



پدر پولدار، پدر بی پول

این کتاب از پرفروش‌ترین کتاب‌های سال‌های اخیر در زمینه ثروت‌آفرینی و سرمایه‌گذاری است.

من دو پدر داشتم یکی پولدار و دومی بی‌پول. اولی کلاس هشتم را تمام نکرده بود ولی پدر دوم تحصیل کرده و باهوش بود او مدرک دکتری داشت. یکی از ثروتمندترین مردان هاوایی بود. یکی وقتی مرد، ده‌ها میلیون دلار برای خانواده‌اش به جا گذاشت، حال آنکه دیگری پس از مرگش مقروض بود. یکی از پدرهایم توصیه می‌کرد: خوب درس بخوان تا یک شرکت خوب برای کار کردن پیدا کنی و دیگری توصیه می‌کرد: خوب درس بخوان تا بتوانی یک شرکت خوب بسازی.

پدر پولدارم می‌گوید: پرهیز از پول، درست به اندازه چسبیدن به آن موجب روان‌پریشی است من مردم زیادی را دیده‌ام که می‌گویند: آه، من علاقه چندانی به پول ندارم و با این وجود هشت ساعت در روز کار می‌کنند. این انکار حقیقت است.

اگر آنان علاقه‌ای به پول ندارند پس چرا کار می‌کنند؟ این طرز فکر به مراتب روان‌پیشانه‌تر از طرز فکر کسی است که دائماً از دارایی‌هایش صورت‌بردای می‌کند و به ذخیره پول مشغول است.

پولدارها دارایی می‌خرند. بی‌پول‌ها، فقط مخارج دارند. اقشار متوسط بدهی‌هایی می‌اندوزند که به خیال خودشان دارایی است. بسیاری از مشکلات مالی بزرگ، ناشی از همگامی با دیگر مردم و تلاش برای عقب نماندن از جامعه و به عبارتی چشم هم‌چشمی است.

سرمایه‌گذاری کردن، خرید کردن نیست

سرمایه‌گذاری کردن، خرید کردن نیست، بلکه بیشتر، نوعی درک و آگاهی است. تمایز پولدارها با افراد بی‌پول و سطح متوسط جامعه در اینجا است! پولدارها همیشه در آخر کار، به خرید تجملات و وسایل اضافی می‌پردازند در حالی که آن دو گروه دیگر، ترجیح می‌دهند اول از همه این کار را انجام دهند. بی‌پول‌ها و اقشار متوسط جامعه اغلب به خرید اقلامی چون خانه بزرگ، الماس، جواهرات یا کشتی‌های تفریحی می‌پردازند، چون مایل هستند به دیگران نشان دهند که پولدار هستند.

آن‌ها به ظاهر پولدار نشان می‌دهند. پولدارهای کهنه‌کار، ابتدا ستون دارایی‌هایشان را می‌سازند. سپس، از درآمد ناشی از این ستون، کالاهای اضافی مورد نظرشان را خریداری می‌کنند. پولدارها بر روی ستون دارایی‌هایشان تمرکز و توجه می‌کنند، حال آنکه بقیه، بر ستون درآمدهایشان متمرکز می‌شوند.

تعریف مال و ثروت این است که پول شما چه مقدار پول می‌سازد؟ یا به عبارتی، وجوه شما چه مقدار وجه نقد تولید می‌کند؟

اگر من و همسر، در فکر خرید یک منزل بزرگ‌تر و بهتر باشیم، به راحتی متوجه

می‌شویم که این خانه برای ما، در حکم یک دارایی نخواهد شد، بلکه یک بدهی می‌شود؛ زیرا در بلندمدت به خالی کردن جیب‌مان و بیرون کشیدن پولمان خواهد انجامید.

مهم‌ترین قانون، دانستن تفاوت میان یک دارای و یک بدهی است. زمانی که این تفاوت را فهمیدید، تلاش و توجه‌تان را روی دارایی‌هایی متمرکز کنید که بلندمدت باشد. این بهترین راه ورود به شاه راه پولدار شدن است. دقت کنید ستون بدهی‌ها و مخارجتان حتی‌الامکان پایین بماند. اگر مایل به افزایش مخارج باشید، اول باید بر درآمد ناشی از دارایی‌تان بیفزایید تا بتوانید خودتان را در سطح رفاه نگاه دارید.

گاهی از مردم می‌پرسم: کسب‌وکار شما چیست؟ و آنان پاسخ می‌دهند: آه من یک بانکدار هستم پس سوال می‌کنم: یعنی شما صاحب یک بانک هستید؟ و آنان معمولاً پاسخ می‌دهند: نه، من در آنجا کار می‌کنم. در این حالت، ایشان تخصصشان را با کسب‌وکارشان اشتباه گرفته‌اند. ممکن است تخصص بانکداری داشته باشند اما باز هم نیازمند داشتن یک کاسبی شخصی هستند.

کاسبی چیست؟

کاری که نیاز به حضور شخصی نداشته باشد. من مالک آن باشم ولی توسط شخصی یا اشخاص دیگری اداره می‌شود. اگر خودم مجبور به کار در آن محل باشم، دیگر نمی‌توان نامش را کاسبی گذاشت؛ در آن صورت، شغل من می‌شود. به کسب شخصی خودتان اهمیت دهید. مشکلات مالی، اغلب نتیجه مستقیم کار کردن مادام‌العمر برای دیگران است. شغلتان را از دست ندهید؛ اما شروع کنید به خرید دارایی‌های حقیقی و نه بدهی یا خرده‌ریزهای غیر ضروری که درست پس از لحظه خرید ارزش واقعی‌شان را از دست می‌دهند؛ مثل چوب گلف ۴۰۰ دلاری من، که از جنس تیتانیوم بود، به مجرد اولین ضربه محکمی که با آن زدم، ۱۵۰ دلار کاهش قیمت یافت.

پدر تحصیل کرده‌ام همیشه مرا که پسر بچه‌ای بیش نبودم، تشویق به یافتن کاری بی‌خطر می‌کرد. از سوی دیگر، پدر پولدارم مرا به آموختن یا به دست آوردن دارایی‌هایی که به آن‌ها علاقه‌مندم، تشویق می‌کرد. او می‌گفت: اگر علاقه‌ای به آنچه می‌آموزی یا به دست می‌آوری نداشته باشی، از آن مراقبت نخواهی کرد. پس من به خرید مستغلات پرداختم چون عاشق خریدن زمین و ساختمان بودم. قادر بودم تمام روز تماشاایشان کنم و سیر نشوم.

پدر تحصیل کرده من همواره تشویقم می‌کرد به دنبال یک شغل خوب در یک شرکت قوی و معتبر باشم. او از فضیلت «پله پله بالا رفتن از نردبان ترقی شرکت» سخن می‌گفت. نمی‌دانست که مردم چک حقوق ماهیانه خود را دریافت می‌کنند در حالی که می‌دانند با این مقدار حقوق خود و خانوادشان مشکل خواهند داشت و همه کاری که می‌کنند همین است که به انتظار افزایش حقوق بنشینند و فکر کنند که پول بیشتر، حلال مشکلاتشان خواهد بود.

وقتی نصایح پدر تحصیل کرده‌ام را برای پدر پولدارم بازگو کردم، با دهان بسته، لبخندی زد و فقط یک جمله گفت: «چرا خودت صاحب این نردبان نشوی؟» ولی نباید فراموش کرد بعضی وقت‌ها، مردم نمی‌توانند کاری برای خود دست و پا کنند در نتیجه به تاسیس یک شرکت، به عنوان راه‌حلی برای مشکلشان متوسل می‌شوند. بد نیست بدانید که از هر ۱۰ شرکت تازه تاسیس یافته، معمولاً ۹ تای آن‌ها، در پنج سال نخست پس از تاسیس ورشکست می‌شوند؛ بنابراین، فقط اگر واقعاً خواستار این هستید که شرکتی از خود داشته باشید، این کار را انجام دهید.

مهارتی را نمی‌شناسم که با اهمیت‌تر از مهارت فروش و بازاریابی باشد. مهارت‌های فروش و بازاریابی برای اکثر مردم، اصولاً به این دلیل مشکل است که از عدم پذیرفته شدن، واهمه دارند. هر چه در برقراری ارتباطات، مذاکره و غلبه بر ترس ناشی از عدم پذیرش خود، بیشتر فائق آبیید، زندگی برایتان راحت‌تر و آسان‌تر خواهد شد. متخصص شدن از نظر فنی، به همان اندازه که محاسنی دارد نقطه ضعف‌هایی نیز دارد.

من دوستانی دارم که فوق‌العاده باهوش و با استعدادند اما قادر نیستند به طور موثر با دیگران ارتباط برقرار کنند؛ در نتیجه، درآمدشان رقت‌انگیز است. من به آنان نصیحت می‌کنم حداقل یک سال را به آموزش امر فروش بگذرانند حتی اگر در این مدت، هیچ درآمدی هم نداشته باشند همین که مهارت‌های ارتباطی‌شان رشد کند و بهبود یابد، با ارزش است.

وقتی از کلاسی که در آن تدریس می‌کنم، می‌پرسم: چند نفر از شما قادر است همبرگری بهتر از همبرگرهای مک‌دونالد درست کند؟ تقریباً همه دانش‌آموزان، دست‌هایشان را بالا می‌برند. سپس می‌پرسم: اگر همه شما قادرید بهتر از مک‌دونالد همبرگر بپزید پس چرا او بیشتر از شما پول در می‌آورد؟ جواب واضح است. مک‌دونالد در شیوه کسب‌وکار، فوق‌العاده است.

علت اینکه بسیاری از مردم با استعداد، فقیر هستند، این است که آنان، بیشتر روی بهتر پختن یک همبرگر، تمرکز و انرژی صرف می‌کنند و از سیستم کاسبی و تجارت، بسیار اندک یا هیچ، نمی‌دانند. این‌گونه افراد، معمولاً بیشتر از نیازشان، کار می‌کنند چون یاد گرفته‌اند سخت کار کنند، نه اینکه پولشان را در خدمت خودشان، سخت به کار گیرند. پول بیشتر، به ندرت در حل مشکلات مالی افراد موثر است.

دنیا پر از آدم‌های با استعداد فقیر است. غالب آنان یا فقیرند یا در تنگناهای مالی دست و پا می‌زنند و کمتر از مقداری که در توانشان است پول در می‌آورند. این به دلیل دانسته‌هایشان نیست، بلکه به دلیل چیزهایی است که نمی‌دانند. همه آنان، روی بالا بردن تخصصشان به منظور ساختن یک همبرگر بهتر تلاش می‌ورزند به عوض اینکه بر بهتر کردن مهارت‌های فروش و عرضه آن، تلاش کنند. شاید مک‌دونالد بهترین سازنده همبرگر نبوده باشد اما در فروش، عرضه و تحویل یک همبرگر معمولی، با رعایت اصول اولیه آن، بهترین است.