

## کارراهه بابای دارا

نام کتاب:

Rich Dad's Cashflow Quadrant  
Rich Dad's Guide to Financial Freedom

برگردان کتاب:

رابرت کیوساکی، شارون لچتر

نویسندگان:

دکتر عبدالرضا رضایی نژاد

برگرداننده به فارسی:

فرا

ناشر:

دوم

نوبت چاپ:

۱ - ۸۸۸۸۰۷۰۰

تلفن پخش و فروش:

مهراب پرتوی دیلمی

خلاصه‌سازی و تدوین:

- درآمد..... ۳
- بخش نخست: چهار راه پول سازی ..... ۳
- چرا شغلی دست و پا نمی کنید؟ ..... ۳
- راه های متفاوت، رهروان متفاوت ..... ۴
- چرا انسان ها ایمنی را بر آزادی برتر می دارند؟ ..... ۶
- سه گونه سیستم کسب و کار ..... ۷
- ایجاد شرکت های سنتی ..... ۷
- خرید امتیازنامه (Franchise) ..... ۷
- بازاریابی شبکه ای (Network Marketing) ..... ۷
- هفت سطح سرمایه گذاران ..... ۹
- سطح صفر: آنانی که هیچ سرمایه ای ندارند ..... ۹
- سطح یک: وام گیرندگان ..... ۹
- سطح دو: پس انداز کنندگان ..... ۹
- سطح سه: سرمایه گذاران هوشمند ..... ۹
- سطح چهار: سرمایه گذاران دراز مدت ..... ۱۰
- سطح پنج: سرمایه گذاران پیچیده ..... ۱۰
- سطح شش: سرمایه داران (Capitalists) ..... ۱۱
- پول را نباید با چشم سر دید ..... ۱۱
- بخش دوم: نشان دادن بهترین توانمندی های خود ..... ۱۲
- خودتان شوید ..... ۱۲
- من چگونه ثروتمند شدم؟ ..... ۱۳
- به جای کار کردن در بانک خود بانک باشید ..... ۱۴
- بخش سوم: چگونه می توان در کسب و کار و سرمایه گذاری پیروز شد؟ ..... ۱۴
- گام هایی همچون نوپایان ..... ۱۴
- گام ۱: زمان دست و پا کردن کسب و کاری برای خودتان است ..... ۱۶
- گام ۲: جریان نقدینه گی خود را مهار کنید ..... ۱۶
- گام ۳: تفاوت میان خطر پذیری و پر خطر بودن را بیاموزید ..... ۱۶
- گام ۴: می خواهید چگونه سرمایه گذاری بشوید؟ ..... ۱۷
- گام ۵: مرشد گزینی ..... ۱۷
- گام ۶: حس پشیمانی را به یک توانمندی تبدیل کنید ..... ۱۸
- گام ۷: نیروی ایمان ..... ۱۸
- چکیده سخن ..... ۱۸

## درآمد

موقعیت مالی افراد از چهار حالت خارج نیست. کارمند، خویش فرما، مالک کسب و کار و سرمایه گذار. دستیابی به آزادی مالی در هر چهار حالت ممکن است اما موقعیت‌های سوم و چهارم راه‌های پرشتاب‌تری در رسیدن به آن می‌باشند.

این کتاب از بسیاری جهات جلد دوم کتاب بابای دارا، بابای نادار است. در آن کتاب دو شیوه برخوردی با شغل و کسب‌وکار مطرح بود که در یکی بابای درس‌خوانده، ولی نادار توصیه می‌کرد که درس بخوانید و به فکر یافتن شغلی مطمئن با مزایا و تضمین شغلی و بازنشستگی باشید و یا به مشاغل خویش‌فرمایی همچون طبابت و وکالت پردازید. و در دیگری بابای کم‌درس خوانده ولی دارا توصیه می‌کرد به مدرسه بروید، دانش بیاندوزید، کسب‌وکاری برای خودتان راه بیاندازید و سرمایه‌گذاری کنید.

این کتاب برای کسانی نوشته شده است که می‌خواهند از جایگاه کارمندی یا خویش‌فرمایی به جایگاه مالکیت کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاری بروند. به سوی آزادی مالی، راهی که کسب ثروت، محتاج کار خود آن‌ها نباشد، بلکه پولشان برایشان کار کند. راه گذر از "سخت کوشیدن" به "هوشمندانه کار کردن".

## بخش نخست: چهار راه پول‌سازی

### چرا شغلی دست‌وپا نمی‌کنید؟

این جمله مشهور که «پول، پول می‌آورد» همیشه درست نیست. برای ثروتمند شدن نه پول داشتن الزامی است و نه داشتن تحصیلات دانشگاهی. بسیاری از پیروزمندان دنیای کسب‌وکار مدرسه را نیمه‌کاره رها کرده‌اند. تحصیلات، برای پرداختن به حرفه‌های سنتی ضروری است، اما راه دستیابی به ثروت را نشان نمی‌دهد.

برای ثروتمند شدن باید رویایی در سر داشت، فراوان تصمیم‌گیری کرد، به آموختن عشق ورزید، سرمایه خدادادی مغز را به کار گرفت و راه‌های مناسب را در هر موقعیت مالی برگزید.

روش‌های گوناگون درآمذزایی به اندیشه‌های متفاوت، مهارت‌های فنی مختلف، پیشینه تحصیلی متفاوت و انسان‌های متفاوت نیاز دارد. واژه کلیدی، درآمدآفرینی است. این که چه می‌کنیم چندان مهم نیست، بلکه چگونه پول ساختن مهم است.

زندگی از پول مهم‌تر است، اما پول پشتیبان زندگی است. زمان و توان ما محدود است و نباید همه آن را در اختیار کسب درآمد قرار دهیم. داشتن وقت کافی برای خانواده، توان کمک به امور خیریه، کارآفرینی، تأمین بهداشت تن و روان و داشتن تفریح، همه و همه محتاج پول است. به همین دلیل پول مهم است. اما نباید سراسر عمر را برای کسب آن کار کرد.

بسیاری از ما اندکی از هر چهار شخصیت را در خود داریم. در هر چهار موقعیت، هم امکان ثروتمند شدن نهفته است و هم احتمال شکست خوردن. شناخت تفاوت‌های این راه‌ها به ما کمک می‌کند تا با توجه به شخصیت خود، راه دلخواه خود را آسان‌تر برگزینیم.

ممکن است با گذشت زمان علاقه فرد به قرار گرفتن در موقعیت‌های مختلف کسب‌وکار تغییر یابد. همه راه‌ها بااهمیت هستند. اما داشتن هدف نهایی مهم‌ترین است.

#### 📌 راه‌های متفاوت، رهروان متفاوت

تشخیص موقعیت مالی افراد در چهار راه کسب‌وکار با توجه به واژگان آن‌ها امکان پذیر است. **کارمند صفت‌ها** از شغلی مطمئن، ایمن، با پرداخت خوب و مزایای بازنشستگی می‌گویند. **خویش‌فرمایان** از اینکه کسی را مانند خودشان برای انجام کارها نمی‌یابند. **مالکین کسب‌وکار** به دنبال مدیران و کارمندان هستند و **سرمایه‌گذاران** از بازده سرمایه و زمان برگشت آن می‌گویند.

افرادی که عادت به زندگی با روش کارمندی دارند، در حرکت از یک موقعیت به موقعیتی دیگر همواره دست و بالی لرزان دارند و اگر ترس از باخت و از دست دادن پول خود را نشان دهد، به جای اینکه مانند سرمایه‌گذاران برای رهایی از آن وضع تلاش کنند، به سوی کسب /ایمی کشیده می‌شوند. راه‌های متفاوت رهروانی متفاوت می‌طلبند، ولو که طی کننده هر دو راه یک نفر باشد. حرکت از وضعیت کارمندی به مالکیت کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری محتاج دگرگونی بنیادی است و همه کس این راه را بر نمی‌گزینند.

خطر کردن برای کارمندان وحشت‌آور است و برای سرمایه‌گذاران واژه‌ای دلخواه. کارمندان به خود پول اهمیت چندانی نمی‌دهند و داشتن یک قرارداد معتبر را مهم‌تر می‌دانند. خویش‌فرمایان مایلند که درآمد آنان و به‌طور کلی مسئله پولیشان با دیگران مرتبط نباشد. این

گروه نیز پول را در درجه اول اهمیت نمی‌داند بلکه احترام، استقلال، آزادی عمل و پذیرفته بودن را برای خود مهم‌تر می‌دانند.

در مقابل، مالکین کسب‌وکار مایلند هوشمندانی را در رشته‌های مختلف حرفه‌ای استخدام کنند. آنان وقتی کسی را بهتر از خود برای انجام کسب‌وکارشان ببینند کار را به او می‌سپارند. اینان وقت ارزشمند خود را به جای کار بدنی، به اندیشیدن برای بهبود اوضاع اختصاص می‌دهند. **اندیشیدن دشوارترین کار است، به همین دلیل عده کمی به آن می‌پردازند.** این افراد برای رهبری مؤثر بر کارمندانشان می‌دانند که دشوارترین بخش کسب‌وکار، کار کردن با انسان‌هاست.

سرمایه‌گذاران با پول، پول می‌سازند و نیازی ندارند برای پول کار کنند چرا که پول برای آنان کار می‌کند. ثروتمندان نه تنها از کار، که از پول دیگران نیز برای ثروتمندتر شدن بهره‌برداری می‌کنند.

**ثروت عبارت است از شمار روزهایی که می‌توان بدون کار بدنی خود یا دیگرانی که برایمان کار می‌کنند، زندگی را با استاندارد مناسب اداره کرد.** نکته مهم میزان درآمدها نیست، مقداری که می‌ماند و مدت زمانی که پول، کار می‌کند مهم است. **هر اندازه هم که درآمد محدود باشد باید بخشی را مصروف سرمایه‌گذاری کرد و سپس از بازده آن هزینه کرد.**

روش‌های مختلفی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد. از تحصیلات گرفته تا اثبات وفاداری به کارفرما! خرید سهام و برنامه‌های بازنشستگی نیز از این جمله‌اند. اما فعالیت‌هایی مفیدند که پیوسته و در طول سال درآمدزایی کنند.

فراریان از سرمایه‌گذاری عمدتاً ترس از دست دادن پولی را دارند که با زحمت به دست آورده‌اند و لذا سپردن پس انداز خود به منبعی مطمئن همچون بانک را ترجیح می‌دهند.

**ترس از خطر، سرمایه‌گذاران را به چهار گروه تقسیم کرده است.**

- گروهی که به‌طور کلی از سرمایه‌گذاری گریزانند.
- کسانی که کار سرمایه‌گذاری خود را به دیگران از قبیل مشاوران، صندوق‌های مشترک و ... می‌سپارند.
- قماربازان که بازی را به شانس و اقبال واگذار می‌کنند و
- سرمایه‌گذاران که قواعد بازی را با مهارت‌های سنجیده‌ای که آموخته‌اند بلدند.

امروزه و در دوران پسا صنعتی که از آن به دوران اطلاعات یاد می‌شود، تکیه بر دولت برای داشتن مزایای بازنشستگی مناسب، چندان مطمئن نیست. دولت‌ها به‌طور فزاینده از صندوق‌های بازنشستگی خرج می‌کنند و دیگر اعتباری به این صندوق‌ها نیست. خاصه که خود این صندوق‌ها نیز با قرار گرفتن در بازار سرمایه ممکن است دارایی خود را از دست رفته ببینند.

امروزه میدان آماده فعالیت آنانی است که پیگیر تحول‌ها و دگرگونی‌های پیاپی هستند. باید مدیریت خطر کردن در سرمایه‌گذاری را بیاموزیم. این خطرپذیرها هستند که جهان را دگرگون کرده‌اند. آزادی مالی ممکن است رایگان باشد، ولی آسان نخواهد بود. بدانید که تنها به مدد پول و تحصیلات نمی‌توان به آزادی مالی دست یافت. بهای آزادی مالی را با داشتن آرزوها و چیره شدن بر نومیده‌ها باید پرداخت.

#### چرا انسان‌ها ایمنی را بر آزادی برتر می‌دارند؟

**کسانی که فطرتاً در موقعیت کارمندی یا خویش‌فرمایی هستند، کسب ایمنی شغلی را اولویت اول خود می‌دانند.** در مقابل مالکین کسب‌وکار و سرمایه‌گذاران به داشتن آزادی مالی بهای بیشتری می‌دهند. **مهم‌ترین دلیلی که اغلب مردم ایمنی شغلی را مهم‌تر می‌دانند این است که به آن‌ها این‌گونه آموزش داده شده است.** آنگاه آنان پس از فراغت از تحصیل به سرعت درگیر بدهی‌ها می‌شوند.

این افراد وقتی خود را پیروز می‌دانند که حقوق و مزایای قابل توجهی داشته و آن را صرف خرید لوازم رفاهی کنند. بدین ترتیب همواره باید بیشتر کار کنند تا توان بازپرداخت اقساط این زندگی تجملی را داشته باشند و بالطبع وقت کمتری برای پرداختن به خود و خانواده‌شان دارند.

در مقابل دو گروه دیگر با کسب پیروزی هر لحظه وقت آزاد بیشتری پیدا می‌کنند چرا که دیگران و حتی پول، خودشان برایشان کار می‌کند. برای ایشان پیروزی به هوشمندی مالی نیاز دارد نه کار بدنی بیشتر. هوشمندی مالی بدان معنا نیست که چقدر پول می‌سازید، بلکه بدان معناست که چگونه پولتان را به پول ساختن وا می‌دارید و ترتیبی می‌دهید که در نسل‌های آتی حفظ شود.

**بهتر است دست‌کم در دو راه از کارراهه مالی خبره شوید، یعنی هم خودتان کار کنید و هم دیگران و پول را برای خود به کار وادارید.** باید برای رسیدن آینده آماده بود و همواره بخشی از ثروت خود را صرف آموختن مسائل مالی کرد تا برای مقابله با دگرگونی‌ها آماده باشیم.

به کسب و کار و سرمایه‌گذاری پردازید و بگذارید دیگران برای شما کار کنند. به این ترتیب اختیار کار کردن یا کار نکردن را دارید. نکته مهم این است که در هر موقعیتی از آموختن باز نمانید. تمامی روش‌های کسب درآمد را بیاموزید و به کار بندید.

### سه گونه سیستم کسب‌وکار

در ایجاد یک کسب‌وکار باید بدانید که هدفان مالک شدن یک نظام و واداشتن دیگران به کار کردن در آن برای شماست. می‌توان نظام را آفرید یا آن را خریداری کرد.

#### امروزه سه دسته کسب‌وکار در دسترسند:

##### ایجاد شرکت‌های سنتی

که در آن هر کسی می‌تواند نظام مورد علاقه خود را پیاده کند.

##### خرید امتیازنامه (Franchise)

خرید گونه ای کسب‌وکار برنامه‌ریزی شده.

##### بازاریابی شبکه‌ای (Network Marketing)

ورود به یک نظام و عضو شدن در آن

کسانی که به کسب‌وکار برای خود می‌پردازند باید توان خطرپذیری بالایی داشته باشند. باید تحمل مواجهه با شکست‌ها و ناملایمات را درخود پرورش دهند. **پیروزی آموزگار** شایسته‌ای نیست! به هنگام افتادن است که خود را بهتر می‌شناسیم. افتادن بخشی از فرایند یادگیری و پیروزی است. پیروزمندان آنانی هستند که از تلاش باز نمی‌مانند.

#### سه راه برای شتاب بخشیدن به حرکت در مسیر آزادی مالی وجود دارد:

##### یافتن مربی، مربی کسی است که راه مورد نظر شما را پیشتر با پیروزی پیموده

است. مشاوران و کسانی که در موقعیتی خارج از آنچه شما می‌خواهید سپری کنید قرار دارند کمکی به حال شما نخواهند بود. کار کردن در شرکت‌های بزرگ نقش

<sup>1</sup> این روش در ایران عمدتاً غیرقانونی است. مانند فعالیت شرکت گلد کوئیست.

مؤثری در آموزش ما دارند و به عنوان یک مربی خوب، همراه با پرداخت حقوق عمل می‌کنند. به هر حال این راهی پرزحمت است و اینگونه فعالیت‌ها را باید با پرورش نیروی انسانی مورد نیاز پیش برد.

■ **خرید امتیاز نامه**، به این ترتیب وارد کسب‌وکاری می‌شوید که نظام آن از پیش نوشته شده و به اجرا درآمده است. در این روش باید به خاطر داشته باشید که از ابتکارات شخصی پرهیزید و همانند یک کارمند، کاری را انجام دهید که از شما خواسته شده است.

با خرید یک امتیاز دو مزیت نصیب ما می‌شود:

- می‌آموزیم که بر ترس خود غلبه کنیم. هر کار تازه‌ای مخالفت برانگیز است زیرا شناخته شده نیست. اما بدانید که مهم این نیست که دیگران درباره شما چه می‌اندیشند، مهم این است که خود چه می‌اندیشید.
- رهبری انسان‌ها را می‌آموزیم. رهبری و کار با انسان‌ها دشوارترین بخش کسب‌وکار است و امریست آموختنی.

سازمانی که در آن به کسب‌وکار می‌پردازید باید واجد پنج شرط باشد:

- در کار خود پیروز بوده باشد.
- فرصتی در اختیار داشته باشند که مورد پذیرش و دلخواه شما باشد و نیز این سازمان، مایل به عرضه آن فرصت به دیگران باشد.
- برنامه آموزش درازمدتی برای پرورش مهارت‌های انسانی شما داشته باشد.
- دارای برنامه مربی‌گری شایسته‌ای برای نیروی انسانی خود باشد.
- کارکنانی داشته باشد که مورد علاقه شما بوده و بخواهید که با آن‌ها کار کنید.

■ **شبکه بازاریابی**.



## هفت سطح سرمایه‌گذاران

تفاوت چندانی بین کسی که شرط‌بندی می‌کند و کسی که به خرید سهام می‌پردازد نیست. خرید سهام اگر از روی دانش مالی نباشد همانند یک قمار است. باید به آفرینش سهام و عرضه آن به دیگران پرداخت. مراحل سرمایه‌گذاری را شناخت و مرحله به مرحله پیش رفت.

### هفت سطح سرمایه‌گذاران چنین است:

#### ■ سطح صفر: آنانی که هیچ سرمایه‌ای ندارند

این افراد پولی برای سرمایه‌گذاری ندارند و هرچه در می‌آورند و یا حتی بیشتر از آن را خرج می‌کنند.

#### ■ سطح یک: وام‌گیرندگان

این گروه با اخذ وام و حتی سرمایه‌گذاری وام‌های گرفته شده مشکلات مالی خود را برطرف می‌کنند. اغلب بسیار خرید می‌کنند و در ظاهر ثروتمند به نظر می‌رسند اما همیشه بدهکارند. برای بازپرداخت یک وام، وامی دیگر می‌گیرند و در مجموع از چگونگی رفتار هزینه کردن پول خود خبر ندارند. اینان تا تغییر عادت ندهند از مشکلات مالی نمی‌رهند.

#### ■ سطح دو: پس‌انداز کنندگان

این گروه به پس‌انداز پول به روشهای سنتی و بی‌خطر مانند سپرده‌گذاری در بانک می‌پردازند. اینان از گرفتن وام بیزارند و پس‌اندازشان برای این است که آن را مصرف کنند و در واقع با پول نقد خرید کنند. با توجه به تورم موجود و کاهش روزافزون ارزش پول این روش، شیوه مناسبی نیست. اندکی پس‌انداز خوب است اما پول را نباید بیش از شش ماه در حساب بانکی نگاه داشت.

#### ■ سطح سه: سرمایه‌گذاران هوشمند

اینان به لزوم سرمایه‌گذاری آگاهند و با خرید اوراق بهادار و مشارکت‌های محدود وارد بازار می‌شوند. اغلب افرادی درس خوانده هستند و در طبقه میانی جامعه قرار می‌گیرند اما از دانش مالی خوبی برخوردار نیستند. این سطح سه گروه سرمایه‌گذار در خود دارد.

گروه گریزان از دردسر: اینان می‌پذیرند که از کارکرد پول سررشته‌چندانی ندارند و به سرمایه‌گذاری اندک در صندوق‌های مشترک و گاهی به کمک کارگذاران در بازار بورس قانعند.

**بدبینان:** این گروه از همه دلیل‌های شکست سرمایه‌گذاری آگاهند. افرادی هوشمند و در زمینه‌های خاص پیروزند ولی همواره توصیه‌های منفی‌بافانه دارند و به کلی گویی می‌پردازند. دیر به بازار وارد می‌شوند و در انتظار تثبیت اوضاع می‌نشینند. از همین رو همواره گران می‌خرند و ارزان می‌فروشند.

**قماربازان:** اینان نیز مانند بدبینان همواره قربانی می‌شوند. بدی بزرگ اینان این است که دیگران را در جریان تجربه‌های تلخ از دست دادن پول خود نمی‌گذارند و تنها پیروزی‌های خود را بزرگ جلوه می‌دهند که آن‌ها نیز عمدتاً از روی شانس بوده. سیاست ویژه‌ای در دادوستد ندارند و به هر میدانی وارد می‌شوند بدون اینکه بازیگران و قواعد بازی را بشناسند. با تبدیلی به سرمایه‌گذاری می‌پردازند.

### ■ سطح چهار: سرمایه‌گذاران دراز مدت

اینان به روشنی از نیاز به سرمایه‌گذاری آگاهند و بر روی یادگیری و آموزش خود در زمینه سرمایه‌گذاری، وقت و پول هزینه می‌کنند. مطالعه می‌کنند و به قوانین آگاهند. از توصیه‌های برنامه‌ریزان مالی برخوردارند و با شکیبایی پیش می‌روند.

### ■ سطح پنج: سرمایه‌گذاران پیچیده

این گروه به سرمایه‌گذاری‌های پرخطر دست می‌زنند زیرا از هوشمندی لازم، عادت‌های درست کار کردن با پول و بنیان مالی استوار برخوردارند. اشتباه‌هایشان را در گذشته مرتکب شده‌اند و اینک با درس گرفتن از آن‌ها اغلب پیروزند. علیرغم داشتن دانش گسترده در زمینه سرمایه‌گذاری همواره در طلب یادگیری‌اند. از گروهی دست‌چین شده از مشاورها، حسابدارها، کارگذاران و وکلا برخوردارند و بخش اندکی از درآمد خود را برای آنان هزینه می‌کنند و از قبل آنان به سود سرشار می‌رسند. می‌دانند که حتی در اوضاع بد اقتصادی چگونه از میدان بیرون بیایند و این شرایط را برای خود به فرصت تبدیل می‌کنند. در سرمایه‌گذاری هدفمند و با برنامه‌اند، مجلات و کتاب‌های تخصصی را می‌خوانند و در همایش‌ها شرکت می‌کنند. یافته‌های خود را به نسل‌های بعدی می‌آموزند و ثروت را در شکل شرکت‌های بزرگ، تراست‌ها و مشارکت‌ها به ایشان انتقال می‌دهند. چنین افرادی اغلب مباشر مالی خانواده‌اند و حتی پس از مرگ نیز در رهبری و تعیین سرنوشت سرمایه‌های به ارث رسیده مؤثرند.

## ■ سطح شش: سرمایه‌داران (Capitalists)

افراد انگشت شماری در جهان به این سطح می‌رسند. کسانی که همزمان دارای کسب‌وکاری بوده و به سرمایه‌گذاری نیز می‌پردازند. هدفشان، به‌دست آوردن پول بیشتر از راه هم‌افزایی و همخوان کردن پول، هوشمندی و وقت دیگران است. اینان به یاری پول و هوشمندی دیگران، پول و سرمایه برای کسانی که نیاز دارند فراهم می‌سازند. سرمایه می‌آفرینند و به دیگران می‌فروشند. موجب آفرینش ثروت، شغل و رفاه می‌شوند. در شرایط خوب اقتصادی پیروزند و در شرایط بد از آن نیز بهترند، زیرا فرصت‌ها را می‌شناسند.

سطح‌های هفت‌گانه را به دقت مطالعه کنید و موقعیت خود را با آنچه می‌خواهید به آن برسید مشخص کنید. کاستی‌های خود را بشناسید و به رفع آن همت کنید. اما بدانید که بدون ماهر شدن در سطح ۴ نمی‌توان به سطوح ۵ و ۶ رسید.

### ✚ پول را نباید با چشم سر دید

برای سرمایه‌گذاری باید تمام جوانب را در نظر گرفت، فرصت‌هایی که آن سرمایه‌گذاری ایجاد می‌کند و تهدیدهایی که متوجه آن است. قوانین مالیاتی، تغییرات برنامه‌ریزی‌ها، اوضاع اقتصادی، بازده سرمایه‌گذاری، زمان بازگشت آن و ... **در هر حال باید در نظر داشت که نباید در یک سرمایه‌گذاری از جیب هزینه شود.**

افراد عادی در سرمایه‌گذاری ۹۵٪ با چشم سر می‌بینند و ۵٪ با مغز در حالی که این روند باید دقیقاً وارونه شود. کسانی که مغز خود را به دیدن پول و فرصت‌های مالی عادت دهند به قدرتی باور نکردنی دست می‌یابند. بهره‌گیری از راهنمایی‌های افراد ناآگاه بزرگترین آفت سرمایه‌گذاری است.

برای پرورش مغز به دیدن پول باید دانش مالی آموخت. سرمایه‌گذاری نیز مانند تمام فنون و تخصص‌های دیگر زبان ویژه خود را دارد که کلمات آن اعداد و ارقامند. چنانچه چنین دانشی نداشته باشید حتی توصیه‌های مشاوران نیز برایتان نامفهوم خواهد بود. کارگزاران بانک نیز گرچه به ما دروغ نمی‌گویند، تمام حقیقت را نیز ابراز نمی‌دارند.

هر چه بدهکارتر باشید نادرترید و هرچه مردم به شما بدهکار باشند داراترید. ما همگی ناگزیر از بدهکار بودنیم اما باید کاری کنیم که بدهی‌های بزرگمان را دیگران بپردازند.

پول هم یک بازی است. نباید به آن به چشم یک ابزار بقا و حتی خود زندگی نگریست. باید قواعد این بازی را بدانیم و در سمت مناسب این بازی قرار بگیریم و نگذاریم دیگران ما را بازیچه خود قرار دهند.

بسیاری از مردم با تکیه به عبارات آشنا و بدبینانه فرصت‌های مناسب پیش روی خود را نمی‌بینند و یا از دست می‌دهند. اینان توجهی به آمار و ارقام ندارند و همین باعث گرفتاری مالی‌شان می‌شود.

## بخش دوم: نشان دادن بهترین توانمندی‌های خود

### ✚ خودتان شوید

چه کسی بودن مهم است. اگر بکوشید حتما کسی خواهید شد ولی اگر بدون تلاش به جایی برسید، خودتان نخواهید بود. روند جابه‌جایی از موقعیت مالی کارمندی یا خویش‌فرمایی به سوی مالکیت کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری بسیار دشوار است و نیاز به کوشش فراوان دارد. روش اجرای این حرکت مهم نیست. مهم خود فرایند این دگرگونی است که باید در شما شکل گیرد. فرایندی که برای برخی آسان و برای برخی دیگر نشدنی است.

پول مانند یک ماده مخدر است. چنانچه به آن عادت کنید همواره وابسته به آن خواهید ماند. آنگاه تا زمانی که پول دارید سرخوشید و در نبود آن خمار. **دگرگون ساختن روش به‌دست آوردن پول دشوارترین بخش حرکت از موقعیت دارای تضمین شغلی به سمت موقعیت‌های دارای تضمین مالی است.**

الگوهای از پیش تعیین شده در ذهن ما و دیگران مانع بزرگی برای دگرگونی ماست. دنیای پول، نظام گسترده‌ایست. یک کارمند برای این نظام کار می‌کند. خویش‌فرما در درون نظام فعال است. مالک کسب‌وکار نظام را می‌آفریند و یا اختیار آن را در دست دارد و سرمایه‌گذار پولش را در نظام سرمایه‌گذاری می‌کند. به این ترتیب هنگامی که نیاز به پول احساس شود کارمند به گرفتن شغل، خویش‌فرما به انجام فعالیتی مستقل، مالک کسب‌وکار به آفرینش و سرمایه‌گذار

به یافتن فرصت سرمایه گذاری می اندیشد. مانع اصلی تغییر بینش ما نسبت به پول، احساس ترس در برابر تغییر از وضعیتی آشنا به سوی وضع ناآشناست. برای پیروزی، نخست باید آرزوی برتری را که در درون شماست بشناسید و آنگاه نظام مورد علاقه‌تان را برگرد آن پیاده کنید. در این میان از یادگیری و آشنا شدن با زبان اعداد و ارقام نباید غافل شوید.

### 📌 من چگونه ثروتمند شدم؟

آنچه داراها می‌کنند بسیار ساده است. بسیاری از ثروتمندان چندان درس نخوانده‌اند. زیرا بخش عملی کار آنان چندان دشوار و پیچیده نیست. **بزرگترین دارایی ثروتمندان این است که متفاوت از دیگران می‌اندیشند.**

**بودن - انجام دادن - داشتن. این‌ها سه واژه کلیدی مسیر حرکت به سوی پیروزی‌اند.** داشتن عبارت از هدف است. اغلب مردم در پی داشتن هدفی به دنبال بررسی آنچه باید برای رسیدن به آن انجام دهند می‌افتند. درحالی که ابتدا باید ببینند که کجا هستند. بودن، همان اندیشه‌های ماست. تفاوت در کردار دست‌اندرکاران کسب‌وکار و سرمایه‌گذاران نیست، بلکه در چگونگی اندیشیدن و چه بودن افراد، در ریشه و گوهر وجودشان است.

گروه‌های چهارگانه، خواست‌ها و نیازهای متفاوتی دارند که پیشتر گفته شد. این تفاوت در خواست‌هاست که تفاوت در چگونه بودن آن‌ها را شکل می‌دهد. بخش بزرگی از انسان بودن، انسانیت است و انسانیت یعنی داشتن احساس. احساس‌ها در افراد مختلف یکسان است، تفاوت در نحوه برخورد و مدیریت آن‌ها در افراد متفاوت است. بزرگترین عامل ایجاد ناکامی مالی، ترس از دست دادن پول است. از همین رو اغلب با احتیاط بازی می‌کنیم و می‌کوشیم تا مهار اوضاع را در دست داشته باشیم.

همه ما در زندگی مواقعی را تجربه کرده‌ایم که در آن‌ها احساسمان بر منطق چیره شده است. می‌گویند **هوش احساسی انسان ۲۴ برابر هوش استدلالی است.** به همین دلیل **باید مدیریت بر احساس‌ها را بیاموزیم.**

باید به گفتگوهای درونی خود بها دهیم. در حرکت از موقعیت طلب تضمین شغلی به موقعیت خواستن آزادی مالی باید بدانیم که آنچه در یک طرف منطقی است ممکن است در سمت دیگر غیرمنطقی باشد. در این راه بهترین راهنما همان ندای درونی خود ماست که تشخیص دهیم کدام اندیشه منطقی است و کدام نه.

سخنان ما، اندیشه‌های مان را شکل می‌دهند. باید از سخنان منفی بافانه اجتناب کنیم. سخنان ما برای مان به شیوه فکر تبدیل خواهند شد و تأثیر بزرگی بر آنچه انجام خواهیم داد می‌گذارند. در سفر درونی خود همواره به یاد داشته باشیم که اگر رموز کار را فراگرفته باشیم همیشه فرصت برگشتن و دوباره شروع کردن را داریم و نباید از شکست و افتادن بهراسیم.

**هوشمندی مالی پیوند نزدیکی با هوشمندی احساسی دارد. چنانچه احساسات خود را در مسیر درست قرار دهیم پیروزی مالی از آن ما خواهد شد.** باید خود را عادت دهیم که به جنبه‌های مثبت بیاندیشیم. احساس ترس، تأثیری منفی بر اندیشه کسانی می‌گذارد که نمی‌توانند احساسات خود را مهار کنند و بدین ترتیب آن‌ها را از ادامه مسیر باز می‌دارد.

### 🚩 به جای کار کردن در بانک خود بانک باشید

در شرایط تغییرات گسترده قوانین و اوضاع نابه‌سامان اقتصادی مردم عادی به واسطه نداشتن آگاهی و مهارت لازم برای شرکت در بازی پول، اغلب دچار سردرگمی می‌شوند و فرصت‌ها را نمی‌بینند. اینان ناچارند بیشتر بکوشند درحالی‌که کسانی که به آزادی مالی دست یافته اند وقت آزاد زیادی دارند که فرصت‌ها را بیابند و شکار کنند.

در این شرایط مردم می‌پندارند که توطئه‌ای در کار است اما تمام قضیه این است که در این بازی آنان بازیگراند و عملکرد طرف مقابل را نمی‌بینند در حالی‌که همه حرکات آن در دیدرس سرمایه‌گذاران و مالکین کسب‌وکار است و آن‌ها هستند که از این بینش بهره‌برداری می‌کنند. دولت‌ها به پول نیاز دارند و از این رو با فشارهای مالیاتی - که اغلب به دوش حقوق‌بگیران است - درآمد خود را تأمین می‌کنند. چرا که آن‌ها می‌دانند که اگر بر شرکت‌ها فشار آورند، شرکت‌ها سرمایه خود را به خارج از مرزها منتقل می‌کنند.

**بخش سوم: چگونه می‌توان در کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری پیروز شد؟**

### 🚩 گام‌هایی همچون نوپایان

سفر هزار کیلومتری را هم باید با برداشتن یک گام همچون نوپایان آغاز کرد. یعنی در آغاز به جای جهش به پیش، گامی کوتاه بردارید. معیار پیروزی مالی با گام‌های بزرگ نیست، شمار گام‌ها، جهت حرکت و مدت زمانی است که در میدان دوام می‌آوریم.

ترس و تردیدهای آغازین بسیاری را از حرکت باز می‌دارد. یادگیری راستین، نیازمند یادگیری ذهنی، احساسی و جسمی است. پویایی، ایستایی را می‌شکند. اگر حرکت کنید و اشتباهی رخ دهد، دست کم چیزی ذهنی، احساسی یا بدنی می‌آموزید.

### افرادی که از ناداری به ثروت رسیده‌اند عمدتاً سه ویژگی دارند:

دارای دیدگاه بلند مدت بوده‌اند،

به سعادت دیررس باور دارند،

از توانمندی ترکیب نیروها به نفع خود بهره‌برداری نموده‌اند.

درمقابل کسانی که از ثروت به ناداری رسیده‌اند دیدگاهی کوتاه مدت داشته، خواستار خوشی‌های زودگذرند و از نیروی ترکیب، استفاده نابه‌جا می‌کنند. **رؤیا را بزرگ برگزینید ولی با گام‌های کوچک به سوی آن حرکت کنید.** به این ترتیب پیشرفت خود را مشاهده می‌کنید و از آن انگیزه می‌گیرید.

### سه الگوی نقدینگی برای مردم وجود دارد.

نادارها تمام درآمد خود را هزینه می‌کنند و دارایی برای خود باقی نمی‌گذارند.

طبقات میانی از درآمد خود بدهی می‌سازند و آن را نیز هزینه می‌کنند. اینان نیز دارایی ندارند و به جای آن بدهی دارند.

اما ثروتمندان درآمد خود را از طریق دارایی‌هایشان کسب می‌کنند.

برای اندیشیدن همچون ثروتمندان باید آموزش ببینیم و جریان نقدینگی خود را مهار کنیم. داشتن پول و درآمد کافی نیست. این جریان نقدینگی است که می‌تواند ما را ثروتمند سازد یا به خاک بنشانند.

## هفت گام برای وارد شدن در عرصه کسب و کار منتهی به آزادی مالی وجود دارد که باید یک‌به‌یک طی شوند

### گام ۱: زمان دست‌وپا کردن کسب‌وکاری برای خودتان است

کسانی که به توصیه‌های معمول عمل کرده‌اند اغلب تبدیل به کارمندانی شده‌اند که صاحب‌کار خود را ثروتمند کرده، با پرداخت مالیات دولت را ثروتمند می‌کنند و با مصرف روزافزون خود صاحبان کسب‌وکارهای گوناگون را به نان‌ونوا می‌رسانند. برای دست یافتن به کسب‌وکار خود ابتدا باید بیانیه مالی خود را بنویسید و با شناختن جایگاهی که در آن قرار دارید، دست به هدف‌گذاری برای کوتاه مدت و دراز مدت خود بزنید. به خاطر داشته باشید که این هدف‌گذاری نیز باید با اعداد و ارقام بوده تا قابل سنجش باشد.

### گام ۲: جریان نقدینه‌گی خود را مهار کنید

درجایی که مشکل ناشی از نبود مدیریت جریان نقدینه‌گی است، پول بیشتر مسئله را حل نمی‌کند. اگر موفق به این مدیریت نشوید، بیشتر پول در آوردن شما را ثروتمند نمی‌کند. باید برای مهار عادت‌های خرج کردن خود نقشه بکشید. بدهی و تعهدات را کمینه کنید. به خاطر داشته باشید که بدهی شما، دارایی دیگران است و بدهی‌ای خوب است که باز پرداخت آن را دیگران برعهده داشته باشند. نخست به خودتان پردازید. بخشی از درآمد ناشی از شغل خود را به یک حساب ویژه سرمایه‌گذاری بسپارید و از آن هرگز، مگر در موقع سرمایه‌گذاری برداشت نکنید. آنگاه توجه را بر کاستن از بدهی‌ها قرار دهید. مبلغی را که از این راه صرفه‌جویی می‌شود به پس‌انداز سرمایه‌گذاری خود بیفزایید.

### گام ۳: تفاوت میان خطرپذیری و پرخطر بودن را بیاموزید

نکته بسیار با اهمیت، هوشمندی مالی است. بدون هوشمندی مالی بسیار افراد درس خوانده به گرفتاری مالی دچار می‌شوند. سرمایه‌گذاری پرخطر نیست، ناآگاهی و محروم بودن از هوشمندی مالی پرخطر است. کسانی که خطر می‌کنند ولی دست به کارهای خطرناک نمی‌زنند همواره ستون دارایی‌هایشان درازتر از ستون بدهی‌هایشان است.



برای اقدام در این زمینه ابتدا خطرپذیری را به زبان خود تعریف کنید. ببینید از نظر شما اتکا به درآمد ناشی از شغل پرخطر است یا سرمایه‌گذاری بخشی از درآمدها. آنگاه به مطالعه اقتصادی بپردازید و در جریان اخبار اقتصادی قرار بگیرید.

### گام ۴: می‌خواهید چگونه سرمایه‌گذاری بشوید؟

اگر می‌خواهید زود به ثروت کلان برسید، به پیشواز مسائل مالی بزرگ بروید. علاوه بر هفت سطح سرمایه‌گذاران که قبلاً گفته شد، دسته بندی دیگری نیز می‌توان ارائه نمود:

- گروهی که به دنبال مسئله می‌گردند.
- گروهی که به دنبال پاسخ می‌گردند.
- گروهی که خود می‌گویند: "هیچ نمی‌دانیم"

گروه سوم هرگز ثروتمند نمی‌شوند، مگر به کمک شانس. گروه دوم به دنبال مشاوره هستند و راهی برای سرمایه‌گذاری پولشان می‌جویند. گروه اول به دنبال مسائلی هستند که ناآگاهان مالی به وجود آورده‌اند. اینان در مشکل‌گشایی استادند و بازدهی سرمایه‌گذاری بالایی دارند.

**می‌توان هم‌زمان هر سه بود.** با شناخت تفاوت‌های آن‌ها می‌توان پس از پیمودن گام‌های یک تا سه، ابتدا در یک زمینه خبره‌گی پیدا کرد و در زمینه‌های دیگر هم از مشاوره خبره‌گان سود برد.

### گام ۵: مرشد‌گزینی

کسی را مرشد قرار دهید که خود پیشتر راه مورد نظر شما را با پیروزی پیموده باشد. به جستجوی مربی بپردازید، کسانی با نقش‌های مثبت و حتی منفی بیابید و از آنان درس بیاموزید. **به یاد داشته باشید که با هر کس که وقت می‌گذرانید، آینده شماست. چنانچه می‌خواهید در آینده فردی با موقعیت متفاوت از هم‌نشینان‌تان باشید باید در گزینش آنان تجدید نظر کنید.** در این راه فهرستی از آنان تهیه کنید و موقعیت آنان را در کارراهه وضعیت مالی تعیین کنید. آنگاه تصمیم بگیرید. ممکن است به مذاق برخی خوش نیاید که دوستان را بر پایه سطح سرمایه‌گذاری آنان انتخاب کنند. اما این تمرینی است برای تعیین موقعیت مالی خودمان.

### ■ گام ۶: حس پشیمانی را به یک توانمندی تبدیل کنید

انسانی که در کارش لنگ است، به سرزنش کردن، عشق می‌ورزد. یعنی می‌خواهد درد ناشی از پشیمانی را با سرزنش کردن به دیگران منتقل سازد. **برای پیروزی باید با درد پشیمانی مواجه شویم و آن را به یک توانمندی تبدیل کنیم.** همان‌گونه که در هر مسئله یک فرصت نهفته است، درون هر پشیمانی نیز یک ژن هوشمندی جای دارد. پس در انتظار پشیمانی باشید! و آمادگی لازم را برای مواجه شدن با شکست‌ها کسب کنید. از راهنمایی‌های یک مرشد بهره‌گیرید. با خود مهربان باشید و خود را مقصر مطلق ندانید. همواره حقیقت را بگویید و از مواجهه با تقصیرات خود نهراسید. **فایده شروع با گام‌های کوچک این است که از اشتباهات خیلی متضرر نمی‌شوید.** به هر حال بدانید که باید اقدام کنید، ولو اشتباه باشد.

### ■ گام ۷: نیروی ایمان

**به سخنان دل خود گوش دهید.** به واژه‌ها و جملات درون خود توجه کنید. جمله نمی‌توانم را از خود دور کنید و به خود و توانمندی‌های خود ایمان داشته باشید. در کنار آن به محدودیت‌های خود نیز واقف شوید. تنها خودتان آفریننده اندیشه‌هایی هستید که نمایان‌گر شخصیت شماست. تنها به دلیل دخالت بخش خردانگار درون انسان است که گروهی از پیگیری آرزوهای بزرگ خود باز می‌مانند. **به بخش بزرگ‌اندیش و پر توان خود فرصت بروز و جولان بدهید.** اگر هم می‌دانید که در زمینه‌ای کامل نیستید، به یادگیری بپردازید.

### پایان سخن

کار رییس، دادن یک شغل است. کار شما این است که خود را ثروتمند سازید. به خود ایمان داشته باشید و برنامه دراز مدت داشته باشید تا بتوانید پس‌انداز کنید. عادت‌های خرج کردنتان را مهار کنید. این صرفه‌جویی سرمایه‌ای پدید می‌آورد که دست‌مایه آغاز کار است. تنها گام‌های آغازین دشوارند. همین‌که خود را متعهد کردید زندگی روز به روز آسان‌تر می‌شود.