

به نام خداوند جان و خرد

# میلیاردر در کاریزماتیک

چگونه یک ثروتمند تأثیرگذار باشیم؟

این کتاب از منابع مختلفی که توسط رابرت و کیم کیوساکی نوشته، ترجمه و گردآوری شده است.

گردآورنده و مترجم:

ابوالفضل طاهریان ریزی



سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی، ۱۹۴۷ - م.  
Kiyosaki, Robert T.  
عنوان و نام پدیدآور: میلیاردر کاریزماتیک؛ چگونه یک ثروتمند تأثیرگذار باشیم؟/ گردآورنده و مترجم ابوالفضل طاهریان ریزی.  
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۴۰۱.  
مشخصات ظاهری: ۱۱۲ ص: مصور. ۲۱×۱۴ س.م.  
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۳۳-۸  
وضعیت فهرست نویسی: فیا  
یادداشت: کتاب حاضر از منابع مختلفی که توسط رابرت و کیم کیوساکی نوشته، ترجمه و گردآوری شده است.  
عنوان دیگر: چگونه یک ثروتمند تأثیرگذار باشیم؟  
موضوع: ثروت  
موضوع: Wealth  
موضوع: ثروت -- مدیریت  
موضوع: Wealth -- Management  
موضوع: ثروتمندان  
موضوع: Rich people  
موضوع: موفقیت  
موضوع: Success  
شناسه افزوده: کیوساکی، کیم  
Kiyosaki, Kim  
شناسه افزوده: طاهریان ریزی، ابوالفضل، ۱۳۵۲- مترجم، گردآورنده  
رده بندی کنکره: HB ۲۵۱  
رده بندی دیویی: ۳۳۰/۱۶  
شماره کتابشناسی ملی: ۸۸۰۵۹۱۰



## «میلیاردر کاریزماتیک»

- گردآورنده و مترجم: ابوالفضل طاهریان ریزی ● ناشر: انتشارات طاهریان
  - نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۴۰۲ ● تیراژ: ۱۰۰ جلد ● قیمت: ۷۵/۰۰۰ تومان
  - تایپ، صفحه بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور ● چاپ: شهر
  - شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۳۳-۸ ● شابک الکترونیک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۳۳-۵
- 
- آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱  
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۳۳۳-۶۶۴۹۲۳۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ [www.Taherianpress.com](http://www.Taherianpress.com)
- با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد ۱ را به شماره ۱۰۰۰۷۰۸۷ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

## فهرست

- رهبری اجرایی: به بهترین مدیرعاملی که می‌توانید تبدیل شوید.....۷
- شش نوع پول دیگران (OPM) برای سرمایه‌گذاری در املاک و  
مستغلات.....۱۹
- آنچه فروش خودروهای لوکس می‌تواند در مورد نحوه کارکرد پول به  
شما بیاموزد.....۲۹
- چرا چیزی که به دست می‌آورید مهم نیست؟.....۳۷
- چگونه عادت‌های بد پولی خود را درمان کنیم؟.....۴۵
- ۵ نکته برای اطمینان از اینکه پول رابطه شما را از بین نمی‌برد.....۵۷
- صورت‌حساب مالی، سکوی پرش شما برای ثروتمند شدن.....۶۷
- ارزش واقعی پول.....۷۹
- چگونه یک رهبر کاریزماتیک باشیم؟.....۸۷
- چگونه هیاهوی کار جانبی شما می‌تواند شکاف جنسیتی را از بین  
ببرد؟.....۹۵

مسئله این است پولدار یا بی پول؟!.....۱۰۵

## مقدمه

دنیای سرمایه‌گذاری و کسب و کار را به قول مورگان هاووزل در کتاب «روانشناسی پول» می‌توان یکی از غیرقابل پیش‌بینی‌ترین عرصه‌ها دانست که هر روز در آن شاهد تولد یک چهره جدید سرمایه‌گذاری و به فراموشی سپردن نسل قبلی خواهیم بود.

زیاد دور نبود زمانیکه نوکیا با یک میلیارد مشتری در سراسر دنیا خود را ابرقدرت شکست‌ناپذیر می‌دانست ولی امروزه به خاطره‌ها پیوسته است. نکته مهم این است که سرمایه‌گذارها و میلیاردرهای موفق و تأثیرگذار متولد نمی‌شوند، بلکه در جهان تکنولوژیک امروز، هوشمندانه ساخته می‌شوند.

حالا دیگر مهم نیست که شما در سیلکون وی متولد شده‌اید و یا در آفریقای جنوبی، مهم این است که همانند ایلان ماسک مهارت‌های منحصر به فردی را کسب کنید که شخصیت کاریزماتیک و تأثیرگذاری در عرصه‌های مختلف جهان داشته باشید.

اینکه ایلان ماسک می‌تواند باعث پیشرفت یک فناوری مثل ارزهای دیجیتال، تأمین انرژی‌های سبز، تحول در صنعت خودروسازی، توسعه ارتباط هوشمند بین مغز و کامپیوتر و امدادسانی در توسعه اینترنت برای مردم جنگ زده اوکراین شود همگی نشان از این است که دنیا به میلیاردرهای بیشتری برای پیشرفت نیاز دارد.

راستی به نظر شما ایلان ماسک یا میلیاردر کاریزماتیک بعدی چه کسی است و چقدر می‌تواند زندگی بشر را آرام‌تر و دلپذیرتر کند؟! شاید شما هر روز وی را در آینه می‌بینید؟ نمی‌دانیم شاید....

«انتشارات طاهریان»

«یک مژده: بازی گردش مالی رابرت کیوساکی شامل یک برگ صورتمساب مالی است که امکان آشنایی و کار با آن برای تمام علاقمندان وجود دارد. این برگه توانایی بالقوه زیادی در اعمال مدیریت مالی دارایی‌های و بدهی‌هایتان را به شما می‌دهد. برگه صورتمساب مالی را می‌توان یکی از میانی‌ترین بخش‌های بازی گردش مالی دانست. برای شرکت در کارگاه آموزشی بازی گردش مالی و یادگیری نحوه پرکردن برگه صورتمساب مالی با شماره پشتیبانی ۰۹۳۷۳۸۷۶۰۸۷ تماس حاصل فرمایید و جای خود را رزرو فرمایید.»

**رهبری اجرایی:**  
**به بهترین مدیر عاملی که می‌توانید**  
**باشید تبدیل شوید**



درک نقش حیاتی مدیرعامل و سیستم‌های تجاری؛ پدر پولدار چه درس‌هایی از استیو جابز و شرکتش اپل آموخت  
من یک بار در مورد اهمیت سیستم‌ها برای موفقیت یک تجارت صحبت کردم. در آن پست نوشتم:  
کسب و کار یک سیستم پیچیده از سیستم‌های متقابل است. همانند یک بدن، اگر یکی از آن سیستم‌ها از کار بیفتد، کل تجارت یا فلج می‌شود یا می‌میرد. مثلث B-I به صورت تصویری بسیاری از این سیستم‌ها را

نشان می‌دهد. همه آنها جدا هستند اما همگی به هم مرتبط می‌باشند. تفکیک سیستم‌ها به دلیل وابسته بودن به یکدیگر دشوار است و همچنین اولویت‌بندی آنها غیرممکن می‌باشد.

به همان اندازه که سیستم‌ها برای موفقیت یک شرکت مهم هستند رهبری که مطمئن می‌شود آن سیستم‌ها خوب عملکرد کار می‌کنند هم اهمیت زیادی دارد.

در این نوشتار، نقش حیاتی مدیرعامل را از منظر آنچه ما در شرکت پدرپولداز از کارآفرین برتر اپل: استیو جابز آموختیم، بررسی خواهیم کرد.



اما به عنوان یک کارآفرین، استیو جابز فقط یک محصول عالی تولید نکرد.



## رسالت اصلی یک مدیرعامل

از بسیاری جهات، استیو جابز آنچه را که من سال‌ها در مورد کسب‌وکار از طریق شرکت پدرپولداری آموزش می‌دهم را عملی کرد. او یک رهبر بزرگ و بی‌نیا بود؛ و یک نمونه عالی از اینکه یک صاحب کسب و کار چگونه باید باشد.

وظیفه یک مدیر عامل نظارت بر همه سیستم‌ها و شناسایی نقاط ضعف قبل از تبدیل شدن به خرابی سیستم است. این شکست‌ها می‌توانند به طرق مختلف اتفاق بیفتند، اما زمانی که شرکت شما به سرعت در حال رشد است، بسیار نگران‌کننده هستند.

برای بسیاری از مدیران عامل تعجب‌آور است که وقتی همه چیز در نهایت درست پیش می‌رود - فروش آنها در حال افزایش است، محصول یا خدمات آنها توجهی را که شایسته آن است از رسانه‌ها جلب می‌کند و همه چیز به سرعت در حال رشد است - آنها چرا نمی‌توانند محصولات یا خدمات خود را به بهترین شکل ممکن ارائه دهند. چرا؟!



### چرا سیستم‌ها شکست می‌خورند؟!

معمولاً به این دلیل است که سیستم‌ها با افزایش تقاضا روبرو شده‌اند. به عنوان مثال، شما ظرفیت تولید کافی یا پول اضافی مورد نیاز برای بهبود محصول یا استخدام کارکنان اضافی ندارید. با مواجهه با این مشکل، فرصت‌ها برای انتقال کسب‌وکار به سطح بعدی موفقیت از دست می‌رود (همگی به دلیل شکست در سیستم‌ها).



### ساختن جلوتر از منحنی

در هر سطح جدید رشد، مدیرعامل باید برنامه‌ریزی سیستم‌های مورد نیاز برای حمایت از سطح بعدی رشد، از خطوط تولید تا خطوط اعتباری برای نیازهای تولید را آغاز کند. سیستم‌ها هم مدیریت جریان نقدی و هم ارتباطات را هدایت می‌کنند. همانطور که سیستم شما بهتر می‌شود، شما یا کارمندانتان مجبور خواهید بود تلاش کمتر و کمتری انجام دهید. بدون داشتن سیستم‌های خوب و موفق، کسب و کار شما کار مداوم و

شبانه‌روزی خواهد بود که در نهایت در یک یا چند مرحله رشد متوقف خواهد شد.

### استیو جابز و مثلث B-I

یکی از ابزارهایی که در Rich Dad استفاده می‌کنیم مثلث B-I است. مثلث B-I به سادگی ماتریسی برای درک هشت بخش است که یک تجارت موفق را تشکیل می‌دهد.



جایی که اکثر مردم هنگام شروع یک کسب و کار شکست می‌خورند محلی است که فکر می‌کنند محصول مهم‌ترین چیز است. مشکل این است که بسیاری از کسب‌وکارها وجود دارند که محصولی عالی دارند، اما با این وجود باز هم شکست می‌خورند. من هرگاه کسب‌وکاری را می‌بینم

که مشکل دارد، از مثلث B-I برای کمک به تشخیص مشکل آن شرکت استفاده می‌کنم.

وقتی به مثلث B-I نگاه می‌کنید، متوجه می‌شوید که محصول کوچکترین بخش مثلث است. این به آن دلیل است که کم اهمیت‌ترین بخش یک شرکت است. داشتن یک محصول عالی نقطه شروع نیست؛ بلکه نقطه پایان است. قبل از اینکه یک محصول عالی داشته باشید، ابتدا باید یک مأموریت عالی، یک تیم عالی و یک رهبری عالی داشته باشید.

استیو جابز این مفهوم اساسی را بهتر از بسیاری دیگر درک کرد و با به کارگیری آن، شرکتی را ایجاد کرد که دنیا را تغییر داد. بیایید نگاهی به سه مفهوم بیرونی مثلث B-I بیندازیم و ببینیم چرا استیو جابز و اپل را تا این حد موفق کردند.



## یک مأموریت معنوی ایجاد کنید

این مهم است که هر کسب و کاری دارای یک مأموریت معنوی باشد. پدرپولداری همیشه می‌گفت: «مأموریت یک تجارت باید نیاز مشتریان شما را برطرف کند و اگر این نیاز را برطرف کند و آن را به خوبی برآورده کند، کسب و کار شروع به کسب درآمد خواهد کرد.» اگرچه مأموریت معنوی بسیاری از شرکت‌ها را هدایت نمی‌کند، اما در نهایت برای موفقیت بلندمدت آنها بسیار حیاتی است. اپل مأموریت معنوی خود را خیلی طولانی نمی‌کند، اکثر مردم موافق هستند که مأموریت اپل کاملاً در یک جمله ساده خلاصه شده است: متفاوت فکر کن.



# Think Different.

بسیاری از شرکت‌ها از بیانیه مأموریت خود برای توضیح آنچه انجام می‌دهند استفاده می‌کنند، نه اینکه چرا آن را انجام می‌دهند؛ بنابراین یک

رقیب اپل ممکن است چیزی شبیه این بگوید: "ما کامپیوترهای عالی می‌سازیم." برعکس، اپل می‌گوید: "ما متفاوت فکر می‌کنیم و می‌خواهیم اساساً نحوه تعامل شما با فناوری را تغییر دهیم و اتفاقاً رایانه‌های عالی می‌سازیم."

اپل با یک محصول شروع نکرد. آنها با یک مأموریت شروع کردند و سپس یک محصول عالی خلق کردند.

جایز ماشین یک مأموریت معنوی در یک شرکت را روشن می‌دانست و در حضورش در اپل به رسالتش عمل می‌کرد و این تعهد تمام‌کارهای او را تحت تأثیر قرار می‌داد.

او گفت: «در دی‌ان‌ای اپل این که فناوری به تنهایی کافی نیست ثبت شده است، این فناوری با توانایی حل مشکلات و علوم انسانی پیوند خورده است و نتایجی را برای ما به ارمغان می‌آورد که قلب ما را به اوج می‌رساند.»

### یک تیم قوی بسازید

اگر می‌خواهید یک تاجر موفق باشید، باید یاد بگیرید که چگونه یک مدیرعامل موفق باشید. این با درک آن موضوع شروع می‌شود که شغل شماره ۱ شما کار روی تجارت است (نه کار کردن در آن). این بدان معناست که شما باید در سیستم‌ها استاد شوید، آنها را مدیریت کنید و بدانید چه زمانی باید سیستم‌های جدید را پیاده‌سازی کنید.

همچنین به این معنی است که شما تیمی ایجاد می‌کنید که می‌تواند با همان سطح تعهد شما، همانند مدیرعامل فرایند را اجرا کند.

اپل فقط بهترین‌های دنیا را استخدام می‌کند تا برایش کار کنند به عبارتی آنها فقط افرادی را استخدام می‌کنند که هماهنگ با مأموریت آنها هستند. آنها فرهنگی را ایجاد می‌کنند که در آن افراد باهوش و متعهد می‌توانند رشد کنند. استیو جابز، در حالی که یک رهبر، رؤیا و قلب و روح اپل بود، اهمیت ایجاد یک تیم عالی و اجازه دادن به آنها را برای کار سخت و داشتن بخشی از چشم‌انداز را کاملاً درک می‌کرد.



بسیاری از رهبران به سختی می‌توانند از شرکت خود رها شوند. آنها به افراد برای کمک به موفقیت اعتماد ندارند؛ بنابراین، آنها با فرصت ندادن به دیگران آنها را از خود دور می‌کنند. استیو جابز دقیقاً برعکس عمل کرد. او فرهنگ نوآوری را با تمرکز تیمش بر دو چیز، تشویق به بحث در توسعه و ایجاد تیم‌ها ایجاد کرد. او فهمید که به تنهایی نمی‌تواند موفق شود.

## رهبری اجرایی عالی را از خود نشان دهید

و البته استیو جابز یک رهبر بزرگ بود. می‌توانم صحبت‌هایم را ساعت‌ها درباره او ادامه دهم، اما اجازه دهید این داستان ساده که توسط بیل لی در هاروارد بیزینس ریویو آمده است، برای شما بگویم که او چقدر عالی بود:

ظاهراً جابز به هر جزئیاتی که در دستگاه‌های اپل وارد می‌شود وسواس دارد؛ اما اینطور نبود. او بر جزئیات مربوط به تجربه مشتری تمرکز می‌کند. زمانی که یکی از تیم‌های طراحی اپل موظف به توسعه یک برنامه نرم‌افزاری رایت DVD برای کامپیوترهای پیشرفته شد، توسعه‌دهندگان هفته‌ها وقت گذاشتند تا برنامه‌ای را تنظیم کنند. در روز تعیین شده برای ارائه آن به جابز، آنها صفحاتی پر از اطلاعات نمونه اولیه، تصاویری از پنجره‌های مختلف برنامه جدید و گزینه‌های منو، همراه با اسنادی که نشان می‌دهد برنامه چگونه کار می‌کند، با خود آوردند. وقتی جابز وارد جلسه شد، به هیچ یک از برنامه‌ها نگاه نکرد. او یک نشانگر را برداشت، به یک تخته سفید رفت و یک مستطیل کشید که نشان‌دهنده برنامه بود. سپس به آنها گفت که می‌خواهد برنامه جدید چه کاری انجام دهد. کاربر ویدیو را به داخل پنجره می‌کشد، دکمه‌ای ظاهر می‌شود که روی آن عبارت «کپی کردن» ظاهر می‌شود و کاربر روی آن کلیک می‌کند. او گفت: "همین است، این چیزی است که ما می‌خواهیم بسازیم."



استیو جابز یک رهبر و کارآفرین درخشان بود زیرا به تیم خود یادآوری کرد که اپل آمده است تا متفاوت فکر کند. این محصولات اپل نبودند که آنها را عالی کردند. بلکه داشتن نگاه متفاوت آنها به موضوعات باعث پیشرفت خیره‌کننده آنها شد. او علیرغم اینکه تحصیلات دانشگاهی را رها کرده بود، سودآورترین شرکت جهان را ساخت (شرکتی با پول نقد بیشتر از دولت ایالات متحده).

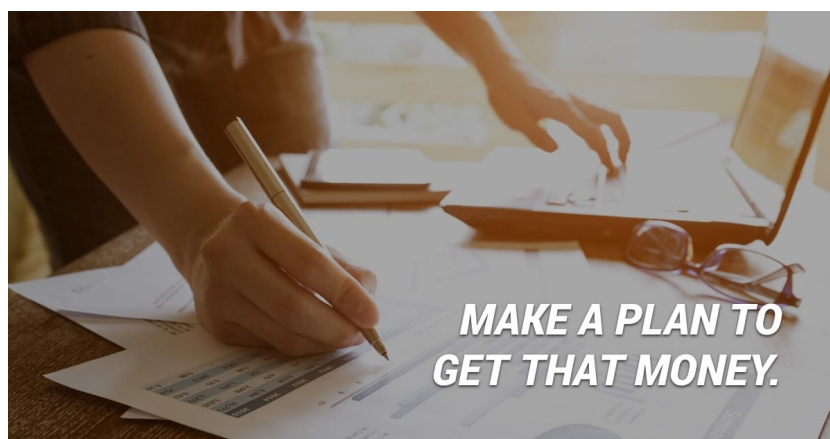


امروز باید از استیو درس بگیرید. به چرایی کاری را که انجام می‌دهید فکر کنید، با چه کسی می‌خواهید انجام دهید و مردم را به هدف مورد علاقه خود هدایت کنید. بهترین راه برای کسب این نوع تخصص از طریق تجربه و عمل‌گرایی است. آن را انجام دهید و در آن بهتر خواهید

---

شد. مطمئناً در این مسیر شکست خواهید خورد، اما درس‌هایی که یاد خواهید گرفت شما را در این مسیر بسیار بهتر می‌کند. برای کمک به دنبال کردن رؤیاهای تجاری خود و کسب اطلاعات بیشتر در مورد تبدیل شدن به یک مدیر عامل استثنایی، وب سایت و صفحه ما در اینستاگرام را دنبال کنید.

# شش نوع پول دیگران (OPM) برای سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات



## OPM را برای شما کار می‌کند

در یکی از نوشته‌هایم با عنوان "چرا بدهی بی‌نهایت باعث کاهش پس‌انداز می‌شود"، در مورد اهمیت درک بدهی خوب و نحوه اجرای آن برای شما صحبت کردم. من این را با استفاده از OPM یا استفاده پول مردم می‌نامم.

هنگامی که من در مورد ایده OPM بحث می‌کنم، اکثر مردم با آن موافق هستند (حتی هیجان‌زده هستند)؛ اما سپس آنها از این که دقیقاً چگونه OPM را پیدا کرده و از آن استفاده نموده‌ام وحشت‌زده می‌شوند.

این فرایند برای انسان کاملاً عادی است. همه ما وقتی ایده‌های جدیدی یاد می‌گیریم، ذهن تمام تلاش خود را می‌کند تا دلایلی برای اشتباه بودن یا عدم موفقیت آن ایده پیدا کند. ذهن ما چیزهایی را مثل اینها به ما می‌گوید: «هیچ کس هرگز به شما پول نمی‌دهد»، «شما نمی‌توانید سرمایه‌گذاری‌های کافی برای جذب OPM پیدا کنید» یا «استفاده از OPM ریسک ورشکستگی را به همراه دارد. بهتر است فقط پول حساب بازنشستگی خود را خرج کنید.»



در واقعیت، سخت‌ترین بخش OPM این است که بدانید چگونه می‌توانید مورد مناسب سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات را برای جذب پول پیدا کنید، اما حتی اگر مجبور شوید برای یادگیری نحوه انجام آن وقت بگذارید، این کار نیز دشوار نیست.