

به نام خداوند جان و خرد

چرا ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند؟

شاهکاری از رابرت کیوساکی

مترجم: سمانه فلاح



ادشواران ظاهریار

سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م.
Kiyosaki, Robert T.
عنوان و نام پدیدآور: چرا ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند؟ رابرت کیوساکی، [تام ویلرایت] مترجم سمانه فلاح
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری: ۳۹۶ص: مصور: ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۳۵-۹۵-۰
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان اصلی: Why the rich are getting richer: what is financial education ... really
موضوع: امور مالی شخصی
موضوع: Finance, Personal
موضوع: بازنشستگی -- درآمد
موضوع: Retirement Income
موضوع: سرمایه‌گذاری
موضوع: Investment
شناسه افزوده: ویلرایت، تام
شناسه افزوده: Wheelwright, Tom
شناسه افزوده: فلاح، سمانه
رده بندی کنگره: ۱۳۹۶ ج۴ ۱۷۹/ک۹ HG
رده بندی دیویی: ۲۲۷/۰۲۴
شماره کارشناسی ملی: ۴۹۳۳۰۵۰



«چرا ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند؟»

- نویسنده: رابرت کیوساکی ● مترجم: سمانه فلاح ● ناشر: انتشارات طاهریان
- نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۶ ● تیراژ: ۳۰۰ جلد ● طرح جلد: آرزو خسروپور
- قیمت: ۳۰۰۰۰ تومان ● لیتوگرافی: امیر نقش ● چاپ متن: چاپ دالاهو
- صحافی: صاحب الزمان ● شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۳۵-۹۵-۰

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفس: 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:

بخش ۱: چرا ثروتمندان روز به روز ثروتمندتر می‌شوند؟.....	۵۷
فصل ۱: با پول خود چه باید کرد؟.....	۵۹
فصل ۲: چرا پس اندازکنندگان بازندگان حقیقی هستند؟.....	۶۷
فصل ۳: چرا مالیات‌ها به طرز قانونی ثروتمندان را ثروتمندتر می‌کند؟.....	۸۹
فصل ۴: چرا اشتباهات و خطاها ثروتمندان را ثروتمندتر می‌کند؟.....	۱۱۳
فصل ۵: چرا بحران‌ها و کمبودها ثروتمندان را ثروتمندتر می‌کند؟.....	۱۳۵
بخش ۲: آموزش‌های مالی واقعی چه هستند؟.....	۱۵۹
فصل ۶: چرا بدهی ثروتمندان را ثروتمندتر می‌کند؟.....	۱۸۳
فصل ۷: آموزش‌های مالی واقعی چه هستند؟.....	۱۸۷
فصل ۸: آیا هیچ آموزش مالی کسب نکرده‌اید؟.....	۲۰۵
بخش ۳: آموزش‌های مالی و حقیقی چه نوع آموزش‌هایی هستند؟.....	۲۳۷
فصل ۹: چرا ثروتمندان بازی مونوپولی را تمرین می‌کنند؟.....	۲۵۵
فصل ۱۰: درآمد فریبنده: درآمد ثروتمندان.....	۲۵۵
فصل ۱۱: خانه A: صاحبان اصلی پول.....	۲۹۳
فصل ۱۲: آیا برنامه خاصی دارید؟.....	۳۱۹
فصل ۱۳: چگونه به فقر پایان دهیم: دانش آموزان به یکدیگر آموزش دهند.....	۳۳۵
بخش ۴: اقتصاد جالب نیست.....	۳۵۱
فصل ۱۴: چگونه یک اتومبیل پورشه می‌تواند شما را ثروتمندتر کند.....	۳۵۳
کلام آخر:.....	۳۹۶

«مسئله سرمایه و درآمد دو موضوع مشابه و متجانس در دنیاست
اما هرگز به برابری با یکدیگر نمی‌رسند.»

سناتور برنی ساندرز، اجتماع‌گرا و کاندیدای ریاست‌جمهوری دموکرات‌های
سال ۲۰۱۶

دو طرزفکر متفاوت با راهکار مختلف نیز روبرو خواهند شد



رئیس‌جمهور آمریکا - دونالد ترامپ سناتور آمریکا - برنی ساندرز

فرق میان ثروتمندان و افراد دیگر تنها بحران ذهنی آنها در شرایط
اجتماعی زمان حاضر است.

برنی ساندرز معتقد است که باید برای به موفقیت رساندن مردم به آنها
ماهی داد، در حالی که دونالد ترامپ و من معتقد هستیم که باید به آنها
ماهیگیری را یاد داد. اگرچه من و دونالد ترامپ با برنی ساندرز موافق
نیستیم، اما در تئوری ماهیت گفته‌ او را قبول کرده‌ایم و پذیرفته‌ایم که

مردم حتی به کوچکترین کمک هم نیاز خواهند داشت. تنها تفاوت موجود بیان ایده‌ها و او نوع ارائه راهکارهاست.

اگر شما نیز معتقدید که باید به مردم ماهی داد بدانید که این کتاب منبع خوبی از مطالعه برایتان نخواهد بود، اما اگر حتم دارید که آموزش ماهیگیری می‌تواند دواي درد مشکلات مردم باشد این کتاب حاوی مطالب بسیار جالبی است که از سطر سطر آن لذت خواهید برد.

در این کتاب چنین آمده است:

والدین و خوانندگان گرامی...

«برای ثروتمند شدن به هیچ سرمایه‌ای نیاز نخواهید داشت.»

دانشگاه استنفورد با نظر پدر پولدار موافق است، زیرا یکی از اساتیدش به نام تینا سلیگ اثبات کرد که با آغاز تلاش در سن ۹ سالگی می‌توان دستیابی به آرزوها در سن ۲۰ سالگی را تضمین نمود.

اگر از نصایح و آموزش‌های پدر پولدار استفاده کرده‌اید این کتاب مطالب بسیار جالب و تازه‌ای به شما خواهد آموخت. اگر سال‌هاست در دنیای تجارت فعالیت دارید یا در آرزوی راه‌اندازی آن هستید همین حالا کتاب را در دست بگیرید.

«تینا سلیگ»

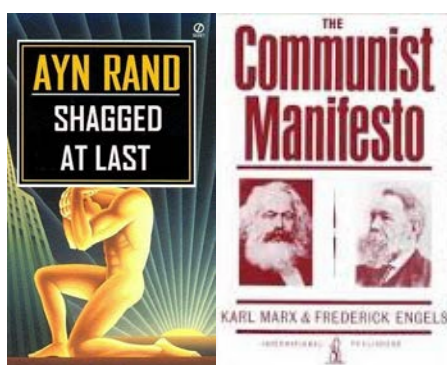
قبل از مطالعه کتاب لازم است یادآوری کنم که از کارهایی که تا به حال انجام داده‌اید اما چیزی عایدتان نشده دوری کنید زیرا آنها نتیجه‌ای مانند امروز شما خواهند داشت و فردای متفاوت شما در گروی انجام آن چیزی است که تا به حال امتحان نکرده‌اید. این کتاب در پی آن است تا به شما نشان دهد که با تغییر دیدگاه‌ها و رویکردها، راهکارهای تازه در ذهن ما ظاهر خواهند شد و دستیابی به اهداف به یک بازی بدل خواهند گشت.

پیشنهادات و توصیه‌های قدیمی و منسوخ شده

«به مدرسه برو تا بتوانی شغلی پیدا کنی، پولت را پس‌انداز کنی و بدهی‌هایت را بپردازی و شاید برای شرکت در سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت موفق شوی.»

چرا «رفتن به مدرسه» امروز یک ایده قدیمی و منسوخ شده است.
مدارس درباره پول چه چیزهایی به دانش‌آموزان یاد می‌دهند؟

نظام سرمایه‌داری، تئوری‌های سیاسی و آموزشی



مدارس درباره پول چه چیزهایی به دانش‌آموزان یاد می‌دهند؟ به جرأت می‌توان گفت که پاسخ ۹۹ درصد افراد به سؤال بالا «هیچ» است. اگر قرار بود به دانش‌آموزان در مدرسه چیزی درباره پول بیاموزند هرگز توصیه‌ای مانند «به مدرسه برو تا بتوانی شغلی پیدا کنی، پولت را پس‌انداز کنی و بدهی‌هایت را بپردازی و شاید برای شرکت در سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت موفق شوی» را نمی‌پذیرفتند. در واقع می‌توان گفت که این ایده و توصیه برای عصر انقلاب صنعتی بسیار مناسب و کارآمد بود اما امروزه در عصر ارتباطات و اطلاعات یک ایده و توصیه منسوخ شده به حساب می‌آید.

جهانی شدن به معنای این است که تمامی شرکت‌ها در دنیا به جای استفاده از کارگران و کارمندان ناآگاه و بی‌تجربه از دستگاه‌های پیشرفته و مجهز با تکنولوژی امروز استفاده کنند. به همین خاطر است که دنیای صنعتی امروز در کشورهای نظیر چین، هند و مکزیک مستقر شده است.

پیدایش ربات‌ها نیز بدین معناست که جهانی شدن کاملاً فراگیر بوده و به جای آموزش نیروی کار بهتر است سرمایه‌ها را صرف خرید و به‌کارگیری از ربات‌ها کرد.

پیدایش ربات‌ها

امروزه، اگر شاهد این هستیم که فرصت‌های شغلی در جای‌جای جهان در حال از بین رفتن هستند باید بپذیریم که عامل اصلی بروز این مشکل به‌کارگیری ربات‌هایی است که با استفاده از هوش مصنوعی خود قادرند به اندازه هزاران نفر نیروی کار در صنعت فعالیت کنند. حتی پزشکان حاذق و باتجربه، وکلا و حسابداران نیز در انجام دادن بخش‌های اعظمی از کار خود نیز از ربات‌ها استفاده می‌کنند. شرکت آدیداس که یکی از بزرگ‌ترین تولیدکننده‌های کفش‌های ورزشی در دنیاست اعلام کرد که برای تولید هرچه بیشتر و وسیع‌تر محصولاتش از ربات‌ها بیش از پیش استفاده می‌کند تا به فرآیند جهانی شدن خود پاسخی مثبت‌تر دهد. شرکت فوکسون و خیلی از شرکت‌های مطرح در دنیا نیز از این رویکرد به خوبی بهره گرفته‌اند تا چندین ربات توانا را جایگزین هزاران نیروی کار در شرکت‌های خود کنند.

این روزها بسیاری از دانش‌آموزان را دیده‌ایم که به راحتی ترک تحصیل می‌کنند تا از قرض‌ها و بدهی‌های پرداخت هزینه‌های تحصیل خود رهایی پیدا کنند. این در حالی است که ربات‌ها بدون دریافت هیچ حقوق و آموزشی قادرند با بالاترین سطح آگاهی و توانایی برای ساعت‌های طولانی‌تر از انسان کار کنند و بدون رفتن به مرخصی یا

تعطیلات، استراحت، مراقبت‌های پزشکی و بهداشتی فردی و شغلی و یا بدون نیاز به برنامه‌های بازنشستگی یا مستمری بی‌وقفه در صنایع مختلف خدمت‌رسانی کنند.

پس اندازکنندگان بازندگان واقعی هستند

روزی روزگاری در دهه ۱۹۷۰ اگر شخصی یک میلیون دلار پول داشت با سپرده آزادی آن می‌توانست ۱۵ درصد سود سالانه دریافت کند که چیزی حدود ۱۵۰ هزار دلار در سال بود. او زندگی خود را با همین مقدار پول می‌گذراند تا اینکه در شرایط فعلی تنها سود سالیانه‌ای که از همان پول به دست می‌آورد حدود ۱/۵ درصد سود به مبلغ ۱۵ هزار دلار سالانه بود که برای گذران زندگی او بسیار کم و ناچیز بود. به همین دلیل است که می‌گوییم پس‌اندازکنندگان از بزرگترین بازندگان دنیای اقتصاد به حساب می‌آیند.

خانه شما دارایی‌تان نیست

در سال ۲۰۰۸ حدود ۱۰ میلیون نفر از افرادی که صاحب خانه و املاک بودند دریافتند که خانه نمی‌تواند سرمایه‌ی کسی به حساب آید. مک مانسیون یکی از مصاحبه‌شوندگان ما می‌گفت: خانه ممکن است از یک نسل به نسل بعدی به ارث برسد ولی محال است روزی بتواند در عین حالی که خانه و محل زندگی است بتواند برای کسی سرمایه و پول باشد. چون مقدار مالیات خانه‌ها و املاک روزبه‌روز بالاتر می‌روند، حتی اتاق‌ها و فضاهایی از خانه‌ها که هرگز کسی در آنجا رفت و آمد

نمی‌کنند نیز مشمول پرداخت مالیات‌ها می‌شوند. اگر بخواهیم این مسئله را به ربات‌ها ارجاع دهیم باید بگوییم که ربات‌ها چند قدم از انسان‌های پرجنجال جلوتر هستند و بی‌آنکه نیاز به خانه و پرداخت مالیات و هزینه‌های سرسام‌آور داشته باشند می‌توانند ۲۴ ساعت شبانه‌روز و هفت روز هفته در خدمت همگان باشند.

تولدت مبارک

کتاب پدر پولدار پدر بی‌پول برای اولین بار در طول بیست سال گذشته در هشتم ماه آوریل سال ۱۹۹۷ در روز تولد پنجاهمین سال از زندگی‌ام به چاپ رسید و در نقاط مختلف دنیا منتشر شد. آن کتاب به محض انتشار غوغا و جنجال بی‌شماری به پا کرد زیرا اکثر خوانندگان آن نظری موافق با پدر فقیر و بی‌پول من داشتند و از هرگونه آموزش مالی بی‌اطلاع بودند.

درس‌ها، توصیه‌ها و آموزه‌های پدر پولدار بسیاری از کارشناسان و صاحب‌نظران را سخت عصبانی و نگران کرد، در حالی که با گذشت مدت‌زمان اندکی آنها به اشتباه خود پی‌بردند اما فرصت‌های از دست رفته سخت‌تر از گذشته آنها را دچار عذاب وجدان کرده بود.

امروز پس از گذشت ۲۰ سال درس‌های پدر پولدار به همه مردم دنیا آموخت که جان‌کندن و زحمت کشیدن برای کسب پول و درآمد یکی از منفورترین کارهایی است که هرکسی می‌تواند در حق خود انجام دهد. به جای آن از هرکسی چنین توقع یا انتظاری می‌رود که با محاسبه میزان دقیق پول و سرمایه خود از نحوه استفاده و به‌کارگیری از آن در

شرایط مختلف و متغیر نیز اطمینان حاصل کند. باید مراقب باشیم در شرایطی که نرخ سودهای بانکی به شدت اُفت کرده‌اند هرگز پس‌انداز کردن تصمیم عاقلانه‌ای نخواهد بود و هنگامی که ربات‌ها جایگزین نیروی انسانی در صنایع می‌شوند هرگز نیازی به جان‌کندن و سخت‌زحمت کشیدن نیست. از این رو ایدهٔ پدران پولدار و مادران مبنی بر مدرسه رفتن، درس خواندن و کار کردن نیز هرگز نمی‌تواند برای زندگی امروز و فردای ما درست از آب دربیاید.

مسائل اقتصادی جزء آموزش‌های مالی به حساب نمی‌آیند

از زبان بسیاری از کارشناسان و فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها و دانشکده‌ها می‌شنویم که سال‌ها در رشتهٔ اقتصاد تحصیل کرده‌اند اما هنوز هم همهٔ آنچه را که باید دربارهٔ پول بدانند، نمی‌دانند و احساس بی‌اطلاعی دارند. آنها حتی برنامه‌های خوبی طراحی کرده بودند و با دلخوشی که به آنها داشتند هرگز در پی بالا بردن کیفیت موارد و سطوح آن نبودند و تصورشان بر این بود که هرآنچه که می‌دانند برای انجام کارهای بزرگ در دنیای تجارت کافی است. افرادی نظیر جان مینارد کینس، میلتون فریدمن، لادویگ وان میسس و فریدریک هایک همگی از این دست افراد بودند. این متخصصان اقتصادی شاید در طول سال‌های قبل از پنجاه سال اخیر، توصیه‌ها و پیشنهادهای در اختیار مردم می‌گذاشتند، اما امروزه به این حقیقت دست یافته‌اند که تغییر و تحول مانند قطره‌های آبی است که به داخل سدهای محکم و بلند اقتصاد نفوذ کرده و آنها را فرو ریخته است.



فلسوفان اقتصادی

به جز کارشناسان اقتصادی، من ترجیح می‌دهم درباره دو فیلسوف اقتصادی بسیار معروف کمی توضیح بدهم، کارل مارکس، نویسنده کتاب معروف «شاهکارهای یک اجتماع‌گرا» و آین رند، نویسنده کتاب «اطلس دگرگون شد».

آین رند

آین رند در سال ۱۹۰۵ در سینت پترزبورگ روسیه به دنیا آمد و در هنگام انقلاب روسیه او به سن نوجوانی رسید. او در سال ۱۹۲۶ وارد تجارت پدرش شد و تمام فعالیت‌های تجاری او را برعهده گرفت. در آن سال او به نیویورک مهاجرت کرد و با تجربه سرمایه‌گذاری و اجتماع‌گرایی، دیدگاه خود را نسبت به اصول و قوانین دنیای تجارت تغییر داد. او در اعلام مخالفت خود با اقتصاددانان غربی و تئوری‌هایشان نوشت: «در هر زمانی می‌توان به واقعیت حمله برد اما نمی‌توان آسیبی به حقیقت زد و آن را متحول و دگرگون کرد، همانطور که تغییر دنیا به حالتی دیگر در هر زمانی در حرف آسان و به عمل غیرممکن است.»

کاملاً مشخص بود که ایده‌های رند با تمامی ایده‌ها و نظرات مزاحمان دنیای اقتصادی، غارتگران و گدایان آن که به بهانه سودجویی خود از هر فرصتی دریغ نمی‌کردند مخالف بود. آنها همان کسانی بودند که مالیات‌های سنگین را برای افراد بی‌گناه و کم‌درآمد تخصیص می‌نمودند اما از هزاران راه و روش برای توجیه فرار مالیاتی خود استفاده

می‌کردند. آنها همان قانونگذارانی بودند که تمامی بندهای قوانین را به نفع خود طراحی و تصویب می‌کردند و در نهایت نتیجه را بخشی از خدمات گرانقدر خود به دولت وقت معرفی می‌نمودند.

از نظر رند غارتگران همان بروکرات‌ها و مأموران به‌ظاهر خدمتگزار دولتی بودند که هیچ چیزی را با سود و منفعت مالی و شخصی خود عوض نمی‌کردند و سعی می‌نمودند با بیان تلویحی و غیرمستقیم تبصره‌ها در قوانین، طبل خوش‌خدمتی و آوازه نام و شهرت خود را به گوش مردم دنیا برسانند. آنها همان کسانی بودند که به هر دلیلی راضی می‌شدند تا با حمایت از تولیدکنندگان در بخشی از تولیدات و سود و سرمایه‌های آنان شریک شوند اما گوش‌شان را به روی ناله‌های نیازمندان ببندند.

از منظر رند، گدایان نیز کسانی بودند که هرگز نمی‌توانستند برای خود ارزش و اعتبار ایجاد کنند بلکه فقط به دنبال به دست آوردن شرایطی هستند تا با نقشه کشیدن برای مال مردم راهی برای به چنگ آوردن آنها پیدا کنند و نیازهای شخصی خود را با استفاده از پول و سرمایه مردم برطرف سازند. آنها حتی تا مرز دزدیدن و به سرقت بردن ایده‌های افراد موفق نیز پیش می‌روند و با تکیه بر آنها برای خود موقعیت‌سازی می‌کنند و بدون توجه به قوانین اخلاقی یا عرفی، خود را بی‌نصیب نمی‌گذارند.

همانطور که می‌دانید، دنیا از چنین افرادی پر شده است و محال است روزی برسد که دنیا از وجود آنها خالی شود و یا به آرامش دست یابد.

همانطور که عنوان این قسمت از فصل نشان می‌دهد «اطلس دگرگون شد» بیانگر یک سؤال مشخص است: چه اتفاقی می‌افتد اگر تولیدکنندگان تولید محصولات خود را متوقف سازند و یا سرمایه‌گذاران دیگر در سرمایه‌گذاری‌ها شرکت نکنند؟ کتاب «اطلس دگرگون شد» در سال ۱۹۵۷ منتشر شد و در همان سال به شدت مورد انتقاد اقشار مختلف قرار گرفت. هنوز هم در زمان کنونی مردم نظرشان درباره آن کتاب بدین‌گونه است: «پس از کتاب مقدس مسیح، کتاب اطلس دگرگون شد مهمترین و آموزنده‌ترین کتاب در دنیاست.»

کارل مارکس

کارل مارکس در سال ۱۸۱۸ در آلمان در نزدیکی سواحل جنوب شرقی سواحل دریای بالتیک به دنیا آمد. او در همه‌جای دنیا به عنوان یک جامعه‌گرا و انقلابی معروف بود و حتی نظرات و عقاید بسیاری از انقلاب‌گرایان مدرن مانند ولادیمیر لنین، مائو تی سی تونگ، فیدل کاسترو، هوگو چاوز و چگوآرا را تحت تأثیر قرار داد.

یکی از معروفترین گفته‌های او این بود:

در اجازه بدهید همان طبقه کنترل‌کننده جامعه، تکانی به وضعیت اقتصاد بدهد و انقلاب کند. قشر کار و نیازمند چیزی برای از دست دادن ندارد که بخواهد برایش تکانی بخورد. پس وظیفه توانگراهاست تا زنجیره را حفظ کنند. آنها اگرچه منفعت خود را

می‌بینند اما بهتر است که به جای مقابله با آنها به انقلاب خودگرایانه‌شان اعتماد کنیم.»

دیدگاه جامعه‌گرایانه یا به همان عبارت ساده‌تر سوسیالیستی مارکس به وضوح بیان می‌کرد که او تحت تأثیر نتایج عملکرد و تصمیم‌گیری‌های اقشار خاص در اروپا و به ویژه انگلستان قرار گرفته است. در لندن، او توانست برای روزنامه تریبون نیویورک بنویسد و راهی برای اعلام حرف‌هایش و رساندن آنها به گوش اقشار مختلف پیدا کند. او دربارهٔ برده‌داری، تضادهای اقشار مختلف جامعه با یکدیگر و میزان هوشیاری و آگاهی اقشار گوناگون مطالب بسیار زیاد و قابل توجهی نوشت.

تضادهای اقشار مختلف جامعه

به عبارت بسیار ساده و قابل درک می‌توان گفت که مارکس این مطلب را به عنوان تضاد و تناقض در نظرات و عقاید میان اقشار مختلف دربارهٔ طبقهٔ اشرافی، طبقهٔ متوسط و طبقهٔ کارگر یا نیازمند جامعه تعریف کرد. او هر یک از این طبقات را اینگونه معرفی نمود:

☑ **طبقه اشراف:** طبقهٔ تصمیم‌گیرنده که تقریباً تمامی یا اکثر سرمایه‌ها، ثروت‌ها، مزایا و عناوین مهم و بالادستی را به ارث می‌برد.

☑ **طبقهٔ متوسط:** منظور از واژهٔ متوسط برای معرفی این قشر از جامعه بدین معناست که آنها از نظر حدود مسئولیتی واقعاً در جایگاه عادی و معمولی قرار دارند و اکثراً دنباله‌روی تصمیمات قشر قوی‌تر از خود هستند. اگر کسی، کسی دیگر را این چنین صدا بزند و بگوید:

اوه، دوست طبقه متوسط من! احتمالاً به عنوان یک توهین اجتماعی به حساب می‌آید و نشان می‌دهد که آن شخص از نظر موقعیتی در جایگاه خاصی قرار ندارد و از نظر شأن و منزلت در ردیف عادی جامعه است.

مارکس نیز چنین تعریفی را قبول داشت و معتقد بود که این دسته از افراد واقعاً از هر نظر تحت تأثیر اقشار قدرتمند جامعه قرار می‌گیرند و بدون دخالت در آرزوها و امیال خود، سعی در بهره‌گرفتن یا لذت بردن از زندگی فعلی خود را دارند.

طبقه کارگر یا نیازمند: این طبقه مستمری بگیر و نیازمند تنها دلیل وضع قوانین و هنجارهای دولتی است. آنها اغلب در خدمت به دولت و اقشار قدرتمند جامعه به کار گرفته می‌شوند و با بی‌رحمی همیشه مورد ظلم قرار می‌گیرند و به کار کردن و زحمت کشیدن شبانه‌روزی نیازمند هستند.

طبقه اشراف

از زمان فعالیت بشر در مزارع کشاورزی و زراعتی، طبقه اشراف و کخدایان به عنوان صاحب زمین‌های رعیتی به حساب می‌آمدند. واژه زراعت و زمین‌های زراعتی آنها از واژه فرانسوی به معنای کاشتن در زمین خود گرفته شده است اما همین واژه در زبان اسپانیایی به معنای ملک زراعتی خود می‌باشد.

در زمان انقلاب صنعتی همین طبقه، صاحب صنعت کشور شدند که ما افرادی نظری هنری فورد، جان‌دی راکفلر و جی‌پی مورگان را در میان

آنها دیدیم. فورد به تولید انبوه اتومبیل پرداخت، راکفلر به تولید گازوئیل و بنزین (سوخت) و مورگان به تولید پول و اسکناس. در عصر ارتباطات و اطلاعات همان قشر همچنان در تمامی عرصه‌ها قدرت‌نمایی می‌کردند ولی این بار به شکل صاحبان و حامیان تکنولوژی‌های برتر در دنیا درآمدند. افرادی نظری استیو جابز مؤسس شرکت اپل، جف بروس مؤسس وبسایت آمازون و سرجی برین و لری پیج از مؤسسين گوگل در این دوران دیده شدند. بسیار جالب است که بدانید در زمان کشاورزی و رعیت‌ها، به افراد طبقه اشرافی، اشراف‌زادگان می‌گفتند و در عصر ارتباطات و اطلاعات به سرمایه‌داران و سرمایه‌گذاران معروف هستند.

به مدرسه برو تا شغلی پیدا کنی

وقتی والدین به فرزند خود می‌گویند: «به مدرسه برو تا شغلی پیدا کنی» آنها از فرزند خود می‌خواهند که کورکورانه دنباله‌روی طبقه کارگر و نیازمند شود. او یاد می‌گیرد که به واسطه دانستن چیزی بتواند فرصت کار کردن و زحمت کشیدن برای قشر ثروتمند را پیدا کند و در ازای آن پول تأمین هزینه‌ها و مخارج زندگی خود را بدست آورد. او باید در آینده محصولی را تولید کند که متعلق به خودش نیست و به جز انجام فعالیت‌های تولیدی دخل و تصرفی در آن نخواهد داشت.

اگر همان کودک یا فرزند شغل پردرآمدی پیدا کند نهایتاً خواهد توانست به قشر طبقه متوسط جامعه ملحق شود و شانس این را داشته باشد که به دانشگاه برود و خانه یا اتومبیل بخرد. با این وجود، آنها تاحدی

می‌توانند اطمینان حاصل کنند که فرزندان‌شان در شرایط بهتر از خودشان رشد و پرورش می‌یابند و برای همیشه از زمره قشر کارگر و نیازمند جامعه بیرون می‌آیند و حتی‌الامکان از آن فاصله می‌گیرند. از آنجایی که اکثر طبقه متوسط جامعه توان مالی کار کردن برای خود را پس از سال‌ها تلاش و زحمت به دست می‌آورند آنها نیز شاد خواهند بود که بتوانند با فرستادن نسل‌های بعدی خود به دانشگاه و فارغ‌التحصیلی در رشته‌های مهندسی، و وکالت و پزشکی در انتظار آینده درخشان‌تری بنشینند. اگرچه آنها همچنان نیازمند خیلی از امکانات هستند اما در شرایطی بسیار قابل قبول‌تر از قشر ضعیف کارگر زندگی می‌کنند.

ثروتمندان برای پول کار نمی‌کنند

پدر پولدار همیشه در آموزش‌هایش به من می‌گفت: درس اول پول این است که بدانی ثروتمندان هرگز برای پول کار نمی‌کنند. با وجود اینکه همیشه در کتاب‌های آموزشی‌ام به این نکته از حرف‌های پدر پولدار اشاره کرده‌ام اما هر بار که می‌پرسم درس اول پدر پولدار چه بود؟ کسی جمله فوق را به خاطر نمی‌آورد. می‌دانید چرا؟ چون همه یاد گرفته‌اند که فقط به مدرسه بروند و خیلی سریع کار کنند و پول درآورند. آنها هرگز یاد نگرفته‌اند که از ذهن خودشان چیزی بسازند و به تولید آن پردازند. به عبارت دیگر، سیستم آموزشی کشورهای بسیاری از دنیا به دنبال آن است که به دانش‌آموزان بیاموزد چگونه به زمره دو قشر کارگر و یا متوسط بپیوندند تا اینکه بخواهند گوشه‌ای از

ذهن آنها را درگیر مباحث سرمایه‌داری و سرمایه‌گذاری کنند و زمینه را برای تجارت یا سرمایه‌گذاری آنها در سال‌های آتی آماده سازند. تنها تعجبی که در این میان وجود دارد این است که میلیون‌ها نفر از مردم مانند پدر فقیر من افراد تحصیل‌کرده‌ای هستند و به اصل کمک کردن به دیگران به شدت اعتقاد دارند و می‌دانند که چرا دولت باید به نیازمندان و یا اقشار کارگر جامعه کمک کند. در غیر این صورت این قشر هرگز از پس پرداخت هزینه‌های فزاینده زندگی خود برنخواهد آمد. در سال ۱۹۷۰ پدرم از پست فرمانداری یکی از مناطق در هاوایی استعفا داد. وقتی که پدرم در انتخابات آن سال موفق نشد، فرماندار کل آن منطقه از پدرم خواست که برای ادامه تحصیل در مقطع دکترا اقدام کند تا فرصت بهتری برای شرکت در انتخابات بعدی به دست آورد، اما متأسفانه پدرم حتی با وجود فارغ‌التحصیلی در مقطع دکترا بازهم نتوانست شرایط شغلی خود را بهبود ببخشد. او در حالی که سال‌ها به تحصیل پرداخت و به هزاران دانش‌آموز آموخت که چگونه راه خود را در زندگی پیدا کنند هرگز نتوانست راه موفقیتی برای خود و زندگی خود بیابد.

سناتور برنی ساندرز در طول مدت انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۱۶ گفت: بسیار عجیب است که با شرایط اقتصادی بسیار پررونق از صد درصد مردم تنها ۱۰ درصد از افراد از ثروت و سرمایه بهره می‌برند و ۹۰ درصد باقی‌مانده همچنان نیازمند و گرسنه‌اند.

با این وجود باید بپذیریم که بحران اصلی در دنیای اقتصادی از سیستم آموزشی پدید آمده است که هیچ‌چیزی درباره پول به دانش‌آموزان

نیاموخت و عدم آگاهی امروز خود را به صورت یک شکاف عمیق و پایدار میان دو قشر نیازمند و اشرافی ظاهر ساخته است. همانطور که کارل مارکس اشاره کرده است:

«قشر کارگر و نیازمند چیزی برای از دست دادن ندارد که بخواهد برایش تکانی بخورد پس وظیفه‌ی توانگرهاست تا زنجیره را حفظ کنند.»

آین رند نیز نوشت:

«در هر زمانی می‌توان به واقعیت حمله برد اما نمی‌توان آسیبی به حقیقت زد و آن را متحول و دگرگون کرد، همانطور که تغییر دنیا به حالتی دیگر در هر زمانی به حرف آسان و در عمل غیرممکن است.»

پس ببینید که برای دفعه‌ی بعدی که تصمیم داشتید به فرزند خود بگویید که به مدرسه برود تا شغلی پیدا کند، آگاه باشید که چه آینده‌ای برای او رقم خواهید زد.

چرا امنیت شغلی یک ایده‌ی منسوخ شده است

«جهانی‌سازی و بهره‌گیری از ربات‌ها دنیا را دگرگون خواهند کرد و امنیت را به خطر خواهند انداخت.»
عدم شادی در حقوق و درآمدها ریشه‌ی اصلی تمامی اُفت و خیزها در دنیای تجارت است اما آنچه که تجارت و سرمایه‌گذاری را تحت تأثیر قرار می‌دهد ذهن باز و آماده می‌باشد.

«مارتین فورد، پیدایش ربات‌ها»

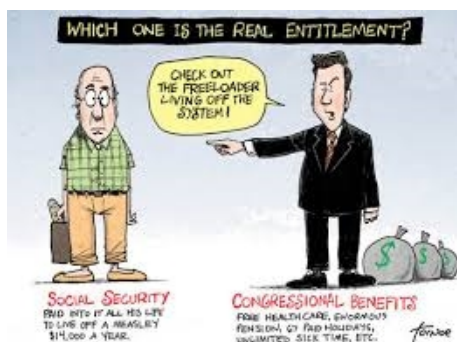
چرا سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت یک ایده منسوخ است

«خطرناک‌ترین تهدیدها متوجه افرادی خواهد بود که در تلاش برای خرید و فروش بورس سهام در درازمدت هستند.»

این خطر یکبار روسیه را از پای درآورد و در سال ۲۰۱۰ اقتصاد آن را دگرگون ساخت. این ویروس تهدیدکننده، غیرفعال شد و کسی نمی‌داند که دوباره در کجای دنیا فعال می‌شود و مردم آنجا را از پای درآورد. پس منتظر می‌مانیم. ویروس‌ها قدرت تکثیر و انتقال فوق‌العاده‌ای دارند. آنچه که به این سرعت شدت می‌بخشد پیشرفت تکنولوژی است. همان ویروسی که از اپل، اپل ساخته و از آمازون، آمازون.

«جیمز ریچارد، مسیر نابودی»

مرگ دموکراسی



«دموکراسی ماهیتی موقت و گذرا دارد و در اغلب موارد دولت بوجود آورنده آن نیست و تا زمانی دوام خواهد داشت که رأی‌دهندگان برای انتخاب کاندیدها تصمیم‌گیری می‌کنند. از آن پس همانند یک گنجینه در زیر مشت‌ها خاک. مدفون می‌گردد.»

از همین لحظه به بعد بیشتر دقت کنید تا بدانید تنها وعده و وعید کاندیداها به مردم «دموکراسی» است. اگر مردم آن را باور کنند هر دیکتاتورطلبی را نیز خواهند پذیرفت.

طول مدت تمدن بشر از ابتدای تاریخ تا زمان کنونی حدود ۲۰۰ سال بوده است و فقط در برهه‌های زمانی زیر تعریف می‌شود:

- از زمان آغاز بردگی تا اعتقادات مکتبی
- از زمان آغاز اعتقادات مکتبی تا جرأت یافتن بشر
- از زمان آغاز جرأت یافتن بشر تا آزادی
- از زمان آغاز آزادی تا رهایی
- از زمان آغاز رهایی تا خودخواهی
- از زمان آغاز خودخواهی تا بی‌عاطفگی
- از زمان آغاز بی‌عاطفگی تا وابستگی
- از زمان آغاز وابستگی تا بردگی مجدد

«هنینگ وب پرنتمیس جی آر رئیس‌جمهور و صاحب تجارت»

هوش مالی شما توانایی حل مسائل مالی را دارد

هوش مالی شما بر حسب دلار و براساس میزان مشکلات شما سنجیده و معرفی می‌گردد. هزاران آمریکایی هستند که حتی قادر نیستند مشکلات ۴۰۰ دلاری خود را حل کنند.

همه میلیونرها نیز برابر نیستند

بسیاری از مردم در آرزوی پولدار شدن و ثروتمند گشتن هستند. اما هیچ‌یک از آنها با یکدیگر برابر نیستند. برخی از آنها در واقع ثروتمندتر از بقیه هستند.

وبسایت Atlantic.com چنین گزارش داده است که عدم برابری و تساوی در آرزوها و امیدهای آمریکایی‌ها باعث بروز تغییرات شگرفی میان آنها شده است. آلانا ساموئل در این زمینه به عنوان یک محقق و پژوهشگر به اطلاعات جالبی دست یافته است:

«تنها آرزویی که از زبان آمریکایی‌ها شنیده‌ایم این است که روزی از پله‌های نردبان موفقیت در اقتصاد بالا بروند. آنها فقط چیزی را می‌خواهند به دست آورند که پدران و مادرانشان در حسرت داشتن آنها بودند. این آرزو نسل به نسل منتقل می‌شود ولی هرگز از بین نمی‌رود.»

«افرادی که در طول دهه ۱۹۶۰ به دنیا آمده‌اند اگر پدران و مادرانشان در آن سال‌ها در سن ۳۰ سالگی بوده‌اند، احتمال موفقیت‌شان حدود ۹۰٪ بود. اما در مورد افرادی که در دهه ۱۹۸۰ به دنیا آمدند این احتمال ۵۰٪ بود.»

«براساس ادعاهای آلانا دلیل اینکه چرا میزان موفقیت فرزندان نسبت به والدینشان حدود ۳۰٪ کمتر است به دو دلیل عمده بستگی دارد. اول اینکه، از سال ۱۹۵۰ میزان تقاضای مردم برای خرید مایحتاج و وسایل و امکانات زندگی به شدت کاهش یافته است و دوم اینکه

میزان رشد و پیشرفت افراد مختلف در زمان‌های متفاوت کاملاً متغیر بوده و هرگز قابل پیش‌بینی نمی‌باشد. از این رو هرچه وضعیت فرزندان را با وضعیت سنی مشابه در زمان پدران و مادرانشان مقایسه می‌کنیم به مقادیر پایین‌تری برمی‌خوریم.»

«افراد عادی و معمولی در آمریکا سالیانه حدود ۱۶ هزار دلار کسب درآمد دارند در حالی که دولت این میزان از حقوق و درآمد را حدود ۱/۳ میلیون دلار برنامه‌ریزی می‌کند.»

به عبارت دیگر، در جوامع مختلف اکثر فقیران و نیازمندان روزبه‌روز فقیرتر می‌شوند و در مقابل ثروتمندان روزبه‌روز ثروتمندتر. دولت آمریکا به طور ضمنی و غیرمستقیم معتقد است که کسی خود را از هرگونه آموزش مالی بی‌بهره رها می‌کند مستحق هرگونه عذاب و گرفتاری است.

انواع مختلف میلیونرها

تاکنون انواع مختلفی از میلیونرها دیده شده‌اند. آنها عبارتند از:

۱- میلیونرها با یک میلیون دلار درآمد سالانه: چنین میلیونرهایی همان فارغ‌التحصیلان دانشگاه هاروارد یا استنفورد هستند که با آموزش‌های خوب و صحیح قادرند مقدار درآمد سالانه خود را به یک میلیون دلار و یا شاید میلیون‌ها دلار برسانند. آنها قادرند پله‌های موفقیت را با نهایت سرعت پیش ببرند و درآمد خالص و ثابت خود را تا ۶۰۰ هزار دلار حفظ نمایند.

۲- قهرمانان ورزشی: اگر شما یکی از قهرمانان ورزشی هستید که تقریباً نیمی از مردم دنیا شما را می‌شناسند باید بدانید که میزان درآمد سالانه‌تان حدود یک یا چند میلیون است. ۶۵٪ از ورزشکاران و قهرمانان ورزشی حرفه‌ای درست پنج سال پس از بازنشستگی حتی با ثروت و سرمایه فراوان ورشکسته می‌شوند. می‌دانید چرا؟ چون آنها به واسطه عملکرد حرفه‌ای خود در رشته ورزشی مورد علاقه‌شان به سود و ثروت دست‌یافته‌اند اما چون هیچ آموزش مالی ندیده‌اند و هوش مالی‌شان هیچ توانی ندارد خیلی زود داشته‌های خود را از دست می‌دهند. در حالت طبیعی درآمد خالص و ثابت آنها در حدود ۴۰۰ هزار دلار است.

۳- بازیگران سینما و تلویزیون: لازم است بگوییم که دنیای اقتصاد در دستان این دسته از افراد است. زیرا آنها با شغل بسیار پردرآمدشان سالانه میزان دارایی‌هایشان بالا و بالاتر می‌رود و کسی نیست که در شغلی از نظر درآمدی با آنها برابری کند. اما آنها نیز متأسفانه از نداشتن آگاهی‌های لازم در زمینه هوش مالی رنج می‌برند و حتی سالها پس از بازنشستگی‌شان در معرض ورشکستگی‌های شدید قرار دارند. با این وجود می‌توان گفت که میزان درآمد ثابت و خالص آنها حدود ۳۰۰ هزار تا ۴۰۰ هزار دلار است.

۴- صاحبان تجارت: بسیار جالب است بدانید که برخی از صاحبان تجارت‌های کوچک هستند که درآمدی کمتر از کارمندان و کارگران خود دارند. اگرچه آنها در طول ۲۴ ساعت شبانه‌روز چندین برابر کارمندان خود درگیر تجارت و کسب و کار هستند، اما وقتی به پای حساب و

کتاب می‌رسد دریافتی ناچیزتری نصیبشان می‌گردد. زیرا آنها نیز هوش مالی کافی برای این کار ندارند و به خاطر چنین وضعیتی میزان درآمد ثابت‌شان به چیزی کمتر از ۳۰۰ هزار دلار می‌رسد.

آموزش مالی

یک آموزش مالی واقعی سطوح مختلفی دارد. اگرچه مسیر آن بسیار ناهموار و دشوار است و به سختی می‌توان از آن پول به‌دست آورد اما می‌تواند راه و روش کنترل بر پول و سرمایه را به ما بیاموزد. به عبارت دیگر، یک آموزش مالی صحیح باید قادر باشد آینده مالی شما در کف دستانتان قرار دهد.

هنگامی که من پسر جوانی بودم پدر پولدار مرا تشویق می‌کرد تا به دنبال اهداف، آرزوها و رویاهایم بروم تا روزی بتوانم میلیونر شوم. او برایم توضیح می‌داد که انواع مختلف میلیونرها چه کسانی هستند و چه ویژگی‌هایی دارند و هرکدام از آنها از چه طریقی قادرند به پول و ثروت دست پیدا کنند.

۱- آیا شما می‌خواهید یک کارمند یا کارگر با یک میلیون دلار درآمد باشید؟ تنها مشکلی که در این میان وجود دارد مقدار مالیات پرداختی‌تان است که تقریباً حدود ۴۰٪ از کل درآمدهای شما خواهد بود.

۲- آیا شما می‌خواهید یک فرد میلیونر با درآمد خالص باشید؟ این سؤال بدین معنا است که شما باید میزان دارایی‌های شخصی‌تان را خوب ارزیابی کرده باشید، خانه، اتومبیل، پول‌های نقد و غیرنقد پس‌انداز شده و حتی کمک‌هزینه‌ها و مستمری‌ها را. اکثر مردم که ادعای میلیونر بودن

می‌کنند درآمدهای خالص دارند که مقداری حدود ۱۵۰ هزار دلار در سال می‌باشد.

۳- آیا شما می‌خواهید که یک سرمایه‌دار میلیونر باشید؟ این سؤال نیز چنین مفهومی را دربر دارد که این بخش نیز شامل مالیات‌های پرداختی می‌گردد. زیرا دولت به‌ازای هر یک از سرمایه‌های تعیین‌شده سرمایه‌هایی با آن میزان مالیاتی معین می‌کند و هیچ راه فراری از آن نیست. این میزان حدود ۱۰ تا ۲۰ درصد از کل درآمدی می‌تواند باشد که به ما از طریق همان سرمایه‌ها بدست می‌آوریم. تنها مشکل بزرگی که در این میان وجود دارد این است که میزان سرمایه‌ها و درآمد خالص و ثابت حاصل از آنها هرگز قابل پیش‌بینی و یا محاسبه نیست و ممکن است در هر زمانی صعود و یا نزول داشته باشد.

۴- آیا شما می‌خواهید میلیونری با گردش مالی خوب و قابل ملاحظه باشید؟ اینگونه افراد میلیون‌ها دلار سرمایه دارند که به حد قابل قبولی از گردش مالی دست یافته است. اگر کسی قادر باشد به چنین شرایطی دست پیدا کند کاملاً آشکار است که تمرکز و کنترل خوبی بر میزان مالیات پرداختی و یا هزینه‌ها و مخارج خود دارد.

۵- آیا شما می‌خواهید که یک میلیونر خوشبخت باشید که با یک فرد فوق‌العاده پولدار و ثروتمند ازدواج کرده است و یا در لاتاری و یا دیگر مسابقات بخت‌آزمایی پیروز شده است؟ برای توضیح این سؤال می‌توان گفت که بسیار فرد خوش‌شانس و موفقی هستید و ارزش شما با شادی روح و روانتان قابل ارزیابی است. واقعاً باید پرسید که ارزش روح چنین فرد خوش‌اقبالی چقدر می‌تواند باشد؟

آرزوی آمریکا سالهاست پوچ شده است

برای مردم آمریکا سالهاست که آرزوهای آمریکا پوچ و نقش بر آب شده‌اند. به خصوص برای آن دسته از افرادی که تصور می‌کردند با رفتن به مدرسه، درس خواندن، نمره خوب گرفتن، کار پیدا کردن و زحمت کشیدن می‌توانند صاحب پول و ثروت شوند.

اگرچه این آرزو هنوز در سر بسیاری از مردم همچنان وجود دارد، اما دستیابی به آن تنها به یک شرط نیاز دارد و آن تقویت هوش و آگاهی‌های مالی است.

وقتی که من پسر جوانی بودم از پدر پولدار یاد گرفتم که بازی مونوپلی را تمرین کنم. من می‌دانستم که این بازی گردش مالی میلیونرها را به من خواهد آموخت. من با عملکرد خانه‌های سبز و هتل‌های قرمز در آن بازی آشنا شده بودم و می‌دانستم که این دو بخش از بازی هستند که باعث ایجاد گردش مالی می‌شوند. وقتی مفهوم روش مالی را خوب یاد گرفتم متوجه شدم که چگونه باید در مواقع نیاز از کسی پول قرض بگیرم و با فرار از پرداخت مالیات و از دست دادن انبوه سرمایه‌ام میزان سود خالص خود را افزایش دهم.

شما در حال یادگیری چه بازی یا موضوعی هستید؟ شما به کدامیک از انواع میلیونر می‌خواهید تبدیل شوید؟

پیامی از رابرت

چرا تام ویل رایت؟

اگر شما کارمندی دلسوز دارید پس به بسیاری از افراد در پست و سمت‌های جانبی نیاز نخواهید داشت. زیرا آن شخص قادر خواهد بود هزاران کار را برای شما انجام دهد. از امور بایگانی گرفته تا کارهای حساب و کتاب و محاسبه مالیات‌ها.

اگرچه تمامی کارمندان با یکدیگر فرق دارند ولی تام ویل رایت برای من هم کارمند بود و هم مدیر. او بسیار زیرک و باهوش بود و من معتقد هستم که هر صاحب تجارتی برای موفق شدن به حداقل یک نفر از این افراد نیازمند است.

تام ویل رایت فعالیتش در زمینه حسابداری را در سنین جوانی با ما آغاز کرد و با جدا شدن از حرفه خانوادگی و پدری‌اش (نقاشی و هنر) به گروه مشاوره‌ای ما پیوست. او پس از دوره دبیرستان مدت‌ها در مشاغل مختلف مانند کلیسای موزسون و یا پاریس فرانسه به یادگیری مهارت‌های مدیریتی و حسابداری پرداخت و موفق شد از سمت حسابدار مالی به سازمان‌های دولتی بسیار عالی‌رتبه دست پیدا کند.

او پس از یادگیری مهارت‌ها در دانشگاه اوتا در رشته حسابداری و در کنار آن در رشته هنر فارغ‌التحصیل شد و به طور هم‌زمان در دو شرکت مجزا به کار و فعالیت مشغول شد. پس از فارغ‌التحصیلی در مقطع کارشناسی بلافاصله برای ادامه تحصیل در مقطع کارشناسی ارشد در رشته حسابداری آماده شد و آگاهی خود در زمینه محاسبات مالیاتی و

پرداختی را بسیار گسترش داد و سرانجام در این مقطع از دانشکده حسابداری در تگزاس تحصیلات خود را به پایان شرکت رساند. پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه تگزاس او فعالیتش را با ارنست و وینی که یکی از بزرگترین شرکت‌های حسابرسی را در شهر ساکت لیک اوتا داشتند آغاز کرد. پس از گذشت دو سال، او به بخش امور حسابداری و حسابرسی در سازمان مالیات کل کشور برای همکاری دعوت شد تا در مسائلی مانند حسابرسی مالیاتی در زمینه نفت و گاز، املاک و شرکت‌های ثبتي فعالیت خود را آغاز نماید.

تام پس از اندک زمانی به سازمان امور مالیاتی کشور پیوست و در زمینه حسابرسی مالیاتی املاک و مستغلات مشغول به کار شد. بعد از دو سال، او به شرکت پیناکل وست کپیتال ملحق شد تا در امور حسابرسی و حسابداری مالیات‌های املاک و مستغلات به افراد مختلف مشاوره دهد و در نهایت در شرکت فونیکس در امر خدمات مالیاتی و وام‌های تسهیلاتی وابسته بدان چند سالی به کار مشغول بود.

پس از گذشت چند سال او تصمیم گرفت که شرکتی برای خود تأسیس نماید. او در ارتباط مستقیم با کارمندان و مشتریان شرکت فونیکس ابتدا مشتریان بسیار محدودی داشت اما پس از چند ماه توانست از ۵۰ ایالت اطراف آریزونا مشتریان بسیاری جذب کند. با رونق گرفتن کسب و کار و به شهرت رسیدن، او سرانجام توانست به عنوان مشاور مالیاتی خلاق در نشریه‌های اقتصادی و مالی مانند تودی اکاتینگ مقالات فراوانی به چاپ برساند و خودش نیز کتابی به نام «سرمایه‌های بدون مالیات» بنویسد و منتشر کند.

پیشگفتار

چرا بحران‌های اقتصادی رابرت و همسرش کیم را ثروتمندتر کرد؟

برای نخستین بار من رابرت و کیم را در ماه ژانویه سال ۲۰۰۲ ملاقات کردم. یک ماه قبل از آن، من و شریکم خانم آن، با جذب چند مشتری یک شرکت حسابداری افتتاح کرده بودیم. بنابراین اطلاعات زیادی درباره رابرت و کیم نداشتم. یکی از دوستانم به نام جورج، در اوایل نوامبر سال ۲۰۰۱ به شرکت پدر پولدار پیوسته بود و درباره آنها و عملکردشان برایمان توضیح می‌داد. یکی دیگر از دوستانم به نام کیم نیز مرا با ایده‌ها و طرزفکرهای رابرت کیوساکی کمابیش آشنا می‌ساخت. اما باز هم هرآنچه که درباره آن دو می‌دانستم چندان زیاد نبود و دلم می‌خواست که بدانم نبوغ فکری آنها واقعاً چگونه است. دائماً با خود فکر می‌کردم که آنها یک زوج خوش‌ذوق هستند که تصمیم گرفته‌اند کتاب‌های مالی زیادی بنویسند و چاپ کنند و سعی دارند هرآنچه را که یاد گرفته‌اند در کتاب‌هایشان آموزش دهند. آنچه که آنها می‌خواستند به مردم دنیا یاد دهند چیزهایی نبود که در کتاب‌های قدیمی یا جدید بتوان پیدا کرد بلکه هدف آنها آموزش درس‌های زندگی و تجربیات خود بود. آنها می‌خواستند اینکه چرا ثروتمندان روزه‌روز ثروتمندتر می‌شوند و فقیران روزه‌روز نیازمندتر را کشف کنند و به همگان اعلام دارند. برای

این کار آنها نیاز داشتند تا خود ابتدا الگو شوند و سپس الگوسازی نمایند.

پس از خواندن کتاب‌های منتشر شده از رابرت و کیم دریافتیم که جادوی آنها یک اتفاق عادی و روزمره نیست و کسی جز خودشان نمی‌داند که چگونه می‌توان با کمترین کار و تلاش به بیشترین میزان از سود و سرمایه دست یافت. آنها مرحله به مرحله داستان زندگی خود را به زبان ساده در کتاب‌هایشان توضیح دادند اما راه و روشی که برای پولدار شدن و ثروتمندتر شدن باید دانست فقط و فقط در ذهن آنها بود. کاملاً مشخص بود که آنها واقعاً می‌دانستند چگونه می‌توان ثروتمند شد اما لازم بود که با آنها همگام شویم و تحت آموزش‌های آنها قرار بگیریم. همه مردم شاهد بودند که آنها روزبه‌روز در حال ثروتمندتر شدن هستند و راهی را که در پیش گرفته‌اند خوب می‌شناسند و قرار است کاری را انجام دهند یا هدفی را به دست آورند که کسی از آن اطلاعی ندارد.

همین مسائل مزید بر علت شده بود تا همگان به درستی روش‌های آموزشی رابرت و همسرش اطمینان کنند و روزانه مشتریان بسیاری از سراسر دنیا مانند آسیا، اروپا، آفریقا و آمریکا در جلسات آموزشی و سمینارها و سخنرانی‌های آنها شرکت کنند. حتی مشتریان بسیاری از کانادا، اسلونی، هلند، لهستان، مسکو، کیف، سیدنی، ملبورن، ژوهانسبورگ، آلماتی، بیشکک، هلسینکی، لندن، توکیو، و شانگهای نیز برای شرکت در جلسات و کلاس‌های آموزشی مؤسسه پدر پولدار اشتیاق فراوانی به خرج می‌دادند. اکثر روزها رابرت و همسرش را در

خیابان‌ها می‌دیدم که کتاب‌های چاپ شده‌شان را با امضا و یک توصیه کوتاه زیبا از آموزش‌های مالی در اختیار جمعیت زیادی می‌گذاشتند که دورشان حلقه زده بودند و از صحبت و ملاقات با آن دو بسیار شاد و خوشحال بودند. حتی بسیاری از افراد از ملیت‌های مختلف را می‌دیدم که به یک امضاء از رابرت اکتفا نمی‌کردند و تلاش می‌کردند که با او و خانم کیم عکس سلفی بگیرند. خانمی نیز که از ایتالیا، شهر رم آمده بود از رابرت خواست که چند دقیقه‌ای گوشه‌ای بنشینند و به حرف‌های او گوش دهند تا پاسخ سؤالاتی را از میان لابه‌لای حرف‌ها و کلمات رابرت و همسرش کیم بیابد.

اگر شما نیز چنین احساس می‌کنید باید بدانید که این کتاب پر است از داستان‌های بسیار جالب و جذاب که از زبان رابرت خواهیم شنید. او با شیوه تعریف کردن داستان‌ها و نتیجه‌گیری از آنها معجزه می‌کند. در واقع با این داستان‌ها او قصد دارد که آموزش‌های مالی را به زبان ساده برای ما بیان کند و نشان دهد که موفقیت در میان همین اتفاقات روزمره ما پنهان است و باید بدون اتلاف وقت آنها را دریابیم. داستان‌های او فقط و فقط درباره موفقیت‌ها نیستند، بلکه نشانگر رویارویی با شکست‌های سنگین و دشوار در شرایط بسیار بحرانی هستند. تنها عاملی که در این داستان‌ها نظریات خوانندگان را جلب خواهد کرد میزان پشتکار و تلاش افراد مختلف در جهت رسیدن به موفقیت‌ها هستند.

جدا از داستان‌ها، رابرت و کیم در جای‌جای کتاب برایمان توضیح داده‌اند که هرکدام در هر شرایطی از زندگی خود چه می‌خواستند و

چه توقعاتی را به دستاورد خود تبدیل نمودند. آنها در داستان زندگی خود توضیح دادند که چطور شرایط بحرانی آنها را شگفت‌زده کرد و آنها در مقابل چه عکس‌العملی از خود نشان داده‌اند که آسیب‌ها را جبران و خنثی نمایند. چون هر دوی آنها از اینکه کارمند باشند و چند صباحی کارکنند و بازنشسته شوند متنفر بودند، پلی برای موفقیت‌های خود ساختند. همین پل باعث شد که آنها از یک کارمند به یک صاحب تجارت بزرگ و موفق تبدیل شوند. آنها هر دو ایده‌های بسیار جالبی در سر داشتند. حتی سالها پیش دیدیم که آقای رابرت برای هدیه سالگرد ازدواج و یا شاید تولد خانم کیم به جای خرید یک انگشتر الماس‌نشان، او را در یک دوره حسابداری و حسابرسی پیشرفته ثبت‌نام کردند. رابرت معتقد بود که با این کار می‌تواند افکار و اندیشه‌های خانم کیم را به سمت موفقیت‌ها سوق دهد. آیا اگر شما به جای خانم کیم بودید چنین هدیه‌ای را می‌پذیرفتید و با علاقه و اشتیاق بی‌مثال در جلسات شرکت می‌کردید؟؟؟

آنها هرگاه که به سفر می‌رفتند نیز به دنبال کسب پول و درآمد بودند. رابرت هرچه را که از پدر پولدار خود آموخته بود به خانم کیم نیز یاد می‌داد و از او می‌خواست که در مشکلات و دشواری‌ها همراهش باشد. آقای رابرت از دکتر فولر نیز درس‌های فراوانی آموخته بود. او در تجارت اول خود در تولید کیف‌های چرمی از توصیه‌های پدر پولدار و دکتر فرلر استفاده می‌کرد اما چندی بعد شکست خورد. در تجارت دومش در زمینه تولید تیشرت‌های ورزشی نیز از آموزه‌های آنها استفاده کرد، باز هم شکست خورد اما نه با شدت شکست در تجارت

اول. وقتی که رابرت بخش زیادی از پول و سرمایه خود را از دست داد، درست زمانی بود که با خانم کیم آشنا شد و تنها ۸۰۰ هزار دلار پول داشت.

در حالی که خانم کیم بدون توجه به این مسئله مطمئن بود که رابرت در سال‌های آتی سرمایه‌های فراوانی بدست خواهد آورد که نتیجه سخت‌کوشی و پشتکار او خواهد بود. او معتقد بود که همیشه افراد بزرگ و موفق به شدت شکست می‌خورند و به پاس آن، روزی به بزرگترین موفقیت‌ها دست پیدا می‌کنند. استیو جابز بارها شکست‌های سنگینی خورد و از کارش اخراج شد. دونالد ترامپ هم تا چند سال پیش حدود ۸۰۰ میلیون دلار غرق در قرض و بدهی بود، بی‌آنکه راه‌حلی برایش وجود داشته باشد از آن نجات یافت و به شرایط دست‌نیافتنی رسید. آنها نه تنها نترسیدند بلکه قدرت ادامه راه زندگی خود را با جدیت بیشتری تقویت کردند.

از نظر رابرت و خانم کیم هم موفقیت معنا و مفهوم مرتبطی با آموزش و آگاهی داشت. حتی آنها برای بحران مالی و اقتصادی سال‌های ۱۹۸۹ و ۱۹۹۰ نیز خود را آماده کرده بودند. زیرا آنها در آن زمینه کتاب‌ها و مطالب آموزشی فراوانی مطالعه کرده بودند و می‌دانستند در چه شرایطی چه نوع عکس‌العملی باید از خود نشان دهند. حتی زمانی که اوضاع اقتصادی نابه‌سامان گریبان تمامی صاحبان تجارت را گرفت آنها خود را در حالت آماده‌باش نگه داشته بودند و به دنبال فرصتی برای بهبود هرچه بهتر وضعیت خود بودند.