شغلی» پیدا کنم، پاسخ پدر پولدار این بود که «یادت باشد امنیت هم هزینه‌ی خودش را دارد.»

وقتی از او پرسیدم هزینه‌ی آن چیست؟ او در پاسخ گفت: «بهای امنیت برای بیش‌تر مردم آزادی شخصی است، و بدون آزادی، بسیاری از مردم به جای این‌که در زندگی در پی آرزوهای خود باشند، عمر خود را صرف کارکردن برای پول می‌کنند. به نظر من، زندگی کردن بدون رسیدن به آرزوهایم، بهای بسیار سنگینی است که بخواهم برای امنیت بپردازم.»

او نظر خودش را راجع به مالیات این‌گونه ابراز نمود: «کسانی که با فدا کردن آزادی خود به دنبال امنیت هستند، مالیات بیش‌تری پرداخت می‌کنند. به همین علت است که افراد دارای مشاغل ایمن و مطمئن نسبت به صاحبان کسب و کاری که آن مشاغل را ایجاد می‌کنند، مالیات بیش‌تری می‌پردازند.»

من چند روزی را راجع به اظهارنظر او فکر می‌کردم، تا بتوانم موضوع را به مرور درک کنم. دفعه‌ی بعدی که پدر پولدار را دیدم از او پرسیدم: «آیا من حتماً باید بین امنیت و آزادی یکی را برگزینم؟ به عبارت دیگر، آیا این یعنی اینکه می‌توانم فقط یکی از آن دو را داشته باشم؟»



پدر پولدار وقتی فهمید من چقدر درباره‌ی حرف‌های او فکر کرده‌ام خندید و در حالی که هنوز زیر لب می‌خندید پاسخ داد: «البته که نه، تو مجبور نیستی که فقط یکی از آن دو را انتخاب کنی، بلکه می‌توانی هر دو را کنار هم داشته باشی.»

پرسیدم: «منظور شما این است که من می‌توانم امنیت و آزادی را با هم داشته باشم؟»

گفت: «یقیناً، من خودم هر دو را دارم.»

بار دیگر پرسیدم: «پس چرا گفتمی که برای بیش‌تر مردم، هزینه‌ی امنیت، آزادی شخصی آن‌ها است؟ شما چگونه هر دو را در اختیار دارید وقتی که می‌گویید بیش‌تر مردم فقط یکی از آن دو را می‌توانند در اختیار داشته باشند؟ شما چه فرقی با سایرین دارید؟»

پدر پولدار پاسخ داد: «من همیشه به تو گفته‌ام که هرچیزی هزینه‌ای دارد. بیش‌تر مردم مایل هستند که هزینه‌ی امنیت را بپردازند، ولی آن‌ها تمایلی به پرداخت هزینه‌ی آزادی ندارند. به همین علت است که اکثر مردم یکی از آن دو را در اختیار دارند.»

در این لحظه مایک وارد اتاق شد و چون فقط بخشی از گفتگوی ما را شنیده بود، پرسید «چرا شما هم امنیت و هم آزادی را کنار هم دارید؟»

پدر پولدار جواب داد: «به دلیل این‌که من دو برابر هزینه را پرداخته‌ام. من به میل خودم هزینه امنیت و آزادی را هر دو با هم پرداخت کرده‌ام. این مثل آن است که دوتا ماشین داشته باشی. مثلاً من به یک وانت نیاز دارم، ولی یک اتومبیل اسپرت هم می‌خواهم داشته باشم. اگر من هر دو را با هم بخواهم، پس باید هزینه‌ی هر دو را بپردازم. اکثر مردم فقط با



پرداخت هزینه‌ی یکی از آن‌ها و نه هر دو زندگی خود را می‌گذرانند.» من گفتم: «بنابراین امنیت یک هزینه دارد و آزادی هم هزینه‌ی جداگانه‌ای دارد و شما هزینه‌ی هر دو را پرداخته‌اید» من حرف پدر پولدار را به این علت تکرار کردم تا موضوع در ذهنم خوب جا بیفتد.

پدر پولدار در تأیید حرف‌های من سری تکان داد و گفت: «همین‌طور است، ولی بگذارید برای روشن شدن معنی پرداخت هزینه‌ی هر دو مطلبی را اضافه کنم. می‌دانید که همه‌ی ما به هر حال هزینه‌ای را پرداخت می‌کنیم. حتی اگر آن هزینه را نپردازیم، باز هم هزینه‌ای را پرداخت می‌کنیم.»

در حالی که اخم کرده بودم و سرم را تکان می‌دادم گفتم: «شما الان چه گفتید؟» حالا دیگر حرف‌های پدر پولدار گیج‌کننده به نظر می‌رسید.

پدر پولدار در حالی که با اشاره‌ی دست ما را آرام می‌کرد گفت: «بگذارید موضوع را توضیح دهم. یادتان هست که همین چند هفته‌ی پیش موقع مطالعه‌ی قوانین نیوتن در انجام تکالیف درس علوم به شما کمک کردم؟» من و مایک با تکان دادن سر حرف او را تأیید کردیم.

«آیا قانون سوم نیوتن را به یاد می‌آورید؟ برای هر عملی عکس‌العملی مساوی و در جهت مخالف آن وجود دارد.»

ما بازهم با حرکت سر حرف او را تأیید کردیم.

مایک گفت: «یه جورایی نحوه‌ی به پرواز درآمدن هواپیمای جت در آسمان را توضیح می‌دهد. موتور جت هوای داغ را به عقب می‌راند، و هواپیمای جت به سمت جلو حرکت می‌کند.» پدر پولدار گفت: «درست است. به دلیل آن‌که قوانین نیوتن، قوانینی عمومی هستند، بنابراین، نه

فقط در مورد موتورهای جت، بلکه در مورد همه چیز صدق می‌کنند.» پدر پولدار نگاهی به هر دوی ما انداخت تا ببیند که آیا ما خوب به حرف‌های او گوش می‌کنیم. بعد برای این‌که مطمئن شود ما حرف‌های او را متوجه می‌شویم بازهم تکرار کرد: «همه‌چیز»

مایک در حالی‌که از شنیدن آن حرف‌های تکراری کمی عصبی شده بود گفت: «خیلی خب، همه چیز»

پدر پولدار که گمان می‌کرد ما واقعاً منظور او را درباره‌ی همه‌چیز متوجه نشده‌ایم، ادامه داد: «وقتی می‌گویم همه‌چیز، منظورم دقیقاً همه چیز است.» او باز هم ادامه داد: «آیا درس‌هایی که درباره‌ی صورت‌های مالی به شما یاد می‌دادم را به خاطر دارید؟ یادتان هست که برایتان توضیح دادم که اگر هزینه‌ای هست، پس باید جای دیگر درآمدمی وجود داشته باشد؟»

تازه داشتم منظور او از «همه‌چیز» را متوجه می‌شدم. من متوجه شده بودم که قوانین عمومی نیوتن درباره‌ی صورت‌های مالی هم صدق می‌کند.

من گفتم: «بنابراین برای هر دارایی می‌باید یک بدهی وجود داشته باشد.» بعد، برای این‌که پدر پولدار بداند من دنباله‌روی طرز فکر او هستم، ادامه دادم: «یک قانون عمومی در مورد همه چیز صدق می‌کند.» مایک اضافه کرد: «و برای این‌که چیزی بالا برود، چیز دیگری می‌باید پایین بیاید، و برای این‌که چیزی کهنه باشد، چیزی دیگری باید نو باشد.»

پدر پولدار در حالی لبخند می‌زد گفت: «کاملاً صحیح است.»

مایک پرسید: «این موضوع چطور در مورد امنیت و آزادی و تمایل شما به پرداخت هزینه‌ی دو برابر صدق پیدا می‌کند؟»

پدر پولدار پاسخ داد: «سوال خوبی است. این موضوع از اهمیت زیادی برخوردار است، زیرا اگر دو مرتبه هزینه را نپردازید، به هیچ طریقی چیزی را که می‌خواهید به دست نخواهید آورد. به عبارت دیگر، اگر دو بار هزینه را نپردازید، حتی در قبال هزینه‌ای که در وهله‌ی اول پرداخت کرده‌اید چیزی دریافت نخواهید کرد.»

من در پاسخ گفتم: «چه گفتید؟ اگر دوبار هزینه را نپردازیم، در قبال هزینه‌ای که کرده‌ایم چیزی دریافت نخواهیم کرد؟»

پدر پولدار با تکان دادن سرش حرف مرا تأیید کرد و این چنین توضیح داد: «افرادی که فقط هزینه‌ی امنیت را می‌پردازند ممکن است هیچ وقت واقعاً طعم امنیت، مثل امنیت شغلی، را نچشند. او جسورانه ادامه داد: «شخص ممکن است حس کاذبی از امنیت داشته باشد، اما هیچ‌گاه به معنای واقعی احساس امنیت نمی‌کند.»

من سؤال کردم: «پس اگر چه پدرم فکر می‌کند که دارای یک کار ثابت و با امنیت شغلی است، اما از ته دل هرگز احساس امنیت نمی‌کند.»

پدر پولدار گفت: «همین‌طور است، زیرا او فقط هزینه‌ی عمل را می‌پردازد، ولی برای عکس‌العمل درونی‌اش هزینه‌ای پرداخت نمی‌کند. او هر چقدر سخت‌تر برای امنیت تلاش و هزینه می‌کند، ناامنی بیش‌تر در درون او رشد می‌کند.»

مایک پرسید: «پس ناامنی می‌بایست عکس‌العمل آن باشد؟»



پدر پولدار گفت: «سؤال خوبی است. نه، انواع دیگری از عکس‌العمل‌ها نیز امکان‌پذیر هستند. یک شخص می‌تواند آن‌قدر امنیت داشته باشد که عکس‌العمل آن دزدگی و سپس بی‌قراری باشد. این‌گونه اشخاص دلشان می‌خواهد کار متفاوتی انجام دهند، ولی این کار را نمی‌کنند زیرا در این صورت امنیت خود را از دست خواهند داد. بنابراین به همین دلیل است که می‌گوییم هر کدام از ما چالش مخصوص خودمان را داریم، و هر کدام از ما منحصر به فرد هستیم. ما منحصر به فرد هستیم چون عکس‌العمل ما نسبت به هر چیز با عکس‌العمل‌های دیگران متفاوت است.

من اضافه کردم: «مانند بعضی‌ها که با دیدن مار وحشت می‌کنند و بعضی دیگر با دیدن مار خوشحال می‌شوند.»

پدر پولدار گفت: «دقیقاً همین‌طور است. دلیل متفاوت بودن ما این است که همه ما از ذهنیت‌های متفاوتی برخورداریم.»

پرسیدم: «پس فایده این ورزش‌های فکری چیست؟»

پدر پولدار گفت: «این ورزش‌ها آدم را وادار به فکر کردن می‌کنند. من همیشه می‌خواهم به یاد داشته باشی که هر چیزی هزینه‌ای دارد، و آن هزینه اغلب دو برابر آن چیزی است که به نظر می‌رسد. اگر فقط یک طرف معادله‌ی نیوتن را بپردازی، شاید فکر کنی تمام هزینه را پرداخته‌ای، ولی نمی‌توانی به چیزی که می‌خواهی برسی.»

گفتم: «آیا می‌شود چند مثال برایمان بزنید؟»

پدر پولدار گفت: «همان‌طور که قبلاً گفتم همه‌ی ما منحصر به فرد هستیم و به همین دلیل فقط می‌توانم مثال‌های کلی برای شما بزنم، ولی به عنوان یک قاعده‌ی کلی، هیچ‌گاه فراموش نکن که هر وضعیتی دارای دو



جنبه‌ی متفاوت است. مثلاً، کارآمدترین کارفرماها معمولاً کار خود را به عنوان یک کارمند شروع کرده‌اند. آن‌ها از تجربیات قبلی خود در زمانی که کارمند بودند برای تدوین شیوه‌ی مدیریتی که بتواند کارمندان را توانمند کند، سود می‌برند.

پرسیدیم: «پس کارفرمایان خوب صادق هستند و طوری با کارمندان خود رفتار می‌کنند که زمانی دوست داشتند این‌گونه با آن‌ها رفتار شود؟»

پدر پولدار جواب داد: «دقیقاً حالا بیایید نگاهی به یک نمونه‌ی غیرمتعارف بیندازیم. فکر می‌کنید برای یک کارآگاه خوب شدن چه چیزهایی لازم است؟»

من و مایک که فکر می‌کردیم حالا دیگر پدر پولدار دارد در جهت عکس جاده رانندگی می‌کند از همدیگر پرسیدیم: «کارآگاه خوب شدن؟»

پدر پولدار ادامه داد: «بله، یک کارآگاه خوب. یک کارآگاه در درجه‌ی اول باید صادق، با وجدان و بسیار درستکار باشد تا بتوان او را کارگاه خوب نامید. آیا درست نمی‌گوییم؟»

مایک گفت: خدا کند که همین‌طور باشند.»

پدر پولدار گفت: «ولی یک کارآگاه خوب باید بتواند دقیقاً مثل یک کلاه‌بردار یا افراد بدسیرت، خلاف‌کار و بی‌وجدان فکر کند. قانون نیوتن را همیشه به یاد داشته باشید. اگر آدم نتواند مثل یک کلاه‌بردار خوب فکر کند، پس نمی‌تواند یک کارآگاه خوب باشد.» من و مایک سرمان را به نشانه‌ی تأیید تکان دادیم. دست آخر داشتیم متوجه می‌شدیم که کل درس پدر پولدار درباره‌ی چه چیزی بوده است.



من پرسیدم: «پس به همین خاطر است که وقتی کسی می خواهد با خساست پولدار شود باز هم از خیلی جهات، مانند افراد فقیر به بن بست می رسد.»

پدر پولدار ادامه داد: «به همین خاطر هم کسی که فقط به دنبال امنیت است، هیچ وقت به معنای واقعی احساس امنیت نخواهد کرد، و به همین دلیل است که وقتی کسی در پی سرمایه گذاری مطمئن باشد، هیچ وقت حس نمی کند که سرمایه گذاری اش مطمئن است و هم چنین به همین خاطر کسی که همیشه می گوید حق با من است» دست آخر به این نتیجه می رسد که در اشتباه بوده است. آنها فقط بهای یک طرف معادله را می دهند، اما از پرداخت بهای کامل غفلت می کنند. آنها، در واقع، یک قانون عمومی را نقض می کنند.»

مایک هم در تأیید حرف های پدر پولدار گفت: «به همین خاطر است که دعوا کردن به دو نفر نیاز دارد. برای این که کارآگاه خوبی باشی، باید کلاه بردار خوبی هم باشی، برای کاستن از خطر، باید خطر را بپذیری. برای پولدار شدن، باید پی پولی را بشناسی، برای شناخت یک سرمایه گذاری خوب، باید با یک سرمایه گذاری بد نیز آشنا باشی.»

من هم اضافه کردم: «و به همین خاطر است که بیش تر مردم می گویند سرمایه گذاری با ریسک همراه است. بیش تر مردم تصور می کنند برای یک سرمایه گذاری ایمن باید بازده سرمایه گذاری را هم پایین آورد، به همین خاطر افراد زیادی پول خود را در یک حساب پس انداز می گذارند. آنها پول خود را به خاطر امنیت در آن حساب می گذارند و امیدوارند که در قبال ایمنی سود کمتری نصیب آنها شود، ولی تورم پول آنها را



به مرور می‌خورد، و به بهره‌ی پول آن‌ها مالیات سنگینی تعلق می‌گیرد. بنابراین ایده‌ی پول توی بانک جایش امن است، ایده‌ی چندان امنی هم نیست.»

پدر پولدار حرف‌های من را تأیید کرد و گفت: داشتن پول در بانک بهتر از نداشتن پول در بانک است، ولی این حرف تو هم درست است که می‌گویی این کار آنقدرها هم که فکر می‌کنند ایمن نیست. هر چه باشد، این تصور باطل از ایمنی هم هزینه‌ای دارد.»

مایک رو به پدر کرد و گفت: «ولی شما همیشه می‌گفتید سرمایه‌گذاری با ریسک کم و بازده بالا امکان‌پذیر است.»

پدر پولدار پاسخ داد: «بله. اگر بدانی که داری چکار می‌کنی، می‌توانی ضمن برخورداری از امنیت، بدون پرداخت مبالغ هنگفت مالیات یا بدون استفاده از پولی خیلی زیاد، بازهم سودی معادل ۲۰ تا ۵۰ درصد به دست بیاوری.»

مایک گفت: «پس منظور شما این است قیمتی که شما پرداخته‌اید بیش‌تر از قیمتی است که یک سرمایه‌گذار معمولی حاضر به پرداخت آن است.» پدر پولدار با تکان دادن سر حرف مایک را تأیید کرد و گفت: «همیشه به یاد داشته باشید که هر چیزی قیمتی دارد و آن قیمت همیشه با پول سنجیده نمی‌شود.»

قیمت خساست

وقتی از کارشناسان پولی می‌شنوم که می‌گویند: «کارت‌های اعتباری‌تان را از بین ببرید، اتومبیل دست دوم بخرید و در سطحی پایین‌تر از توان

مالی خود زندگی کنید» منظور آن‌ها را به خوبی متوجه می‌شوم، ولی همان‌طور که پدر پولدارم می‌گفت: «هر چیزی هزینه‌ای دارد و هزینه‌ی پولدار شدن به وسیله‌ی خساست به خرج دادن این است که آدم در نهایت خسیس باقی می‌ماند و به عقیده‌ی من پولدار بودن و در عین حال خساست کردن بهای بسیار سنگینی است.»

پدر پولدار هم‌چنین می‌گفت: مشکلی در کارتهای اعتباری وجود ندارد، بلکه مشکل از بی‌سوادى اقتصادى دارنده‌ى کارت اعتبارى نشأت می‌گیرد. به دست آوردن سواد اقتصادى بخشى از هزینه‌ای است که شما باید برای پولدار شدن بپردازید.»

به همین دلیل است تعداد زیادى از مردم علاقه‌ای به از بین بردن کارتهای اعتبارى و زندگى کردن در سطح پایین‌ترى از توان مالی‌شان ندارند. به نظر من، اگر به مردم حق انتخاب داده شود، اکثر آن‌ها ترجیح می‌دهند در زندگى پولدار باشند و از زندگى خود به عنوان افرادى پولدار لذت ببرند، و البته می‌توانند این چنین باشند، به شرط آن‌که حاضر باشند هزینه‌ی آن را بپردازند.

«معرفی یک کتاب مرتبط»



شاهکاری ماندگار از رابرت کیوساکی

خلاصه‌ای از کتاب:

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.

برای سفارش فوق کافی است عدد ۱۲ را به شماره ۰۶۶۴۹۲۷۳۳۱۰۰۰۰۰ ارسال کنید.