

به نام خداوند جان و خرد

هفت راز اربابان پول

نوشته بهترین نویسندگان سال:

رابرت شمین و پیتر هیرش

مترجمان:

محمد ساسانی

افروز خسروپور



سرشناسه: شمین، رابرت، ۱۹۶۲-م.
 Shemin, Robert
 عنوان و نام پدیدآور: هفت راز اربابان پول/نوشته رابرت شمین، پیتر هیرش؛ مترجمان محمد ساسانی، افروز خسروپور.
 مشخصات نشن: تهران: طاهریان، ۱۴۰۰.
 مشخصات ظاهری: ۲۴۰ ص:؛ ۵/۱۴×۲۱ س.م.
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۰۲-۴
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا
 یادداشت: عنوان اصلی: The seven S.E.C.R.E.T.S. of the money masters
 موضوع: امور مالی شخصی
 موضوع: Finance, Personal
 موضوع: سرمایه‌گذاری
 موضوع: Investments
 شناسه افزوده: هرش، پیتر، ۱۹۶۵-م.
 شناسه افزوده: Hirsch, Peter, 1965-
 شناسه افزوده: ساسانی، محمد، ۱۳۵۲- مترجم
 شناسه افزوده: خسروپور، افروز، ۱۳۶۰- مترجم
 رده‌بندی کنگره: HG ۱۷۹
 رده‌بندی دیویی: ۳۳۲/۰۲۴
 شماره کتابشناسی ملی: ۸۶۷۱۱۷۰



«هفت راز اربابان پول»

- نویسندگان: رابرت شمین- پیتر هیرش ● مترجمان: محمد ساسانی- افروز خسروپور
- ناشر: انتشارات طاهریان ● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۴۰۰ ● تیراژ: ۳۰۰ جلد
- قیمت: ۷۰۰۰۰ تومان ● تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور ● چاپ: اسلامی
- شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۰۲-۴ ● شابک الکترونیک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۰۳-۱

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱
 تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۹۲۷۳۳-۶۶۴۹۲۷۳۳ 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 ۱۰۰۷۰۸۷ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست

فصل ۱: روز بد مایکل.....	۲۹
فصل ۲: هزینه‌ها و مخارج.....	۸۳
فصل ۳: گردش مالی.....	۱۲۳
فصل ۴: میزان بازگشت سود.....	۱۴۷
فصل ۵: اقتصاد.....	۱۷۷
فصل ۶: کارایی مالیات.....	۱۹۹
فصل ۷: احساس.....	۲۱۷
حسن ختام: موفقیت مالی تنها یک راز دارد.....	۲۳۱
ضمیمهٔ ۱: هفت سئوالی که باید از بزرگان پول پرسید.....	۲۳۳
ضمیمهٔ ۲: ۷ اشتباه بزرگ با پول.....	۲۳۵

تقدیر از پدر و مادرانمان
که امروزمان را ساختند و
تقدیم به فرزندانمان
با این امید که آینده‌ای پرخرد داشته باشند

«مترجمان»

تقدیر ویژه از بزرگان پول

ما از اصطلاح Top Gun به معنای لغوی "اسلحه برتر" به عنوان مفهوم امروزی "برگ برنده" به منظور جلب توجه و تمرکز همگان بر مدیریت صحیح در روابط و ارتباطات استفاده می‌کنیم. من قلباً این کتاب را به امید تبدیل شدن به یک راهنمای مفید برای رشد و تقویت چشم‌انداز و بصیرت شما خوانندگان عزیز در مورد مباحث مرتبط با مدیریت و رهبری، به ویژه مدیریت پول و سرمایه نوشته‌ام. هفت راز ارائه شده در این کتاب در حقیقت درک شما را نسبت به مسائل پول و ثروت بالا می‌برد و حتی تمریناتی که در این کتاب به شما خوانندگان محترم داده شده، همگی باعث می‌شوند که خوب فکر کنید و بر اساس داشته‌هایتان به رشد و پیشرفت برسید.

رابرت دین جی. آر. "یکی از فعالان حوزه بازاریابی شبکه‌ای بین‌المللی"

هفت راز کتابی نیست که فقط بیانگر مباحث پول و مرتبط با آن باشد. در واقع پس از خواندن آن متوجه خواهید شد که می‌تواند منبع مهمی از یادگیری درباره پول و حتی ثروت‌های بزرگ باشد. البته به شرط آنکه آنچه که از شما خواسته شده را به خوبی یاد بگیرید و انجام دهید. از زبان برخی از افراد شنیده‌ام که در حین خوانش این کتاب دریافته‌اند که نویسندگان این کتاب قدرت‌های اصلی برای تغییر دیدگاه و طرز فکر افراد در مورد پول را به خوبی شناخته‌اند و با استفاده از معرفی چکیده از تئوری‌های اقتصادی، مکانیسم شناسایی پول و تأثیرات آن روی ذهن و سپس روی زندگی را به خوبی بیان می‌کنند. به همین دلیل من این کتاب را به تمامی افراد و اقشار در جوامع مختلف توصیه می‌کنم.

باب استید، "مدیر اجرایی در بخش مارکتینگ"

رابرت شمین به عنوان یکی از نویسندگان این کتاب نیز وظیفه خود را به درستی انجام داده است. او با انتخاب سرفصل‌های مرتبط اما پیچیده تصمیم گرفته که خوانندگان را به درک صحیح از پول و ثروت برساند؛ اما مهم‌تر از این مسئله، طرح و برنامه‌ای است که او برای خوانش این کتاب طراحی کرده است. او در این کتاب گام‌های عملیاتی را نیز طراحی کرده است که شما می‌توانید قدم به قدم آینده مالی خود را تضمین و یا اگر در شرایط نامناسبی قرار دارید، ترمیم کنید. به همین خاطر من این کتاب را عمیقاً به کسانی که نیاز دارند در دنیای جدید سرمایه‌گذاری کنند و اوضاع اقتصادی امروز خود را بهبود ببخشند، توصیه می‌کنم.

اسکات ام استیل پی. سی. "مشاور شرکت مشاوره‌ای استیل و لانگ"

پیشگفتار

اوضاع دنیای اقتصادی امروز آشفته است؟؟ فکر می‌کنید خودمان نمی‌دانیم و یا تا به حال این جمله را از زبان کسی نشنیده‌ایم؟؟ اگر شما فکر می‌کنید که من با شنیدن این جمله از شما به شدت متعجب می‌شوم هرگز با شما موافق نیستم. اگر فکر می‌کنید که این کتاب یکی از همان کتاب‌هایی است که چند نظریه درباره پول را مطرح می‌کند و در طول چند صفحه‌ای به پایان می‌رساند، تقریباً در اشتباه هستید. قبل از اینکه این کتاب را با بی‌اعتنایی کنار بگذارید، از شما می‌خواهم چند لحظه‌ای به من اجازه بدهید تا مسائل را برایتان توضیح دهم. همه ما خوب می‌دانیم که اوضاع دنیای اقتصادی امروز چقدر آشفته و نابسامان است. همین مسئله نشان می‌دهد که دنیا به تغییرات اقتصادی بسیار بزرگ نیازمند است؛ تغییراتی شبیه موج‌هایی که به حالت یک چرخه در گردش هستند؛ اما مهم‌تر از اینها فقط و فقط "شما" هستید. منظور من این است که مهم‌ترین اقدام برای تغییر دنیای اقتصادی کنونی، تغییر شما و نگرش‌هایتان است که در درجه اول مهم می‌باشند. همه ما باید بپذیریم که دنیای اقتصادی امروز هر لحظه در حال تغییر و تحول است. حال اگر بخواهیم دیدگاه‌هایمان را به یک شکل ثابت و یکپارچه در طول عمر خود نگه داریم، چه بلاهایی بر سر زندگی‌مان می‌آید؟؟ آیا می‌توان در دنیای اقتصادی امروز دیدگاه و نگرش شخصی به دنیای اقتصادی داشت؟؟ به نظر من اصلاً مهم نیست که در اطراف شما چه می‌گذرد،

بلکه مهم این است که درون شما در مورد مسائل اقتصادی و مالی که قطعاً هر لحظه ذهن شما را به خود مشغول کرده است، چه می‌گذرد!! من و شما به عنوان یکی از شهروندان هر یک از کشورهای جهان باید برای تغییر دیدگاه‌ها، نگرش‌ها و نهایتاً تأمین آینده مالی خود مباحثی را یاد بگیریم تا بتوانیم برای آینده خود اتفاقاتی را پیش‌بینی کنیم. با این کار ذهن ما عاقلانه‌تر مباحث را پیش چشمانمان ظاهر می‌سازد. خلاصه کلام، هدف من این است که با بررسی چند مسئله مهم ذهن شما را برای تولید استراتژی‌های بهتر در مورد پول و مباحث مالی آماده کنم.

تصور کنید که شما فرصتی در اختیار دارید تا در یک بازی شانس خود را امتحان کنید. حتی می‌توانید زمانی را در نظر بگیرید که قرار است برای چند لحظه خوش‌گذرانی با دوستانتان مشغول بازی گلف باشید. در این بازی به شما دو انتخاب داده شده است: مثلاً اینکه شما یا می‌توانید بهترین گلف‌بازان را به عنوان حریف خود انتخاب کنید و یا اینکه در مقابل یکی از صمیمی‌ترین دوستانتان که ممکن است تاکنون بازنشسته شده باشد و همانند شما برای گذران وقت گلف بازی می‌کند، قرار بگیرید. اگر انتخاب شما یکی از قهرمانان گلف باشد، قطعاً از دیدن امکاناتی که او در هنگام بازی گلف در دسترس دارد، شگفت‌زده خواهید شد. به عنوان مثال محال است که او غیر از بهترین باشگاه‌های گلف، در جایی دیگر بازی کند؛ حتی کفش‌های مخصوص و سفارشی تهیه شده او و توپ اصل گلف او را تا به حال به چشم خود ندیده‌اید. او چنان با ژست حرفه‌ای وارد زمین گلف می‌شود که شما از شدت شگفتی و تعجب چند لحظه در خود می‌مانید. با این تفصیل، شما بازی با چنین

حریفی را انتخاب می‌کنید یا یکی از دوستان صمیمی بازنشسته در حد خودتان را!!

اگر به قدر کافی باهوش بوده باشید، بازی با بهترین گلف باز دنیا را انتخاب می‌کنید. در واقع باشگاه گلف او و همه چیزهایی که او به عنوان امکانات برتر هنگام بازی در کنار خود دارد، روز به روز در حال تغییر و تحول هستند و هر لحظه برندهای حرفه‌ای‌تری از آنها به بازار می‌آیند ولی به جرأت می‌توانم بگویم که بازی با بهترین گلف باز دنیا برای ما هیچ شانسی در پی ندارد. او فقط به فکر زدن ضربه نهایی و شکست دادن ماست. روی دیگر سکه این است که تنها چیزی که در این میان هرگز تغییر پیدا نمی‌کند و شبیه وسایل بازی، برند برتر و حرفه‌ای‌تری از آن به بازار نمی‌آید آن چیزی است که در ذهن آن گلف باز وجود دارد. منظورم دیدگاه، فلسفه و استراتژی او می‌باشد که هرگز همانند لباس و کلاه و کفش برندی ندارد که هر لحظه در حال تغییر و تحول باشد. در واقع طرز فکر اوست که او را به عنوان بهترین گلف باز دنیا از بقیه افراد متمایز می‌سازد و او را در حوزه بازی گلف به یک شخصیت بزرگ تبدیل می‌کند. حال باید بدانیم که یک شخصیت بزرگ در یک حوزه به چه معناست؟؟ بسیار ساده است. به طور کلی می‌توانیم بگوییم که شخصیت بزرگ در یک حوزه کسی است که فعالیت را در یک زمینه هزاران بار انجام داده و در آن به تخصص و تسلط کافی دست یافته است.

امروزه اگر در حوزه مالی بخواهیم این مثال را تعمیم دهیم در می‌یابیم که در حوزه پول و ثروت افراد معدودی نیستند که ما بتوانیم از آنها به

عنوان بزرگان دنیای پول یاد کنیم. در حقیقت اگر بخواهیم نگاه سرسری به کشورهای مختلف دنیا بیندازیم متوجه می‌شویم که چند صد هزار نفری هستند که می‌توانیم از آنها برای استفاده از استراتژی‌هایشان دعوت کنیم. حتی می‌توانیم برای صحبت کردن با آنها یک دعوت شام یا ناهار ترتیب دهیم و از همه آنها بخواهیم به طور همزمان در یک نشست همگانی شرکت کنند. ایده بهتر این است که می‌توانیم سمیناری ترتیب دهیم تا روش‌های چگونگی تبدیل ۹۹۹ دلار به ۴۹۹ هزار و ۹۹۹ دلار را از زبان خودشان بشنویم و از آنها یاد بگیریم.

اگر شما از معضل بی‌خوابی شبانه رنج می‌برید به نظر من خواندن و مطالعه فرمول‌های بی‌نظیر پولسازی بزرگان پول در شب هنگام می‌تواند راه و روش‌های موفقیت‌های مالی را پیش پای شما بگذارد. در حقیقت شما نیاز دارید تا ابتدا با حوزه‌های اجرایی پول آشنا شوید، مانند بازارهای سرمایه و بورس که هرکدام به روش‌های خاص خود نیازمند هستند. ما خودمان همچنین سمینارهایی را به طور ادواری برگزار می‌کنیم که شما می‌توانید با قیمت بسیار پایین در این سمینارها شرکت کنید و اگر جزء ۵۰ نفر اول ثبت‌نام باشید می‌توانید از تخفیف ویژه برخوردار شوید.

هر شهری کتاب راهنمای شماره‌های تماس کل کشور را دارد که شما می‌توانید با مراجعه به آن به لیست شماره‌های تمامی شرکت‌های موفق در حوزه مالی دست پیدا کنید. اگر به این کتاب دسترسی ندارید می‌توانید از موتور جستجوگر گوگل برای یادگیری چگونگی روش‌های سرمایه‌گذاری اطلاعاتی بهره بگیرید.

اگر در کشوری زندگی می‌کنید که چین کتابی تاکنون طراحی نکرده است، بهتر است سری به مجلات اقتصادی بزنید. با استفاده از آنها شما خواهید توانست روش‌های مدیریت پول و آشنایی با حوزه‌های آن را یاد بگیرید. سعی کنید هر روز مطالب بخش اقتصادی روزنامه‌ها را نیز مطالعه کنید و یا اخبار اقتصادی که در تلویزیون پخش می‌شود را به دقت تماشا کنید تا از اخبار روز سرمایه‌گذاری و دنیای مالی بی‌خبر نمانید.

مطلب مهم دیگر که لازم است از همین ابتدای کار بدانید این است که آیا هر کسی که در دنیای پول و ثروت پرسه می‌زند و یا فعالیتی برای خود ایجاد کرده است از بزرگان آن حوزه تلقی می‌شود؟؟ البته که نه. در حقیقت در دنیای امروزی مشاوران مالی بی‌شماری اعلام حضور کرده‌اند که حقیقتاً خودشان هیچ اطلاعاتی از ماهیت پول و سرمایه ندارند و حتی از ابتدایی‌ترین روش‌های مدیریتی پول نیز اطلاعی ندارند. آنها فقط یاد گرفته‌اند چطور از پول خود در طرح‌های کوتاه مدت استفاده کنند و نام بلند بالای سرمایه‌گذاری بر آن بگذارند.

همه شما بهتر از من می‌دانید که مشاوران مالی همگی تنها روشی که به نحو احسن یاد گرفته‌اند این است که چطور خدمات مشاوره‌ای خود را به افرادی که به اصطلاح می‌خواهند در دنیای پول فعالیت خود را آغاز کنند، بفروشند. آنها تصور می‌کنند که تصمیمات و نگرش‌های از پیش تعیین شده خودشان می‌تواند برای تمامی افراد مثمر ثمر باشد. بدین ترتیب اطمینان داشته باشید که آنها افرادی هستند که پیش از شما تمامی کتاب‌های حوزه پول و ثروت را به خوبی مطالعه کرده‌اند و

دیدگاه‌ها و نگرش‌های خاص را از آن بیرون کشیده‌اند و سپس با دریافت پول از شما آنها را یکجا به شما می‌فروشند. برای آنها هیچ اهمیتی ندارد که آیا آن رویکردها برای شما کارساز خواهند بود یا خیر. به نظر من اولین چیزی که برای من و شما مهم تلقی می‌شود کسب اعتماد به نفس است تا بتوانید در مقابل این دست از افراد واکنش نشان دهید. در واقع تقویت اعتماد به نفس به شما این امکان را می‌دهد که از سرمایه خود به شکل درستی استفاده کنید اما مطلب اصلی این است که استفاده از سرمایه به دانش، مهارت و نگرش درست نیازمند است که تک تک باید به طرز صحیح کسب شوند و گرنه هر گونه حرکتی از سوی شما ممکن است به تجربه تلخی تبدیل شود.

اکنون وظیفه شما چیست؟؟ اینکه هر ایده و یا رویکردی را نپذیرید. در حقیقت برای همه آسان است که حجم عظیمی از رویکردهای جمع‌آوری شده از کتاب‌ها، روزنامه‌ها، مجلات اقتصادی و یا سایت‌های اینترنتی را در ازای پول به دیگران بفروشند. پس بهتر است با خودمان صادق باشیم و بدانیم که در ابتدای کار دقیقاً به چه چیزی نیازمند هستیم؛ زیرا امنیتی که ما در حین فعالیت در حوزه پول و ثروت بدان نیازمند هستیم از ذهن و روح ما هم نشأت می‌گیرد و ما باید با تجزیه و تحلیل روش‌های صحیح سرمایه‌گذاری آنها را یاد بگیریم. برای آغاز بحث در مورد پول و ثروت باید به یک حقیقت بزرگ اشاره کنم.

اشتباه نگیرید؛ ما هرگز نمی‌توانیم همه مشاوران مالی و صاحب‌نظران حوزه پول و بورس و سرمایه را در یک اتوبوس جمع کنیم و با تکیه بر

حمایت آنها روی لبه پرتگاه سرمایه‌گذاری راه برویم. برخی از این مشاوران بسیار صادق و راستگو هستند و سعی می‌کنند تمام دانسته‌های خود را بی‌کم و کاست و بدون هیچ‌گونه خصومت و غرض-ورزی در اختیار دیگران بگذارند، اما برخی دیگر هستند که بسیار می‌دانند اما حاضر نمی‌شوند در قبال هر چیزی دانسته‌های خود را در اختیار دیگران قرار دهند.

روی اصلی صحبت ما توضیح درباره مشاوران و صاحب‌نظران است که حاضر نیستند اطلاعاتشان را در اختیار دیگران بگذارند. این روزها همه مردم بلدند که یک سالن ده متری اجاره کنند و آن را به یک مرکز مشاوره تبدیل نمایند. آنها با استخدام چند نفر کارمند خانم یک محیط اداری را چیدمان می‌کنند و با گرفتن حق مشاوره‌های گزاف اطلاعات نصفه و نیمه را در اختیار مشتریان مشتاق و نیازمند اطلاعات قرار می‌دهند. تنها چیزی که برای آنها اهمیت دارد حق مشاوره‌ای است که پس از نیم ساعت مشاوره از مشتریان دریافت می‌کنند.

هدف اصلی این کتاب این نیست که آنقدر اطلاعات جمع‌آوری شده را در اختیار شما علاقه‌مندان قرار دهد که مثلاً یک شبه شما را به یک سرمایه‌گذار واقعی تبدیل کند. این هدف تقریباً دست یافتنی نیست. آنچه که به عنوان هدف اصلی این کتاب توجیه‌پذیر است و قابل معرفی می‌باشد، این است که هر آنچه که به صورت رویکردهای پایه‌ای در دنیای سرمایه‌گذاری برای هر کسی با هر میزان پول و سرمایه‌ای کارساز است را برای شما به اشتراک بگذارد.

کتاب "هفت راز اساتید پولسازی" در واقع شامل هیچ طرح یا نظام هدفمند و هماهنگی نیست که قادر باشد یک فرد ساده با کمی پول را به یک سرمایه‌گذار بنام و مشهور تبدیل کند. همچنین اصلاً در نظر ندارد تا لیست خاصی از آنچه که سرمایه‌گذاری شما را تضمین و شکست‌ناپذیر می‌کند در اختیارتان بگذارد، بلکه هدف اصلی این کتاب این است که موارد اشاره شده در ذیل را به شما معرفی و سپس باز شناساند تا شما پس از تمرین و تکرار آنها به درک درستی از پول و سرمایه‌گذاری واقعی برسید. در حقیقت در این کتاب:

- شما می‌آموزید که چطور تفاوت میان مشاوران مالی و کسی که ادعای مشاور بودن می‌کند ولی فروشنده‌ای بیش نیست را باز شناسید.
- شما می‌آموزید که طرح‌های پولسازی چه نوع طرح‌هایی هستند و چگونه باید از آنها برای دستیابی به یک دوره بازنشستگی آرام‌بخش و مطمئن در دوران جوانی خود استفاده کنید.
- شما می‌آموزید که چگونه خود را در ۲۵ درصد سودی که سالن شامل حال بزرگان وال‌استریت می‌شود را از آن خود کنید.
- شما می‌آموزید که بستگان شما اگر چه شما را دوست دارند و به قولی از اعضای خانواده و خویشاوندان شما هستند اما هرگز نمی‌توانند مشاوران دلسوز و یا مطمئنی باشند.
- شما می‌آموزید که هر مقدار پول چقدر می‌تواند در دنیای سرمایه‌گذاری سودآور باشد و تفاوت میان سود دریافتی خالص و ناخالص چیست.

از ابتدای آیه کتاب منتظر چنین فرصتی هستیم تا به شما بگوییم که هر یک از حروف واژه secrets بیانگر چندین واژه S (Safety) به معنای امنیت، E (Expense) به معنای هزینه و مخارج، C (Cash Flow) به معنای گردش مالی، R (Rate of Return) به معنای میزان بازگشت سود، E (Economy) به معنای اقتصاد، T (Tax Efficiency) به معنای کارایی مالیات و در نهایت S (Sence) به معنای احساس باشد. منظور من از واژه آخر یعنی احساس همان عقل سلیم من و شماست که در شناسایی و پیش‌بینی شرایط نقش بسزایی برای ما بازی می‌کند.

در این کتاب شما با انواع سود و یا پاداش‌ها نیز آشنا خواهید شد. در بخش ضمیمه ما به شما پیشنهاد می‌دهیم که هفت نوع سؤال را از مشاور مالی خود بپرسید تا بتوانید با پاسخ‌های آن‌ها منبع کاملی از اطلاعات مالی را تهیه کنید. باید خوب یاد بگیرید که هر نوع اطلاعاتی که به دست می‌آوریم در دنیای اطراف ما چه تأثیری از خود بر جای می‌گذارند. ما نیز برای تسریع در یادگیری شما اطلاعات مهمی را در وب سایت www.the7secrets.net برایتان آماده کرده‌ایم.

اگر در حال حاضر غرق در قرض و بدهی هستید و تاب و تحمل خواندن کتاب و یادگیری مباحث پول و سرمایه را ندارید می‌توانید روی فصل ۳ این کتاب حساب کنید. در این فصل ما با استفاده از روش‌های برگرفته از نرم‌افزارها روشهای حذف قرض و بدهی از صحنه روزگار زندگی-تان را به شما یاد می‌دهیم. در واقع این نرم‌افزارها راه و روش‌های خوبی را به شما یاد می‌دهند و فرصتی را در اختیار شما قرار می‌دهند که باید آنها را خوب تمرین کنید.

در اینجا ما هر آنچه که باید به شما می‌گفتیم را به طور مفصل برایتان بازگو کردیم. فقط باید بدانید که هر فصل شامل دو بخش کلی می‌باشد. اول اینکه ما درباره هر یک از راههای کسب پول ابتدا برایتان توضیح می‌دهیم و سپس برای درک بهتر آن داستانی را برایتان مطرح می‌کنیم تا به درک معنا و مفهوم کلی آن در متن زندگی واقعی دست پیدا کنید. ما حتی برای درک بهتر مطلب گروهی از مشاوران و بزرگان پول را تشکیل داده‌ایم تا با بررسی رویکردهای و تجارب آنها شما بتوانید به صحت و سقم آنچه که از زبان ما شنیده‌اید و آنچه که از اطرافیان خود می‌شنوید، پی ببرید.

برای توضیح بهتر مطلب نیز با مایکل و پدرش و دوستش ملیسا که با چالش‌های مالی بسیار جالبی روبرو بوده‌اند نیز آشنا خواهید شد. وضعیت مالی آنها آینه‌ای از زندگی هر یک از ما خواهد بود و ما امیدوار هستیم که با بررسی هر یک این داستان‌های واقعی بتوانید برای موقعیت‌های حساس زندگی‌تان تصمیم‌گیری کنید. در واقع شما از آنها یاد خواهید گرفت که چگونه پولتان را وادار کنید که برای شما کار کند و چطور تحت فشارش بگذارید که سخت‌تر برایتان کار کند.

آنچه که شما در صفحات بعدی خواهید خواند روشهای تمیز دادن حقیقت از دروغ و حرف بی‌پایه و اساس است. نکته اصلی همین جاست. در این دنیای نابسامان اقتصادی مسئله مهم این است که هر لحظه دنیای پول در حال تغییر و تحول است و ما نیز باید فکر خود را مطابق با تحولات روز تغییر دهیم.

ممکن است برخی از شما چیزهایی که از زبان ما می‌شنوید را قبلاً از زبان اطرافیان‌تان شنیده باشید. در حقیقت ما تکنیک‌های مهم را که در طول سالهای متمادی در شرایط مختلف امتحان کرده‌ایم را برایتان یک به یک معرفی می‌کنیم.

حال شاید از خود بپرسید آیا من هم همانند دیگران از تمامی این تکنیک‌ها استفاده می‌کنم؟ آیا من هم همانند دیگران از امنیت مالی کافی در اوضاع اقتصادی فعلی بهره‌مند هستم؟ آیا چیزی وجود دارد که در هنگام فکر کردن در مورد آینده حس ناخوشایندی به من بدهد؟ هریک از این سؤالات می‌تواند شما را به مسائل مختلفی در ذهنتان برساند که شاید دغدغه اصلی زندگی‌تان باشد.

اگر اکنون برای رویارویی با این دغدغه‌ها آماده هستید، لطفاً این صفحه را ورق بزنید و برای خوانش فصل اول آماده شوید.

«یادداشت»

مقدمه

گاو لاغر مردنی

حدود سه هزار سال پیش کشاورز فقیری به نام آدیر با همسر و سه فرزندش در روستای کوچکی در حد فاصل ۵۰ مایلی اورشلیم زندگی می‌کردند. او یک کشاورز بسیار سخت‌کوش و پرتلاش بود و در زمین زراعی کوچک خود همیشه به کار و تلاش مشغول بود و با جان و دل همه جا را شخم می‌زد تا بتواند با حاصل دسترنج خود شکم خانواده‌اش را سیر کند.

همسایگان او هم همانند آدیر فقیر و نیازمند بودند ولی برایش ارزش و احترام فراوانی قائل بودند. در این میان برخی از افراد نسبت به او حسادت می‌کردند، زیرا او چیزی داشت که بقیه در اختیار نداشتند.

آدیر گاوی داشت که در نهایت لاغری هر کاری برایش انجام می‌داد. شاید با خودتان فکر کنید که آن گاو چه گاو چاق و فربه‌ای بوده که همه به آدیر به خاطر داشتن آن احساس حسادت می‌کردند. خیلی جالب بود آن گاو لاغر برعکس تصور شما شیر ناچیزی می‌داد و با بدن لاغر مردنی که بسیار ریز و ضعیف به نظر می‌رسید به آدیر کمک می‌کرد تا هفته‌ای دو بار شیرش را بفروشد. نیاز به گفتن نیست که آدیر از داشتن

آن گاو لاغر بسیار خوشحال و شادمان بود و هرگز به نبودن آن گاو و یا سربریدن آن فکر نمی‌کرد. اگرچه آن گاو نهایت یکی دو روز گوشت غذای خانواده آدیر را جفت و جور می‌کرد.

یک روز معلم روحانی معروف و نامداری وارد روستای آدیر شد و به همراه گروه چند نفره‌ای از پیروان و دانشجویان خود از روستا بازدید کرد. آن مرد معروف "بال شم تو" نام داشت. در زبان عبری بال به معنای استاد ماهر و زبردست و شم نیز به معنای نام و تو نیز به معنای خوب بود که روی هم رفته مفهومی به نام استاد ماهر و خوشنام بود.

آدیر هم از نظر شخصیتی به معنویات علاقه فراوانی داشت و روحیاتش با مسائل معنوی ارتباط تنگاتنگی داشت. او وقتی از حضور بال شم تو در روستا باخبر شد، هیجان‌زده شد و وقتی دید که بال شم و گروهش به سمت کلبه محقرش می‌آیند روبروی در به نشانه استقبال منتظرشان ایستاد. بال شم و همراهانش از شدت خستگی در راه درمانده شده بودند که هیجان آدیر به تعجب تبدیل شد و از آنها خواست که شب را در خانه‌اش بمانند و استراحت کنند.

آدیر با دیدن آنها ابتدا هیجان تمام وجودش را فرا گرفت و احساس غرور کرد ولی از اینکه چرا از میان این همه ساکنان روستا بال شم و همراهانش خانه او را برای استراحت انتخاب کرده‌اند در وجودش احساس شرمندگی و خجالت کرد.

همسر آدیر از پیشنهاد آدیر تعجب کرد ولی مطمئن بود که آنها پیشنهاد را پذیرفته‌اند و شب را آنجا می‌مانند.

وقتی آدیر و همسرش پس از احوال‌پرسی متوجه شدند که بال شم و همراهانش گرسنه هستند، ترس و وحشت تمام وجودشان را گرفت. از فرط شرمندگی آنها نمی‌دانستند که برای رفع گرسنگی آنها چه غذایی آماده کنند، در حالی که خودشان هیچ غذایی در بساط خانه‌شان ندارند. تنها چیزی که آن موقع شب به ذهن آدیر رسید، گوشت بدن لاغر و ضعیف گاو بود و او با همسرش مشورت کرد که هرچه سریع‌تر باید سر گاو را ببرند و چیزی برای شما آماده کنند. در ابتدا همسر آدیر نپذیرفت. او به یاد چند وعده شیر در هفته و شخم زدن زمین توسط همان گاو لاغر افتاد اما وقتی دستپاچی آدیر را دید متوجه شد که هیچ راه دیگری ندارند.

آدیر گاو را بی‌معطلی سر برید و برای پخت و پز همسرش آماده کرد. آدیر به همسرش گفت: بخش زیاد گوشت را برای مهمانان آماده می‌کنیم و بقیه را برای خانواده خود نگه می‌داریم. همان لحظه آدیر به فکر فرو رفت و با خود گفت: بال شم مهمان بسیار خاص و منحصر به فردی است و من و خانواده‌ام می‌توانیم با داستان‌های پندآموز او شب را تا صبح بیدار بمانیم. من باید آنقدر غذا بر سر سفره شام بگذارم که هر چقدر دلشان می‌خواهد غذا بخورند تا سیر شوند.

پس از اینکه همسر آدیر غذا را آماده کرد و بر سر سفره مهمانان گذاشت، بال شم حدود ۵ الی ۶ بار غذا کشید و تقریباً نصف غذاها را به تنهایی خورد. تمام غذاها در عرض دو ساعت تمام شد و حتی یک لقمه هم باقی نماند. در آن لحظه بال شم اشاره کرد که حرف مهمی برای گفتن دارد. او گفت حال که امشب را در خانه آدیر مانده‌ایم و به او

زحمت داده‌ایم تصمیم برای استراحت و خواب در اینجا عوض شده. او پس از گفتن این حرف از کلبه خارج شد و به دنبال او همراهانش نیز یکی یکی بیرون رفتند و قدم‌زنان در تاریکی شب راهشان را به سمت جاده گرفتند و ناپدید شدند.

آدیر از شدت ناراحتی در یک لحظه سرش گیج رفت و چون همه اتفاقات سریع پیش رفته بود فرصت نکرد تا از ابتدا همه چیز را در ذهنش تجزیه و تحلیل کند. او به سمت جنگل به راه افتاد تا کمی با خود خلوت کند و به آنچه بر او گذشته بیندیشد. همانطور که در تاریکی شب قدم می‌زد با خود فکر می‌کرد که چطور از این به بعد بدون گاو و شیرش و سودهایی که برایش داشت از خانواده خود مراقبت کند. همانطور که غرق در فکر بود صدایی روبرویش شنید. چند قدمی که جلوتر رفت مرد بسیار پیری را دید که روی زمین دراز کشیده است و از درد به خود می‌پیچد. پیرمرد با دیدن آدیر گفت که چند دقیقه‌ای است روی زمین افتاده و پایش آسیب دیده و نمی‌تواند بلند شود و راه برود. آدیر با شتاب به خانه برگشت تا برای پیرمرد آب ببرد. وقتی پیرمرد آب را نوشید و کمی حالش بهتر شد، شروع به صحبت کرد و گفت که نامش مردچای است. با شنیدن این نام آدیر بلافاصله او را شناخت.

مردچای ثروتمندترین مرد در ایالتی بود که آدیر در آن زندگی می‌کرد. آدیر شروع کرد به سؤال کردن از آن پیرمرد تا مطمئن شود که آیا تمام داستان‌هایی که درباره او شنیده است همگی درست هستند یا شایعه‌ای بیش نبوده‌اند. آدیر دلش می‌خواست بداند که آیا پیرمرد واقعاً در یک قصر بزرگ زندگی می‌کرده و چند ده نفر خدمتکار داشته و صاحب یک

تجارت بزرگ و غیر قابل تصور بوده یا خیر. مردچای گفت: تمام چیزهایی که درباره من شنیده‌ای، همگی درست بوده‌اند.

آدیر گفت: چقدر جالب! پس شما یکی از خوشبخت‌ترین مردمان این روزگار بوده‌اید. مردچای گفت: واقعاً نبوده‌ام! درست است که من پول، ثروت و شهرت فراوانی داشته‌ام اما این تنها چیزی بوده که من می‌توانستم با آنها از خانواده‌ام مراقبت کنم. اگر بخواهم حقیقت را به تو بگویم این است که در واقع خانواده من فقط صاحب اصلی پول و ثروتم بوده‌اند و آنها همیشه در انتظار مرگ من بوده‌اند تا صاحب تمام داشته‌های من شوند. آنها در واقع لذتی از داشتن من ندارند و تنها چیزی که می‌خواهند مرگ من است تا روی تمام ثروتم دست بگذارند.

آدیر با خود فکر کرد که داشته‌های خودش در زندگی‌اش چیست. او جز همسر و فرزندان خود چیز دیگری در ذهنش نیافت. او حتی به گاوی که هنگام غروب از دست داده بود نیز فکر کرد. او احساس کرد که تمامی عشقی که در وجود خود دارد فقط و فقط متعلق به همان همسر و فرزندان است و اینکه حاضر است برای تمام عمر باقی مانده خود به هر سختی و مشقتی که شده از آنها مراقبت و حمایت کند. او حتی با خود اندیشید که اگر همسایگان نیز به کمک او نیاز داشته باشند کمک خود را از آنها نیز دریغ نکند.

آدیر به پیرمردی که روبرویش نشسته بود، نگاه انداخت. او تمام مدت به چشم‌های آدیر خیره شده بود و آدیر غرق در افکار خود بود. آدیر سپس بند پارچه‌ای که به لباس خود آویزان داشت را پاره کرد و دور مچ پای آسیب‌دیده پیرمرد پیچید و او را روی دوش خود گذاشت و به

خانه آورد و پس از کمی استراحت الاغ همسایه و گاری که به آن بسته شده بود را قرض گرفت تا پیرمرد را با آن به خانه‌اش که در ۱۰ مایل دورتر از خانه خودش بود، ببرد. آنجا همان جایی بود که مردچای صاحب تجارت بزرگی بود و ثروت و املاک فراوانی داشت. هنگامی که به سمت خانه پیرمرد به راه افتادند پیرمرد به آدیر گفت: من نمی‌توانم به اندازه کافی بابت لطف از تو تشکر کنم. همه مردم به خاطر پول و ثروت من به من توجه و محبت می‌کنند. تو اولین کسی هستی که بدون چشمداشت به من لطف کردی و من هرگز آن را فراموش نخواهم کرد.

سه سال بعد دوباره بال شم و همراهانش به روستای زندگی آدیر سر زدند. آن موقع تعداد همراهان بال شم افزایش پیدا کرده بود و از ۲۰ یا ۳۰ نفر به ۱۰۰ نفر رسیده بود. آنها دوباره به خانه آدیر رفتند و وقتی به آنجا رسیدند، آدیر و همسرش را دیدند که بر یک کالسکه زیبا و بزرگ که چهار اسب قوی و تنومند به آن بسته شده بود، سوار بودند. همراهان بال شم با دیدن آنها کنار رفتند تا آدیر و کالسکه‌اش به آسانی رد شوند.

وقتی آدیر همراهان بال شم را شناخت، کالسکه را نگه داشت تا با آنها احوالپرسی کند. همراهان سوالات بسیاری در ذهن خود داشتند و خواستند بدانند که چگونه آن آدیر فقیر به چنین کالسکه زیبا و بزرگی دست یافته است. آدیر خیلی خلاصه داستان هم صحبتی با مردچای را برای آنها تعریف کرد و آنها متعجب ماندند که چطور مردچای سه سال پیش اطلاعاتی را در اختیار آدیر گذاشته و او را به پول و ثروت رسانده

است. همراهان بال شم خبر داشتند که پیرمرد پولدار چند ماهی است که فوت کرده و از دنیا رفته است.

آدیر بی معطلی سوار بر کالسکه شد و در کنار همسرش در طول جاده قدیمی روستایی به راه افتادند. همراهان بال شم به لبخند روی لب آدیر خیره مانده بودند و با خود فکر می‌کردند که برای آن آدیر روستایی چه اتفاق مثبتی در زندگی افتاده است.

یکی از همراهان گفت: چقدر رفتار امروز آدیر با رفتار سه سال پیش او متفاوت بود!! آن شب با اینکه او می‌دانست قدرتی برای مراقبت از همسر و فرزندان خود ندارد گاو خود را که تنها داشته‌اش بود برای ما سر برید و کامل بر سر سفره ما گذاشت اما امروز با بی‌اعتنایی ما را ترک کرد و رفت. ما امروز هم آمده بودیم که مهمان‌خانه‌اش باشیم. آن روز که او فقیر بود رفتار دوستانه‌تری داشت و امروز که کمی توانگر شده، دیگر به ما اهمیتی نداد.

بال شم گفت: آدیر هرگز فقیر نبوده است. اتفاقاً سه سال پیش آنها پولدار و ثروتمند بودند و تنها چیزی که باعث شد آنها احساس فقر و نداری کنند همان گاوی بود که من باعث شدم سرش را ببرند و از قید و بندش راحت شوند.



وقتی من آدیر را تحت فشار گذاشتم تا گاوش را سر ببرد و از آنچه که در تمام دنیا دارد بگذرد، در واقع قدرتی به او بخشیدم که روی داشته‌های دیگر خود تمرکز کند. او در تمام عمرش متقاعد شده بود که بدون آن گاو قدرت اداره زندگی خود را ندارد اما وقتی ما آن را بر سر

سفره‌اش خوردیم دست از امید داشتن به آن شست و رو به جلو حرکت کرد.

در فصل‌های پیش روی این کتاب شما نیز سعی کنید با دقت فکر کنید و ببینید در زندگی خود آیا وابستگی به چیز بی‌ارزشی مانند گاو آدیر دارید یا خیر. سعی کنید آن وابستگی را هرچه سریع‌تر از زندگی‌تان حذف کنید. مطمئناً همه ما وابستگی‌های بی‌شماری در زندگی خود داریم که باید همگی حذف شوند. در واقع این کتاب به ما می‌آموزد که چطور آنها را سریعاً بشناسیم و از شر آنها خلاص شویم.

گاو لاغر در زندگی ما می‌تواند به شکل‌های متفاوتی درآید. برای آدیر گاو بود و برای من و شما چیزهای دیگر. شاید برای شما یک شخص باشد و یا یکی از ابزارها و وسایل زندگی‌تان که بیش از حد روی داشتن آن حساب باز کرده‌اید یا مثلاً اگر پول و سرمایه‌تان را به دست کسی سپرده‌اید که برایتان کار کند، در ذهنتان شما نوعی وابستگی به او پیدا کرده باشید. باید تا اتفاق بدی نیفتاده، هرچه سریع‌تر پول و سرمایه خود را از او پس بگیرید و به داشتن یک سلام و احوالپرسی روزانه اکتفا کنید.

بسیاری از مردم در ذهن خود به افراد و چیزهای اشتباهی وابستگی پیدا می‌کنند. آنها قلباً خود را شخص باهوش و زرنگی می‌دانند، در حالی که قبول ندارند به خاطر رنجی که از عدم اعتماد به نفس خود می‌برند به دیگران وابسته می‌شوند. آنها چون از رویارویی با حماقت خود ترس و وحشت دارند، سر از مسیرهای اشتباه زندگی در می‌آورند و برای این

که تقصیر خود را توجیه کنند اعتماد به نفس و اراده خود را به طور کامل به دست دیگران می‌سپارند.

از شما خوانندگان عزیز خواهشمندم که داستان آدیر را برای همیشه به خاطر بسپارید و گاو لاغر زندگی خود را پیدا کنید. اگر آن را از صحنه زندگی خود حذف کنید به آسانی می‌توانید حقایق پیش روی خود را ببینید و به موفقیت دست یابید.

یادداشت»

فصل ۱

روز بد مایکل

مایکل گیلفورد عجله داشت. قرار بود با دوستش ملیسا برای صرف شام در یک رستوران تایلندی جلسه داشته باشد. با عجله وارد لابی بانک شهر شد تا از دستگاه خودپرداز پول نقد بگیرد. کارت خود را وارد دستگاه کرد و رمز چهار رقمی خود را با انتخاب مبلغ ۴۰ دلار روی صفحه کلید فشار داد و منتظر ماند. از روی عجله با انگشتان خود روی سطح دستگاه ضرب گرفت تا صدای شمارش بسیار کوتاه دستگاه را شنید. یکی دو ثانیه بعد یک اسکناس بیست دلاری بیرون آمد و به دنبال آن، قبض دریافت وجه نیز از شیار دستگاه خارج شد.

مایکل با دیدن ۲۰ دلار زیر لب گفت: شوخی‌اش گرفته؟؟ پولی که دو روز پیش به حساب من واریز شده ۴۰ دلار بوده نه ۲۰ دلار؛ دوباره کارت خود را وارد دستگاه کرد، رمز را زد و آیکون دریافت وجه ۲۰ را فشار داد و منتظر ماند ولی دستگاه شمارش ۲۰ دلار دوم را نپذیرفت. درد شدیدی در دلش احساس کرد و گوشی تلفنش را از جیبش در آورد و اولین شماره در لیست را گرفت و منتظر مکالمه ماند. بعد از دو بوق

ملیسا جواب داد. مایکل داستان را برایش تعریف کرد و با تأسف گفت با ۲۰ دلار نمی‌تواند او را برای صرف شام در رستوران دعوت کند و بهتر است فردا در همان رستوران همدیگر را ملاقات کنند. مایکل احساس شرمندگی فراوانی کرد اما هیچ راه چاره‌ای نداشت. ملیسا که همیشه مایکل را درک می‌کرد، پذیرفت اما چیزی از احساس شرمندگی مایکل کم نمی‌کرد.

مایکل دوباره به سمت درب خروجی بانک رفت و دوباره به ساختمان محل کارش برگشت. وارد آسانسور شد و به طبقه ۴ رفت و سر جای خود در اتاق کارش نشست. کیف پول خود را گشت ولی به جز ۴ دلار چیزی در آن نیافت. با دیدن آن از فرط عصبانیت لبخندی زد و خشمگین‌تر شد.

پس از یک ساعت محل کار خود را ترک کرد و به خانه‌اش بازگشت. در طول راه باک ماشینش را دید که خالی است. لحظه به لحظه عصبانی‌تر از قبل می‌شد و خیابان‌های شلوغ و پرتراپیکی که قرار بود ۱۰ الی ۲۰ دقیقه در آن منتظر بماند نیز حالتی شبیه به کلافگی در او به وجود می‌آورد. با خود گفت: امروز را بگذرانم؛ فردا برای بازگشت به کار باک بنزین را چه باید بکنم؟؟ با خود گفت: شاید مجبور شوم فردا را پیاده سرکار بیایم.

فردا صبح زمانی که به محل کار خود رسید روی میزش نامه‌ای از بانک به دستش رسید. بی‌معطلی آن را باز کرد، داخل آن اطلاعات موجودی حساب را حدود ۱۲۵/۵۷ دلار اعلام کرده بود. در آن نامه همچنین توضیح داده شده بود که سر رسید اقساط بانکی نزدیک است و مایکل

باید هرچه سریع‌تر روزانه ۵۰ دلار به حساب خود واریز کند. در غیر این صورت به ازای هر روز دیرکرد در پرداخت اقساط، روزی ۵ دلار برای او جریمه منظور خواهد شد.

مایکل در حالی که برگه نامه را با عصبانیت مشاهده می‌کرد، گفت: واقعاً مسخره است!! بهتر است وارد سامانه بانک شوم و همه چیز را آنلاین بررسی کنم. او پشت کامپیوتر خود نشست و به وبسایت بانک وارد شد و صفحه حساب خود را باز کرد.

گردش حساب او به آسانی قابل درک بود و نشان می‌داد که واقعاً هیچ پولی در بساط خود ندارد و اوضاعش واقعاً خراب است. وقتی لیست خالی تراکنش‌هایش را نگاه می‌کرد معده دردش شدیدتر می‌شد. نگاهی به حسابهای ماه قبل خود انداخت اما مبلغ امیدوارکننده‌ای که جا به جا شده باشد، نیافت. مبالغ پولی که ماه قبل در رستوران پرداخت کرده بود و لباسی که خرید بود را در لیست دید. از همه چیز متنفر شد ولی مجبور بود که پول غذای قرار جدید با ملیسا در رستوران را بپردازد.

آن روز او به جای اینکه در کنار ملیسا از مرغ سوخاری طعم‌دار شده با ادویه کاری لذت ببرد، به خاطر صرفه‌جویی در هزینه‌ها ساندویچ کره بادام‌زمینی برای خود سفارش داد. شاید آن شب بهترین زمانی بود که مایکل می‌بایست مدیریت مالی زندگی خود را آغاز کند و حسابدار و حسابرس خود شود. با اینکه بی‌پولی‌هایش نشان از بحران مالی بزرگی داشتند اما او راه چاره‌ای در سر نداشت و با گذشت زمان و صرفه‌جویی هر چه بیشتر حس و حال او بدتر می‌شد. همچنین او شاهد بسته شدن و منقضی شدن کارت‌های اعتباری‌اش به خاطر عدم

موجودی و بلااستفاده ماندن حساب‌هایش بود؛ بنابراین کارت‌های اعتباری منقضی شده خود را جمع کرد و در یکی از کشورهای میزش گذاشت. از طرف دیگر به اقساط بانکی هم میزان جریمه‌ای تعلق می‌گرفت و او باید کار دیگری برای سامان بخشیدن به حساب‌های بانکی خود انجام می‌داد. او برای پرداخت صورتحساب‌های تلفن همراه و اقساط دانشگاه خود و خیلی از هزینه‌ها و مخارج دیگر از درون خالی شده بود. کاملاً برایش آشکار شده بود که آنچه که او را از این اوضاع نجات می‌دهد فقط و فقط پول نقد است.

وقتی که راه می‌رفت، تنها صدایی که آزارش می‌داد صدای تکان خوردن سکه‌های در جیبش بود. او تصمیم گرفت برای گذراندن این اوضاع به قلکی که داخل کمدش دارد، سری بزند. او بی‌درنگ در کمد را باز کرد و قلک بزرگ آهنی را در بغل گرفت و دید تا نیمه پر است. با عجله سکه‌ها را داخل کیسه پارچه‌ای تقریباً کوچکی ریخت و به سمت بانک محله‌شان به راه افتاد. تمام سکه‌ها را داخل دستگاه شمارش پول ریخت و منتظر ماند. دستگاه مبلغ نهایی سکه‌ها را روی قبض نوشت و بیرون فرستاد. مایکل وقتی به قبض نگاه انداخت، متوجه شد مبلغ نهایی ۸۸,۵ دلار است. آن روز برای گذران ۲۴ ساعت چنین مبلغی برایش کافی بود. به سمت بخش دیگر بانک رفتار تا با ارائه قبض، مبلغ ۸۸,۵ دلار نقداً دریافت کند. پس از آن به محل کار خود رفت و روی صندلی نشست و با خود فکر کرد که چرا یک حسابدار باید چنین اوضاعی داشته باشد. او کار با اعداد، ریاضیات و حساب و کتاب را خوب می‌دانست اما دلیل این همه بی‌پولی و فقر را نمی‌فهمید. او نمی‌دانست چرا پس از ۵ سال

فارغ‌التحصیلی همچنان بی‌پول است و هیچ سرمایه‌ای در دست ندارد. او می‌دانست که حتماً کاری را نادانسته در حال تکرار کردن است که به چنین شرایطی دچار شده است به طوری که حتی نتوانسته در طول این چند سال پول پیش‌خانه‌اش را افزایش دهد تا سال آینده جای بهتری را برای زندگی انتخاب کند. او نمی‌دانست که با جیب خالی چرا با ملیسا درباره ازدواج صحبت می‌کند و چرا راغب است هر چه سریع‌تر مراسم ازدواج را برگزار کنند.

وقتی مایکل از محل کار به خانه برگشت، ظرف بزرگ آهنی که سال‌ها برایش نقش قلک را بازی می‌کرد، برداشت تا آن را به محل کار خود ببرد. فردای آن روز بلافاصله پس از وارد شدن به اتاق محل کار روی صندلی نشست و به فکر فرو رفت. در ذهنش به دریافت یک وام بانکی جدید فکر می‌کرد اما می‌دانست که ممکن است شرایط در روزها و ماه‌های آتی بد و بدتر شود. در اعماق افکار خود با خود می‌اندیشید که اگر با ملیسا ازدواج کند با وجود اینکه ملیسا شغلی دارد چقدر می‌تواند با حقوق دریافتی‌اش به تأمین مخارج زندگی به او کمک کند.

نفس عمیقی کشید. احساس کرد که شاید درخواست پول از ملیسا کار درست و درخواست به جایی نباشد ناگهان به یاد پدر و مادرش افتاد و بی‌معطلی تلفن را برداشت و با آنها تماس گرفت. پدرش جواب داد. مایکل بدون درنگ سلام و احوالپرسی کرد و گفت مسئله‌ای برایش پیش آمده است. او گفت: پدر، ممکن است فردا برای صحبت درباره یک مسئله به خانه بیایم؟



فردای آن روز مایکل به محل کارش اطلاع داد چند ساعت دیرتر در آنجا حاضر می‌شود. او یک تکه ساندویچ و یک سیب داخل کیفش گذاشت و حدود ۲۰ دلاری که داشت را برای پر کردن باک بنزین ماشینش خرج کرد و به سمت محل کار پدرش به راه افتاد.

پدر مایکل، بن گیلفورد وکیل بسیار برجسته و حاذقی بود و همگان او را در خیابان میشیگان به خوبی می‌شناختند. بن مرد بسیار ثروتمندی نبود اما راه و روش استفاده از پول و سرمایه را خوب می‌دانست. او مرد بسیار محترمی بود و با تمام وجود منتظر آغاز دوران بازنشستگی‌اش بود. بن و همسرش در یک انجمن مردمی به نام فونیکس در حومه شهر مشارکت داشتند و می‌توانستند ذهن خود را درگیر اتفاقات بسیار خوب و مثبت کنند.

پس از یک ساعت رانندگی مایکل سراسیمه وارد محل کار پدرش شد و احساس کرد همانند زمانی که ۱۶ سال داشته هنوز هم به دنبال راهی برای گرفتن پول از پدرش بوده، در حالی که الآن برای این کار بسیار بزرگ است و ممکن است آبرویش به خطر بیفتد.

بن آرام روی صندلی روبروی مایکل نشست و سراپا گوش شد. مایکل شرایط مالی‌اش را برای پدرش با شتاب‌زدگی توضیح داد. پدرش ترس و لرز خاصی را در وجود مایکل احساس کرد. حتی متوجه شد که تمام عضلات صورت و گونه و چانه مایکل می‌لرزد. مایکل گفت: می‌دانم که این کار آبرویم را به خطر انداخته ولی اگر کمک کوچکی به من بکنید به شما قول می‌دهم که در کوتاه‌مدت قرضم را به شما بازگردانم. مایکل در

انتهای توضیحاتش گفت: اگرچه نمی‌دانم که اوضاع مالی‌ام چه زمانی بهتر می‌شود اما از برگرداندن قرضم به شما اطمینان دارم.

پدر مایکل ابروهایش را بالا انداخت و دسته چک خود را از کیف در آورد. مایکل آرامش را در وجود خود احساس کرد و با خود گفت که تا چند لحظه دیگر تمام غم و غصه‌هایش حداقل برای یک مدت کوتاه آرام می‌گیرند و محو می‌شوند.

پدر مایکل وقتی چک را نوشت رو به مایکل کرد و گفت: اگرچه می‌دانم برای پرداخت بدهی‌ها و کسری‌های خیلی کافی نیست، اما شاید برای یک یا دو ماه تو کافی باشی.

مایکل از جا بلند شد، چک را گرفت و گفت: نمی‌دانم چطور از شما تشکر کنم!! ممنون که مرا درک کردی ولی بیش از این مزاحم شما نمی‌شوم.

مایکل دلش می‌خواست برود و هر چه سریع‌تر به این لحظات پر از شرمندگی خاتمه دهد. با عجله از پدرش تشکر کرد و تصمیم گرفت برای نقد کردن چک به بانک برود.

پدرش گفت: مایکل خیلی عجله نکن. اول داستان مرا بشنو و بعد برو. بگذار داستان یک سگ را برای تو تعریف کنم.

مایکل به پدرش چشم دوخت ولی می‌دانست که این درخواست پول در نهایت برای او گران تمام خواهد شد.

پدر مایکل به صندلی تکیه داد و داستان را این طور شروع کرد. زمانی که در دوران نوجوانی در تگزاس بودم، در شهر کوچک ما مردی به نام اسکات بود که با سگش شبانه‌روز همه جا پرسه می‌زد. او همیشه همه جا می‌چرخید و با ماشینش، ماشین‌های زیادی را در طول روز جابه‌جا

می‌کرد. در یک روز تابستانی گرم من در مدرسه بودم و بعد از تعطیل شدن در یک پمپ بنزین کار می‌کردم. آقای اسکات هفته‌ای دو سه بار برای پر کردن باک بنزین ماشین باری‌اش به پمپ بنزین ما می‌آمد. سگ او همیشه پشت ماشینش می‌ایستاد و پارس می‌کرد و سر و صدا به راه می‌انداخت.

یک روز بعدازظهر آقای اسکات به سمت پمپ بنزین ما آمد و سگش پشت ماشین طبق معمول سر و صدا می‌کرد اما او در کمال آرامش باک بنزین را پر می‌کرد. روزی دیدم که آقای اسکات زیر لب با خود می‌گوید: خوب معلوم است که درد زیادی دارد! او پس از پر کردن بنزین در باک را بست و به پشت ماشین خود، آنجا که سگش ایستاده بود رفت. آن سگ عادت داشت که در بالاترین نقطه ماشین روی یک تخته چوبی برود و بایستد. روی آن تخته چندین میخ فرو رفته بود که موقع ایستادن سگ به پشتش فرو می‌رفتند و او از روی درد، سر و صدا به راه می‌انداخت. اسکات با خود زیر لب می‌گفت: وقتی که او هر بار این کار را تکرار می‌کند معلوم است که آن قدرها هم آن درد برایش آزاردهنده نیست. او پس از کلی سروصدا وقتی دردش زیاد می‌شد از روی تخته چوب می‌خکوب شده کنار می‌رفت و در جای دیگر آرام و ساکت می‌ایستاد.

پدر مایکل گفت: گمان می‌کنم که تو هم اکنون همانند آن سگ شده‌ای. اوضاع مالی تو برای دردسرهای بسیاری ایجاد کرده و تو وقتی با حجم عظیمی از آنها روبرو می‌شوی مثل حالا سر و صدا به راه می‌اندازی و وقتی دوباره دردت فروکش کرد، می‌روی و آرام به

زندگی‌ات ادامه می‌دهی. به نظر من بهتر است برای حل این مشکل اصلاً روی میخ‌ها راه نروی بلکه ببین میخ‌های دردآور زندگی‌ات چه چیزهایی هستند. من می‌دانم که تو بعد از این همه سال تنها زندگی کردن توانایی‌های بسیاری داری اما باید دست از بی‌مسئولیتی برداری. البته من امروز خوشحال هستم که به تو کمک کردم اما از اینکه تو دچار مشکلات مالی شده‌ای بسیار ناراحت و نگران شدم. تو باید هرچه سریع‌تر گردش مالی‌ات را به حرکت درآوری.

تا مایکل خواست دهانش را باز کند و حرفی بزند پدرش دستانش را گرفت و گفت: هنوز حرف‌هایم تمام نشده و دغدغه اصلی من قرض امروز تو نیست. تو باید به مشکلات مالی برای همیشه پایان بدهی و به شرایط بهتری دست پیدا کنی. اگر تصمیم‌گیری چگونه در برابر پول هوشمندانه عمل کنی، به دردهای بزرگ دچار می‌شوی و طولی نمی‌کشد که زندگی‌ات به خاطر بی‌احتیاطی‌هایت نابود می‌شود. به نظر من از برنامه‌ریزی‌های بی‌مورد با این پول دست بردار و سعی کن هر آنچه که به تو می‌گویم را انجام دهی. ابتدا لیستی از تمام مهارت‌هایت آماده کن تا به تو بگویم چطور می‌توانی به مسیر اصلی زندگی‌ات بازگردی.

هفت راز پول

راز اول: امنیت

تصور کنید که از شما پرسیده‌اند "به نظرتان اولین چیزی که شما نیاز دارید انجام دهید تا امنیت مالی خود را حفظ کنید و به پول و ثروت

دست پیدا کنید، چیست؟" به نظرتان در وهله اول به این سؤال چه پاسخی خواهید داد؟ اگر همانند اکثر قریب به اتفاق مردم فکر کنید ممکن است در جواب این سؤالات بگویید: سعی می‌کنم پول بیشتری بدست آورم و درآمد بیشتری داشته باشم و هوشمند در سرمایه‌گذاری‌ها شرکت کنم. اگر پاسختان واقعاً این است باید بدانید که سخت در اشتباه هستید.

اولین قدم برای کنترل وضعیت مالی و اقتصادی در زندگی این است که از آنچه که قرار است انجام دهیم اطمینان حاصل کنیم. صرف‌نظر از اینکه چقدر درآمد داریم باید از هر مقدار حقوق و درآمد دریافتی خود مراقبت کنیم.

به نظر من مراقبت از پول و سرمایه از در آوردن و کسب کردن آن مهم‌تر است. اجازه بدهید برای توضیح بهتر مطلب مثالی ساده برایتان مطرح کنم.

تصور کنید که از شرکت Widgets صد سهم سهام خریده‌اید و ارزش هر سهم یک دلار می‌باشد. در طول ۶ ماهه اول سرمایه‌گذاری‌تان ممکن است این شرکت با تولید و معرفی محصولات جدید ۵۰ درصد به سود سهام شما بیفزاید؛ اما خبر خوب این است که دیدگاه شما نسبت به این مسئله چیست و چه رویکردی در مقابل پول دارید. پس از گذشت چند ماه این شرکت با تولید و معرفی محصولات خاص‌تر دوباره سود سهام شما را دو برابر می‌کند. عالی است؟؟ درست است؛ اما موفقیت شما چندان دوامی ندارد و پس از ورود به ۶ ماه دوم سرمایه‌گذاری ممکن است ارزش کلی سهام شما از ۱۰۰ دلار به ۵۰ دلار تنزل کند. به همین

دلایل نامشخص و نامعلوم است که تمامی سرمایه‌هایی که نادانسته و ناآگاهانه وارد بازار بورس و سهام می‌شوند محکوم به شکست هستند؛ زیرا به تعبیری آنها شما و سرمایه‌هایتان را در گودالی می‌اندازند که روز به روز گودتر و عمیق‌تر می‌شود و بیرون آمدن از آن هرگز ممکن نیست. در واقع ما پول و سرمایه‌مان را در دستمان گرفتیم و وارد این گودال شدیم اما حالا باید پس از حجم عظیمی از انتظار و تحمل، خودمان به تنهایی با دست خالی خارج شویم.

متأسفانه یک نوع سرمایه‌گذاری که بتواند میزان سود هزار و میزان ضررش صفر درصد باشد در هیچ جای دنیا وجود ندارد. به همین خاطر است که ما به شما توصیه می‌کنیم قبل از شروع سرمایه‌گذاری و اقدام برای آن میزان محاسبه سود و ضرر خود را به خوبی یاد بگیرید.

قبل از سرمایه‌گذاری به دقت تحقیق و بررسی کنید

بدون اینکه زمان، انرژی و قدرت کافی و لازم برای سرمایه‌گذاری را داشته باشید، کوچکترین قدمی بر ندارید و هیچ حرکتی نکنید. همیشه به خاطر داشته باشید که اندازه و حجم بزرگ چیزی بیانگر قدرتمندی و استحکام آن نیست. گاهی حجم زیاد از چیزی پوشالی است و قدرتی در خود ندارد و این حقیقت در مورد تجارت‌هایی که منحصر به فرد و قدرتمند به نظر می‌رسند ولی درونشان خالی است نیز صدق می‌کند.

زمانی که ما تصمیم می‌گیریم تجارت بزرگی به راه بیندازیم ابتدا باید کار خود را با اصول و قواعد آسان و ساده و جزئی آغاز کنیم؛ یعنی

ابتدا باید به سراغ سه مرحله اصلی تحقیق و بررسی، اعتبار سنجی و مجدداً اعتبارسنجی یافته‌هایمان برویم.

از این رو، ما شدیداً به شما پیشنهاد می‌کنیم که برای انجام این کار پیشینه و زندگینامه افرادی که پیش از شما قدم در راه تجارت گذاشته‌اند را مطالعه کنید. این کار شاید کمی منتقدانه به نظر بیاید اما می‌تواند قبل از هرگونه اقدام ریز و درشتی، اطلاعات گسترده و وسیعی از تجربیات تلخ و شیرین در اختیار شما قرار دهد. شما با خواندن آن اطلاعات، یا مصمم‌تر می‌شوید و یا در نهایت دلزدگی از تصمیم خود صرف‌نظر می‌کنید.

درست مانند پلنگ‌ها و دیگر حیوانات وحشی که برای آغاز هر اقدامی ابتدا قدرت خود را در معرض نمایش می‌گذارند، شما نیز می‌توانید به اقدامات اولیه قدرتمندانه و یا عاجزانه دیگران در مراحل ابتدایی کارشان توجه کنید. قطعاً اگر می‌خواهید بالاترین و برترین کار ممکن را انجام دهید می‌توانید تمرینات عملی برای آغاز به کار را درست یاد بگیرید و آنها را بارها و بارها تمرین کنید. بدین ترتیب هم از ترس و وحشت‌تان کاسته می‌شود و هم آرام آرام برای رویارویی با آنچه که قرار است مواجه شوید آماده می‌شوید.

سالهای نه چندان دور برای همگان آسان بود تا کاری را دور از چشم مردم آغاز کنند و پس از اینکه به سوددهی و بازدهی مناسب رسیدند به گوش همگان برسانند، اما این رویکرد دیگر در دنیای امروزی جواب نمی‌دهد و کارساز نیست. با توجه به دنیای تکنولوژیکی امروزی نمی‌توان بدون سؤال و پرسش از مردم بر اساس دانسته‌ها و تفکرات

خود کاری را شروع کرد و به سرانجام رساند. در دنیای کنونی ما برای آغاز هر کاری نه تنها باید با دیگران مشورت کنیم بلکه باید هر آنچه که در ذهنمان داریم را به آنها بگوییم تا راهکارهای درست را از زبان آنها بشنویم. البته نه تمامی افراد از هر قشر، بلکه فقط کسانی که قبل از ما اقداماتی که مدنظر ماست را با موفقیت انجام داده‌اند و نتیجه گرفته‌اند. با این کار شما فرصتی برای آزمون و خطای اطلاعات به دست می‌آورید.

دنیای سرمایه‌گذاری چه قدر متغیر و بی‌ثبات است

بازار بورس و سهام یک مثال بارز از تغییر و بی‌ثباتی در بازارهای مالی است. بیش از ۹۸ درصد برنامه‌ریزان مالی نمی‌توانند هیچ واکنشی در مقابل این تغییرات و بی‌ثباتی‌ها از خود نشان دهند تا بتوانند بر اساس آنها رویکردهای مالی خود را در بازه‌های زمانی متفاوت تعیین کنند. آنها خوب می‌دانند که هر نوع سرمایه‌ای که وارد بازار بورس و سهام شود، قطعاً در شرایط متفاوت دچار سود و زیان‌های غیرقابل پیش‌بینی خواهد شد. به نظر من نسخه‌پیچی برای سرمایه‌گذاری در مورد افرادی که در شرف بازنشستگی هستند کاملاً غیرمنصفانه و غیرقانونی است؛ زیرا ریسکی که برای این دسته از افراد وجود دارد ممکن است به قیمت سوخت شدن تمام سرمایه آنها که تنها دسترنج زندگی‌شان است تمام شود.

همه ما می‌دانیم افرادی که سرمایه‌ها و سودهای بزرگی را وارد بازار بورس و سهام کرده‌اند تحت تأثیر پیشنهادات و توصیه‌های مشاوران

مالی بوده است وگرنه محال است کسی با وجود این همه تغییر و بی‌ثباتی جرئت ریختن تمام سرمایه و ثروت خود در این بازار را داشته باشد. حدود سال ۱۹۹۹ همه داستان‌هایی درباره میلیونها دات کام شنیدیم. همه آنها از شغل و کسب و کار خود استعفا دادند و به امید ثروتمند شدن پای کامپیوترهایشان در خانه‌ها نشستند تا به اصطلاح از بازار پول و سرمایه‌های اینترنتی کسب درآمد کنند.

آن افراد اعتماد به نفس بالایی داشتند که با آن تمام نادانسته‌ها و کمبود اطلاعات و مهارت‌های خود را توجیه می‌کردند. اگرچه تعداد انگشت‌شماری به سود و سرمایه خوبی دست یافتند اما حدود ۹۰ درصد مردم در مدت کوتاهی شکست خوردند و همه از ادامه داستان‌هایشان کمابیش با خبر هستیم. شرکت دات کام به یکباره رویکرد سرمایه‌گذاری خود را تغییر داد و هزاران نفر تمام سرمایه خود را از دست دادند اما باید پرسید که آن همه پول به ناگهان کجا رفت و به دست چه افرادی افتاد.

امروزه افراد بسیاری هستند که ساعت‌ها در مورد پول صحبت می‌کنند و به خود می‌بالند که چه رویکردهای ناب سرمایه‌گذاری در سر دارند. آنها ادعا می‌کنند که می‌توانند تمامی تغییرات و بی‌ثباتی‌های بازار پول و سرمایه را از قبل پیش‌بینی کنند آنها همگی دلالانی هستند که حاضرند برای تبلیغ مشاوره‌های خود میلیون‌ها دلار خرج کنند و سپس پس از ورود شما به دنیای سرمایه‌گذاری با سرمایه شما بازی کنند و نقداً همه سود و بهره مورد انتظارشان را از سرمایه شما در آورند. آنها ادعا

می‌کنند که دانش و مهارت کافی برای بازی با پول را به طور کامل کسب کرده‌اند در حالی که دروغی بیش نیست.

هرگاه در مقابل این دسته از افراد قرار گرفتید از گفته‌ها و ادعاهای آنها متن تهیه کنید. حتی اسم آنها را یادداشت کنید تا بعداً در فرصتی بهتر پیشینه و سابقه مالی‌شان را بررسی کنید. اگر او شخصی بوده که در شرایط بسیار بد بازار سود و سرمایه قابل ملاحظه‌ای کسب کرده می‌توانید گفته‌ها و ادعایش را باور کنید ولی باز هم عقل سلیم خود را فراموش نکنید.

خیالتان راحت باشد که هیچ برنامه و نرم‌افزاری در دنیا وجود ندارد که به طور روتین بتواند فعالیت‌ها و اتفاقات بازارهای مالی را پیش‌بینی و یا حتی حدس بزند.

مشاور مالی شما چقدر دانش و مهارت دارد

دو اصل قدرت تحقیق و بررسی و همچنین دانش اعتبارسنجی اطلاعات دو عامل تعیین کننده در میزان دانش و مهارت یک مشاور مالی است. یکی از دوستانم جیسون، هم برای کسب تجربه و هم تنوع به نقاط مختلف دنیا سفر می‌کرد. او فرصت کافی برای کسب تجربه و رویارویی با موقعیت‌های گوناگون را در طول زندگی خود در اختیار داشته و افراد مختلف در سراسر دنیا را از نزدیک دیده است.

قبل از اینکه او اولین سفر خود را آغاز کند به دقت تمام وب سایت‌های اینترنتی را در طول چند ماه زیر و رو کرد تا مجلات سیاحتی و گردشگری را مطالعه نماید و با طبقه‌بندی آنها، برای بهترین مکان‌های

دیدنی در دنیا تصمیم‌گیری کند. او به هر رستورانی که می‌رفت ابتدا در حد چند جمله‌ای با پیشخدمت‌ها صحبت می‌کرد و سپس برای انتخاب نوع غذا تصمیم می‌گرفت. برای او غذای خوب بسیار مهم بود و به خاطر این اهمیت، زمان و فرصت خود را برای آن صرف می‌کرد تا به آنچه که می‌خواهد دست پیدا کند.

شما نیز وقتی می‌خواهید برای انتخاب مشاور مالی‌تان که برایتان حکم غذا را دارد اقدام کنید، باید مسائل مختلفی را برای خود مهم تلقی کنید. باید مرحله به مرحله تحت مشاوره قرار بگیرید و پس از بررسی گفته‌های فرد نسبت به انتخاب او مصمم شوید، نه اینکه چون یکی دو جلسه پول مشاوره پرداخت کرده‌اید آن شخص را به عنوان انتخاب خود در نظر بگیرید.

اگر احساس می‌کنید که دیدگاه و رویکردهای ذهنی شما با شخص مشاورتان متفاوت است و هیچ سنخیتی با هم ندارید، با گفتن بدرود به آن مشاور خود را خلاص کنید. اگر او هیچ نوع استراتژی از تحقیق و بررسی در مورد زمینه مورد علاقه سرمایه‌گذاری‌تان را در اختیار شما قرار نمی‌دهد، همان لحظه اتاق او را برای همیشه ترک کنید.

اگر مشاورتان ذهن شما را با رویکرد ثابت و از پیش تعیین شده مغشوش می‌کند نیز به او و ادعاهایش شک کنید و هر چه سریع‌تر از او فاصله بگیرید. سعی کنید کسی را پیدا کنید که اگر از رویکردهایش استفاده کردید و شکست خوردید بتوانید به محل کارش بروید و از او انتقاد کنید.

اگر یک دوست مورد اعتماد و یا یکی از اعضای خانواده‌تان و یا حتی یکی از دلایان معروف شهرتان و یا حتی مشاور مالی‌تان به شما توصیه می‌کند و به شما صد درصد اطمینان می‌دهد که با انجام آن کار موفق می‌شوید، بهتر است چند سؤال از خود درباره میزان مهارت و دانش آنها بپرسید. فکر کنید که شخص توصیه دهنده مقابل شما واقعاً چه میزان اطلاعاتی از مهارت‌های فردی و اجتماعی دارد؟ آیا این مقدار دانش و مهارت را به عینه و به چشم خود دیده‌اید؟ آیا اگر شما چنین توصیه‌ای به او می‌دادید و می‌پذیرفت و برای انجام آن اقدام می‌کرد؟ آیا به نظرتان حتی حرف‌های ساده و معمولی و روزانه هم برایتان جالب توجه و حرف حساب به نظر می‌آیند چه برسد به توصیه مالی؟ اگر واقعاً بخواهید صحت و سقم گفته‌های او را بررسی کنید باید به سراغ بهترین مشاوران مالی بروید و گفته‌های شخص توصیه‌کننده را برای آن شخص مشاور تعریف کنید. نباید به شخص مشاور مالی بگویید که حرف‌هایی که قرار است بزنید را از زبان کسی به عنوان توصیه‌کننده شنیده‌اید، بلکه باید بگویید که حرف‌ها، حرف‌های خودتان است و نیاز دارید نظرات و طرز فکرتان را مطرح کنید و از صحت و سقم آنها اطمینان حاصل کنید. سعی کنید برای انجام این کار شبیه یک مصاحبه برای شغل عمل کنید و مراقب باشید که شما باید در نقش استخدام‌کننده باشید و شخص مشاور مالی در نقش کارجو. از سؤال پرسیدن اصلاً نترسید و هر آنچه به ذهنتان می‌آید را بپرسید. شما حق دارید از شخص مشاور بپرسید که جواز کسب و دیگر مجوزات کاری‌اش را از کجا و چه زمانی دریافت کرده است و یا اینکه لیست مهارت‌هایش چقدر

عریض و طویل است. از تمامی نظرات مثبت و منفی مشتریان او نیز سر در بیاورید و منشأ آن‌ها را بررسی نمایید. باید کنکاش کنید که مدت زمان عملکرد او در نقش یک دلال و کارگزار تا زمانی که به یک مشاور مالی تبدیل شود چقدر بوده و تا به حال به چه افراد و شرکت‌ها و سازمان‌هایی خدمات‌رسانی و یا همکاری داشته است. بسیاری از مردم اطلاع ندارند که در دنیای امروزی تقریباً ۸۰ درصد مردم می‌توانند با قرض کردن مقداری پول، دفتری برای خود اجاره کنند و چند ده نفری را به کار بسپارند و یک سیستم با تم اداری بچینند و در ازای اطلاعات دروغین به مردم حق مشاوره دریافت کنند. آنها برای این کار چند هزار کارت ویزیت چاپ می‌کنند و در بین مردم کوچه و خیابان پخش می‌کنند و منتظر حضور آنها در محل کار خود می‌مانند. آنها به راحتی با این چند اقدام ساده در نگاه مردم به یک مشاور مالی ماهر و زبردست تبدیل می‌شوند. سعی کنید مشاورانی را انتخاب کنید که جواز کسب دارند و از طرف دولت تأیید صلاحیت شده‌اند. برای اینکه به هدف خود برسید سعی کنید سؤالات متنوعی از آنها بپرسید و پاسخ‌هایشان را یادداشت کنید تا در زمانی بهتر تک تک آنها را بررسی نمایید. اگر شخصی در مقابل سؤالات شما احساس ناامنی و ترس داشت شک نکنید که جایی از کارش مشکل دارد.

پرچم قرمز دیگری که باید در حین مصاحبه با مشاور بدان توجه کنید این است که آن شخص سعی می‌کند با کلمات و جملات بی‌معنا و به اصطلاح پرت و پلا ذهن شما را مغشوش کند و به قولی شما را با کلمات و اصطلاحاتی که نمی‌دانید بمباران کند. باید بدانید که چون مشاوران

مالی با افراد بی‌شماری در طول روز در تماس هستند، باید اولین رویکرد کاری‌شان آسان و روان و قابل فهم صحبت کردن باشد. حالا اگر کسی در تلاش باشد به عمد از کلمات نامفهوم برای گمراه کردن شخص مقابل خود استفاده کند آیا اختلال رفتاری ندارد؟؟ یادتان باشد برخی افراد اعداد و ارقام خاصی را در طول چند صفحه نوشته‌اند و با مدرک و اسناد جلوه دادن آنها سعی می‌کنند به طور عینی به شما نشان دهند که مثلاً در یک بازه زمانی میزان سود و بهره سرمایه‌گذاری‌هایشان فلان قدر بوده تا ذهن شما را به خود معطوف کند، اما شما هرگز نباید بپذیرید. می‌توانید از آن صفحه اعداد و ارقام عکس بگیرید و در خانه مجدداً همه را بررسی و محاسبه کنید. مطمئن باشید این کار به رهایی از تمام مشکلات و بدبختی‌های از دست دادن سرمایه‌ها پس از سرمایه‌گذاری می‌ارزد. مراقب باشید که در این میان افرادی هستند که پس از پاسخگویی به یک یا دو سؤال زمینه صحبت شما را تغییر می‌دهند و به بیراهه می‌برند تا خودشان بحث را به دست بگیرند. به آنها اجازه ندهید و سؤالات از پیش تعیین شده خود را بپرسید. حتی می‌توانید اظهارات آنها را تمام و کمال یادداشت کنید.

درست همانند تعمیرکار و مکانیکی که قبل از انجام کاری ابتدا میزان آگاهی و مهارت شما از اتومبیل و قطعات و ایرادهایش را می‌پرسد و بعد به شما هزینه نهایی تعمیرات را اعلام می‌کند، شما نیز قبل از سرمایه‌گذاری و واگذاری هر مسئولیتی به دیگران ابتدا میزان دانش و مهارت طرف مقابل خود را بسنجید. اگر آن شخص تعمیرکار یا مکانیک متوجه شود که شما قطعات را نمی‌شناسید و یا با کارکردهایشان آشنا

نیستید قطعاً هزینه و دستمزد تعمیر را چندین برابر اعلام می‌کند. با این کار شما به آنها اجازه خواهید داد که در یک موقعیت ساده و پیش‌پاافتاده خون شما را بمکد. قطعاً شخصی که برای انجام کار - هر کاری که باشد - از تعمیر ماشین گرفته تا مشاور مالی، باید خیلی خیلی بیشتر از شما آگاهی و شناخت داشته باشد وگرنه اگر دانسته‌هایش در حد شما باشد چرا باید از او کمک بگیرید؟؟ سعی کنید به دنبال افرادی باشید که همه جزئیات با اهمیت و بی‌اهمیت را خیلی دقیق و شفاف برای شما توضیح می‌دهد.

به خاطر داشته باشید که اکثر کارگزاران و دلان و مشاوران مالی همگی فروشنده‌ای بیش نیستند. آنها اغلب از شرکت‌های بزرگ استعفا داده‌اند تا کسب و کار خود را راه‌اندازی کنند. آنها چون خودشان را لایق و با اعتماد به نفس می‌بینند تصور می‌کنند هر نوع کمکی برای هر قشری از مردم از دستشان ساخته است. آنها در ازای این کمک که واقعاً نمی‌توان نام کمک را برای آن گذاشت میلیون‌ها دلار پول از شما دریافت می‌کنند که شاید بخش عظیمی از همان سرمایه‌ای باشد که قرار است به بهانه به کار گرفتن آن وارد دنیای سرمایه‌گذاری شوید.

چطور می‌توان شفاف‌سازی کرد که آنها فروشنده‌ای بیش نیستند!! طبق بررسی‌ها و تحقیقاتی که انجام گرفته مشخص شده که آنها همگی در یک یا چند زمینه، فروش محصول ابتدایی و مبتدی خود را آغاز کرده‌اند و چون ایده‌های خوبی در نهایت امر به دست آورده‌اند خود را در جایگاه مشاوران مالی می‌بینند. آنها ایده‌های خود را طوری مطرح می‌کنند که شما اطمینان حاصل کنید که با وجود آنها می‌توانید

سرمایه‌تان را در عرض مدت کوتاه چند برابر کنید. بسیار جالب است که آنها حتی قدرت تصمیم‌گیری در بسیاری از مسائل ساده زندگی خود را ندارند اما از ادعاهای خود در برابر سرمایه شما دست بر نمی‌دارند. خوب به خاطر داشته باشید پس از آنکه تحقیقات خود در مورد ارزیابی میزان دانش و مهارت مشاور مالی‌تان را تکمیل نمودید وقت آن است که به گزینه خود اعتماد کنید و به ندای درون خود گوش دهید.

اکثر ما وقتی از کاری یا چیزی و یا کسی احساس ناخوشایندی داریم زندگی درونمان به صدا در می‌آید و قلباً هشدار می‌دهد. همیشه به خاطر داشته باشید که قحطی مشاوره و مشاور هنوز نیامده که شما بخواهید نگران از دست دادن یکی و پیدا کردن مشاور دیگر باشید. اگر زمانی که همه بررسی‌هایتان در مورد یک مشاور معنا و مفهوم خوبی داشتند اما رضایت قلبی شما را جلب نکردند، به فکر ارتباط و مشاوره با دیگری باشید. این قدر این کار را تکرار کنید تا هم نتایج ارزیابی‌های روی برگه‌ایتان مثبت باشند و هم حس شما نسبت به آن شخص. با این کار شما حداقل شب هنگام راحت و آسوده به رختخواب می‌روید و از انتخاب خود مطمئن خواهید بود. همیشه این مثل را به خاطر بسپارید که هیچ بالشی نرم‌تر از وجدان آسوده نیست. اگر برای انتخاب شخص مناسب تمام تلاش خود را به کار بگیرید هنگام رویارویی با هرگونه نتیجه‌ای، چه خوب و چه بد، خوشحال و شادمان خواهید بود.

در مورد این موضوع در فصل‌های آتی مفصلاً با هم صحبت خواهیم کرد و شما را با سؤالاتی که قرار است از مشاور مالی‌تان پرسید آشنا خواهیم نمود.

همه تخم مرغ‌هایتان را در یک سبد گذاشته‌اید

آیا حادثه رسوایی شرکت انرون (Collapse of Enron) را به خاطر دارید!

در این حادثه شرکت انتقال انرژی گازی خطوط لوله در ایالات متحده آمریکا که بیش از ۶۰ میلیارد دلار دارایی داشت ورشکست شد. در ابتدای کار کنگره آمریکا پس از تصویب یک سری قوانین و مقررات، فروش گاز طبیعی توسط شرکت انرون را لغو کرد و آن شرکت حق انحصاری خود برای بهره‌برداری از خطوط لوله در ایالات متحده را از دست داد. پس از آن رسوایی، کنگره آمریکا قراردادی با کارکنان شرکت انرون منعقد کرد و به آنها قول داد که هرگز کار و شغل خود را از دست نمی‌دهند و در آخر سالهای خدمت خود دوران بازنشستگی شایسته‌ای خواهند داشت. به عنوان مثال مسئول آزمایشگاه آن شرکت یک تکنسین ۵۹ ساله بود و حدود ۲۵ سال از عمر خود را در آن شرکت مشغول به خدمت بود. وقتی او شرکت را ورشکسته دید، خود را باخت و تمام پول و سرمایه‌ای که قرار بود با وجود شرایط جدید شرکت دست او را بگیرد به خاطر آن رسوایی از ۶۰۰ هزار دلار به ۱۱ هزار دلار رسید. تقریباً تمامی کارکنان احساس کردند که هر چه تا به حال در این شرکت رشته‌اند پنبه شده است و شرکت در نهایت، در دسامبر سال ۲۰۰۱ رسماً اعلام ورشکستگی کرد. به طور مجموع می‌توان گفت که تمامی ۱۲۰۰۰ کارمند انرون پس از رسوایی شرکت حدود ۱,۳ میلیارد دلار پول به همراه کار و شغل خود را از دست دادند.

حال باید پرسید که در واقعیت امر برای آن شرکت چه اتفاقی افتاد؟! بسیاری از صاحب‌نظران اعلام کرده‌اند که دلایل ورشکستگی این شرکت دو جنبه مهم داشته: یکی جوانب داخلی و سیاست مدیریتی و دیگری جنبه دیدگاه پرسنل. برای توضیح جنبه دوم می‌توان گفت که چون تمامی کارمندان هرگز تصور نمی‌کردند که چنین رسوایی برای شرکت‌شان به راه بیفتد، تمام سرمایه خود و هر آنچه که داشتند را برای خرید سهام شرکت انرون صرف کردند. این کار برای آنها سرمایه‌گذاری بسیار بزرگی بود اما وقتی سرمایه شرکت را از دست رفته دیدند نتوانستند جز پذیرش رسوایی برای سرمایه خود کاری کنند. آنها همگی درس بسیار بزرگی گرفتند اما خیلی دیر شده بود.

به نظر من حتی سرمایه‌گذاری در بزرگترین شرکت‌های دنیا بدون شناخت و آگاهی هم می‌تواند روزی به حماقت ختم شود. اگر کسی پول و سرمایه خود را در دست بگیرد و بخواهد در هر زمین خشک و بایر گودالی بکند و پول خود را بکارد، در نهایت باید علف هرز جمع کند. کاملاً مشخص است که هیچ شرکتی در جهان هرگز افت و صعود ارزش سهام خود را تضمین نمی‌کند.

این گفته که هرگز تمام تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد نگذارید به نظر من استراتژی بسیار بزرگی در بردارد. شاید شما به این فکر کنید که منظور من این است که سرمایه خود را به چند بخش تقسیم کنید بخشی از آن را به نام خودتان ثبت کنید و بخشی از آن را به نام همسر و یا به نام فرزندان و یا دیگر اعضای خانواده‌تان که به آنها اعتماد و اطمینان کامل دارید. این طرز فکر هرگز درست نیست. جواب من در مقابل این

رویکرد این است که تقسیم کردن سرمایه بین چند نفر حاصلی جز ناپدید شدن آن ندارد. بهتر است همه سرمایه‌تان را تحت تسلط و فرمان خود داشته باشید ولی همه را یکجا پس‌انداز و یا صرف نکنید.

آیا برنامه دوران بازنشستگی کنونی شما برای زمان بازنشستگی‌تان واقعاً مناسب و کارآمد است؟

انجمن ERISA در سال ۱۹۷۴ قوانین مربوط به امنیت درآمد بازنشستگی کارگران و کارمندان را توسط رئیس‌جمهور جerald فورد در تاریخ ۲ سپتامبر ۱۹۸۴ وضع نمود و همگان آن روز را به عنوان روز بزرگداشت کارگر می‌شناسند. این انجمن با قوانین تصویب شده خود سعی داشت از درآمد بازنشستگان در دوران بازنشستگی حمایت کند و در مقابل هرگونه سوء استفاده صاحبان تجارت از افشار کارمند و کارگر بایستد.

اگرچه این انجمن به نشانه حمایت از افشار کارمند و کارگر در دوران بازنشستگی تأسیس شد اما تمام رویه‌های کاری‌اش به نفع کارفرمایان و صاحبان تجارت تمام شد. شاید دلیل این که اکثر طراحان و برنامه‌ریزان برنامه‌های بازنشستگی از همان صاحبان تجارت و کارفرمایان هستند همین نکته باشد. آنها برنامه‌ها را طوری طراحی می‌کردند که کل ضرر و زیان حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها نصیب کارمندان و کارگران می‌شد. می‌دانید چرا؟؟؟ چون این کار توسط یک انجمن ملی انجام می‌شد و مردم به اعتماد ملی بودن آن انجمن بی‌چون و چرا تسلیم برنامه‌هایشان می‌شدند.

مشکل دیگری که وجود دارد این است که اکثر شرکت‌ها نیز محدودیت‌هایی را برای استفاده از طرح‌های بازنشستگی برای کارمندان و کارگران خود ایجاد می‌کنند که باز هم ضرر و زیان‌هایی برای کارمندان و کارگران در بردارد. از طرف دیگر، سرمایه‌گذاری در زمینه طلا، املاک و مستغلات و صنایع هنری و خرید و فروش اتومبیل هم معضلاتی در ماهیت خود دارند که ضرر و زیان‌هایی را به افراد تحمیل می‌کند، مانند بیمه، ضمانت‌های خویش‌فرما و طرح‌های سرمایه‌ای شخصی و انفرادی که هر کسی میل دارد بنا به سلیقه و علاقه خود روی این موارد تصمیم‌گیری کند.

علاوه بر اینها شرکت‌ها فرصت کافی برای آشنایی و شناخت با طرح‌های بازنشستگی را به کارمندان و کارگران خود نمی‌دهند و به این ترتیب بسیاری از کارگران و کارمندان در نهایت بدون شناخت آنها را انتخاب و به آنها اعتماد می‌کنند؛ به امید اینکه در دوران بازنشستگی از خدمات شایسته‌ای برخوردار باشند.

به نظر من طرح‌های بازنشستگی ملی و غیر ملی همگی شبیه داروهای دل‌خوش‌کنکی هستند که به هیچ‌کاری نمی‌آیند. اکثر آنها حتی برای زمان فعلی هم کارساز نیستند، چه برسد به چند سال آینده با شرایط نامعلوم اقتصادی!! البته اگر مطالب موجود در فصول ۶ و ۷ را که در مورد مالیات و صاحب و مباحث مرتبط با آن هستند را بخوانید نگاه دیگری به نظرات من خواهید داشت.

اکنون اگر باز هم در مورد مفهوم امنیت شک و شبهه‌ای دارد باز هم به آینده اعضای خانواده‌تان که در دستانتان شماسست خوب فکر کنید. شما در

مقابل همسر، فرزندان و یا در بعضی شرایط پدر و مادر و خواهر و برادر خود مسئول هستید نه اینکه مخارج کارگزاری‌ها و مشاوران مالیاتی را تأمین کنید. مطمئن باشید که اگر خدای نکرده تنها پول و سرمایه خود را به هر دلیلی از دست بدهید تمام آن به دست کارگزار و دلال و مشاور می‌افتد. پس بهتر است شناخت خود در مورد آنها را افزایش بدهید و بعد از آن قدم بردارید...

مایکل به آپارتمان ملیسا رفت تا غذایی که از یک رستوران در راه خریده بود را با هم بخورند و کمی هم با او صحبت کند. مایکل گفت: وقتی احساس کردم که کمی سردرگم هستی و نگرانی، تصمیم گرفتم به اینجا بیایم و با تو حرف بزنم.

مایکل ادامه داد و گفت: تو حرفی برای گفتن داری؟

ملیسا گفت: فکر می‌کنم حرفهایی دارم که حتماً باید برایت توضیح دهم. امروز نامه‌ای از طرف وکیل مادر بزرگم دریافت کردم. او کارهای مربوط به املاک مادر بزرگم را انجام می‌دهد. حتماً یک ماه پیش که با هم در مراسم تدفین مادر بزرگم شرکت کردیم او را دیده‌ای. همان شخصی که تمام مدت مراسم کنار خانواده‌ام ایستاده بود. به یاد می‌آوری؟؟؟؟ مایکل با تعجب گفت: همه را به خاطر دارم اما آیا چیزی از مادر بزرگت برایت به جا مانده؟؟

ملیسا گفت: حدود ۲۰ هزار دلار. می‌توانی باور کنی؟؟

مایکل در نهایت ناباوری گفت: واقعاً؟؟؟

ملیسا گفت: پدر بزرگم در کارخانه بزرگی مشغول به کار بوده ولی هرگز نتوانست سرمایه‌ای برای خود جمع کند اما از پدر و مادر خود

ارث بزرگی برد و این مسئله تمام زندگی آنها را تحت تأثیر قرار داد. پس از اینکه پدر بزرگم بازنشسته شد مادر بزرگم را هر روز به مغازه‌های مختلف برای خرید می‌برد تا او دستمال کاغذی و وسایل دیگر را به قیمت خیلی ارزان در فروشگاه‌ها پیدا کند. ما همیشه به آنها می‌خندیدیم و به آنها می‌گفتم: با این کار بنزین بیشتری می‌سوزانید تا شاید چند دلار ارزان‌تر خرید کنید؛ اما آنها از این کار واقعاً لذت می‌بردند. یادم می‌آید مادر بزرگم تمام دستمال کاغذی‌هایی که از مناسبت‌های تولد خانوادگی از تزئین کنار میوه‌ها اضافه می‌آمد را بر می‌داشت، اتو می‌کرد و دوباره در جعبه دستمال کاغذی می‌گذاشت.

مایکل خندید و گفت: دقیقاً مانند مادر بزرگ من. او فویل‌های آلومینیومی را می‌شست و دو بار استفاده می‌کرد و مایع ماشین ظرف‌شویی را به دقت پیمانه می‌کرد تا مبادا زیاد از حد مصرف شود.

ملیسا گفت: به هر حال مادر بزرگ و پدر بزرگ من دوستان خوبی برای هم بودند و من مطمئن هستم که آنها تا به امروز پول زیادی پس‌انداز کرده‌اند؛ زیرا وقتی مادر بزرگم از دنیا رفت فقط ۱۵۰ هزار دلار در یکی از حسابهای بانکی او موجود بود. حال به هر یک از نوه‌های او نفری ۲۰ هزار دلار داده‌اند و بقیه را به مراکز خیریه بخشیده‌اند.

اکنون خیلی متعجب شدم و هیچ نظری ندارم ولی هرگز فکر نمی‌کردم که روزی ۲۰ هزار دلار پول در یک روز به دستم برسد.

مایکل جواب داد: بسیار خوب؛ ولی جرئت نکرد آنچه در ذهن دارد را به ملیسا بگوید؛ زیرا فکر می‌کرد که مورد تمسخر و یا واکنش شدید او قرار بگیرد. مایکل آن روز درباره پول صحبت را ادامه نداد چون احتمال

می‌داد که شاید ملیسا با او هم عقیده نباشد. اگرچه آنها ارتباط خوبی با یکدیگر داشتند اما گفتن آن حرفها شبیه درخواست کمک بلاعوض از ملیسا بود و از نظر یک زن ممکن است خیلی مسخره و یا نوعی سوءاستفاده به نظر بیاید.

مایکل در فکر فرو رفته بود که صدای ملیسا رشته افکارش را پاره کرد. ملیسا گفت: تو حسابدار هستی! پس به من بگو که با آن پول چه کاری می‌توانم انجام دهم.

مایکل آرام خندید و گفت: چون من کار با اعداد را خوب می‌دانم دلیل نمی‌شود که تمام راه‌های استفاده از پول را هم بدانم. این دو چیز با هم متفاوت هستند. مایکل برای اینکه بحث را عوض کند گفت: آیا حاضری برویم و سریال دیشب را ببینیم؟!



فردای آن روز تمامی همکاران ملیسا در محوطه خارج از شرکت در کنار یکدیگر روز همکار را جشن گرفتند. در جمع دوستان اخبار متفاوتی در حین مراسم از زبان همکاران شنیده می‌شد و یکی از دوستان آنها به نام ریک خبر طلاق یکی دیگر از دوستانش به نام ریتا را به همه داد. هر کسی درباره موضوعی صحبت می‌کرد و ریک در ادامه صحبت‌هایش گفت: دوستی دارم که یک کارمند فوق‌العاده جالب است. او به من کمک کرد تا در یک گروهی که اکثر سهامداران بورس در آن فعالیت دارند، عضو شوم. او به من کمک کرد تا با آنها آشنا شوم و در کنار آنها سهام بورس خریداری کنم. او باعث شد که من به سود بالایی دست پیدا

کنم. ما هر دو همیشه در حال خرید و فروش هستیم و بدین ترتیب خیلی سریع‌تر از همسالان خود بازنشسته می‌شویم. اگر بخواهید شما هم می‌توانید به خانه من در هاوایی بیایید و با او ملاقات کنید.

همه دوستان سرسری و با نیشخند از این موضوع گذشتند ولی بعد از ظهر همان روز ملیسا به سراغ ریک رفت و گفت: می‌توانم چند دقیقه با تو صحبت کنم؟؟

ریک گفت: حتماً. اتفاقی افتاده؟؟؟؟

ملیسا گفت: صبح در جمع دوستان شنیدم که می‌گفتی با شخصی همکاری داری که در کنار هم به خرید و فروش سهام بورس مشغول هستید. تو واقعاً در مورد او مطمئن هستی؟؟

ریک گفت: او شخصیت خارق‌العاده‌ای دارد. من تا به حال شبیه او را هیچ جایی ندیده‌ام. آنقدر به او اعتماد دارم که پولم را هر ماه به دست او می‌دهم و همه چیز را به او می‌سپارم. تا کنون که عملکرد بسیار خوبی داشته. البته چون بالا و پایین بازار بورس سهام را خوب می‌شناسد. دقیقاً نمی‌دانم چطور و چگونه عمل می‌کند و چه کاری با پول‌هایم انجام می‌دهد ولی هر کاری که می‌کند من از عملکرد او راضی هستم. واقعاً تو کسی را می‌شناسی که بدون هیچ زحمتی سود خوبی به تو برساند؟! تو هم به دنبال چنین شخصی می‌گردی؟!

ملیسا گفت: من از مادر بزرگم مقداری پول به ارث برده‌ام ولی هنوز نمی‌دانم که با آن چه کاری انجام دهم. هیچ اطلاعاتی هم درباره سرمایه‌گذاری ندارم و نمی‌دانم که چه کارهایی می‌توان انجام داد تا تصمیم خود را نهایی کنم.

ریک کارت ویزیت آن شخص را از جیبش درآورد و گفت: با او تماس بگیر و بگو ریک شما را به من معرفی کرده است. او تو را به اندازه کافی روشن خواهد کرد.
ملیسا از ریک تشکر کرد و گفت: حتماً با او تماس خواهم گرفت.



دو روز بعد ملیسا وارد شرکت مدیریت مالی مارو و دنیل شد. آنجا در مرکز شهر شیکاگو در یک ساختمان دو طبقه واقع شده بود و یک بخش اطلاعات داشت و بقیه فضا را مبلمان‌های اداری زرشکی با تلفیقی از نوارهای سبز رنگ زیبا پرکرده بود. روی میزها نیز گلهای زیبایی تازه گذاشته بودند که انگار همین حالا از داخل باغچه چیده شده بودند. مسئول پذیرش نیز به گرم‌ترین و دوستانه‌ترین حالت ممکن از ملیسا استقبال کرد و پس از ۵ دقیقه انتظار وارد اتاق آقای پری بلکمن شد. اگرچه فضای داخلی آن ساختمان کمی قدیمی به نظر می‌رسید و ظاهر مدرنی نداشت اما اتاق بلکمن بی‌نظیر بود. پنجره اتاق او مشرف به خیابان و اباش بود و نور زیبایی از پنجره‌ها روی مبلمان و میزهای داخل اتاق تابیده بود.

ناگهان ملیسا میز کار فقیرانه خودش در شرکت تبلیغاتی را به خاطر آورد و اینکه هیچ پنجره‌ای ندارد تا در حین کار از دیدن مناظر بیرون لذت ببرد. او طراح گرافیک بود و دلش می‌خواست روزی اتاق کاری همانند بلکمن و در حد شأن و منزلت خود داشته باشد.

لحظه ورود ملیسا آقای بلکمن در حال صحبت با تلفن بود و با تکان دادن سر و لبخند بر لبش از ملیسا استقبال کرد و او را راهنمایی کرد تا روی صندلی روبرویش بنشیند. در حین مکالمه تلفنی آقای بلکمن به فرد پشت تلفن گفت: من شما را مجبور نمی‌کنم که در همین جلسه اول با من تصمیم‌تان را برای همکاری یکسره کنید ولی مطمئن باشید که کار بسیار سودمندی برای خودتان انجام داده‌اید که به اینجا آمده‌اید.

ملیسا در حین صحبت‌های تلفنی آقای بلکمن فرصت خوبی به دست آورد تا اطراف خود را به دقت واریسی کند. او عکس دسته جمعی آقای بلکمن و خانواده‌اش را دید. او حتی عکس پرتره پسر آقای بلکمن با مدال بیسبال در گردنش و دختر او در حال شیرجه زدن در یک استخر را دید. روی دیوار پشت میز کنفرانس آقای بلکمن نیز عکس کاشی کاری شده آقای بلکمن که نشانگر عضویت در باشگاه سفیران کشور بود را تماشا کرد که اطلاعات روی آن نشان می‌داد که متعلق به شش سال پیش است.

بلکمن گفت: برای بعدازظهر امروز وقتی را به انتخاب خود تعیین کن و نگران نباش. سلام مرا به جنی برسان و مراقب خودت باش. بدین ترتیب بود که او مکالمه را تمام کرد، تلفنش را کنار گذاشت و از جا بلند شد و به ملیسا دست داد و به نشانه ارادت به آرامی فشرد و گفت: من پری بلکمن هستم. متأسفم که قدری شما را منتظر گذاشتم. از دیدن شما بسیار خوشحال هستم.

ملیسا گفت: مشکلی نیست.

بلکمن گفت: من از اینکه افراد مرا برای آغاز مسیر تجارت خود انتخاب می‌کنند بسیار خوشحال هستم. ریک شما را به من معرفی کرده! قطعاً ریک را خوب می‌شناسی. درست است؟؟؟

ملیسا با حالتی نگران گفت: بله او را خوب می‌شناسم. ریک درباره برخی از کارهای مشترکی که با هم انجام داده‌اید برایم توضیح داده است.

وقتی که سر صحبت باز شد، ملیسا گفت: مقداری پول از مادر بزرگم به من به ارث رسیده است؛ بنابراین اکنون در مرحله‌ای هستم که می‌خواهم برای آن تصمیم‌گیری کنم.

بلکمن بی‌معطلی پرسید: چقدر پول؟؟؟

ملیسا جواب داد: ۲۰ هزار دلار.

بلکمن پرسید: آیا قبل از این در زمینه‌ای سرمایه‌گذاری را امتحان کرده- ای؟؟

ملیسا گفت: خیر!! تقریباً هیچ چیز در مورد آن نمی‌دانم اما ریک به من این امیدواری را داد که هر آنچه که لازم است بدانم را شما می‌دانید و باید با خیال آسوده به توصیه‌های شما گوش کنم.

از آن لحظه به بعد بلکمن حدود ۱۰ دقیقه صحبت کرد و ملیسا به حرفهای او گوش داد اما چیزی دستگیرش نمی‌شد. انگار که بلکمن داشت به زبان مندرین چینی برای ملیسای انگلیسی زبان صحبت می‌کرد. کاملاً نامفهوم و غیرقابل درک

بلکمن پرسید: آیا سؤالی داری؟

ملیسا از روی عصبانیت و نگرانی خندید و گفت: تقریباً تمام مباحثی که شما به آنها اشاره کردید برای من عجیب و غریب و بیگانه هستند و من از آنچه که فهمیده‌ام نیز اطمینانی ندارم.

بلکمن با لبخندی گرم گفت: کاملاً متوجه شدم. اجازه بده یک بار دیگر برایت کمی شفاف‌تر توضیح بدهم. من فکر می‌کنم بهترین چیزی که در حال حاضر تو را در مسیر رشد و پیشرفت قرار می‌دهد مطالعه این بروشورها و برگه‌هاست. او حدود ده‌ها دفترچه روبروی ملیسا گذاشت و از او خواست که همگی را با دقت مطالعه کند.

ملیسا با بی‌میلی به برگه‌ها نگاه انداخت و می‌دانست که فرصت آنچنانی در خانه و محل کار خود ندارد که تک تک آنها را مطالعه کند.

بلکمن گفت: هر چه سریع‌تر آنها را بخوانی سریع‌تر می‌توانی سرمایه‌گذاری را شروع کنی و پول در بیاوری. اگر هم ترجیح می‌دهی که من از طرف تو برای سرمایه‌ات تصمیم‌گیری کنم، می‌توانی چک ۲۰ هزار دلاری‌ات را به من بدهی تا هرچه سریع‌تر کار خود را شروع کنم. همه چیز رو به چشمان ملیسا خیلی سریع اتفاق افتاد. به نظر می‌رسید که آقای بلکمن در کار خود مهارت بالایی دارد ولی فعلاً دست و دل ملیسا برای دادن چک به او راضی نبود.

ملیسا تا خواست در جواب پیشنهاد آقای بلکمن حرفی بزند، گوشی تلفنش زنگ خورد. ملیسا گوشی را از کیفش بیرون آورد، چند ثانیه‌ای شماره را نگاه کرد و گفت: متأسفم، از محل کارم تماس گرفته‌اند. یک دقیقه لطفاً به من اجازه بدهید تا جواب بدهم و برگردم.

آقای بلکمن گفت: مشکلی نیست، راحت باش.

پس از دو دقیقه صحبت ملیسا تلفن را قطع کرد و به آقای بلکمن گفت: متأسفم باید همین حالا بروم. یکی از بزرگترین مشتریان شرکت ما می‌خواهد لوگوی طراحی شده‌اش را تغییر دهد و من باید همین حالا بروم و کارش را انجام دهم و گرنه قراردادش را با ما فسخ خواهد کرد. داستانش طولانی است و خلاصه اینکه همین حالا باید به محل کارم بازگردم.

بلکمن گفت: وضعیت شما را درک می‌کنم. شما می‌توانید فردا یا پس فردا چک ۲۰ هزار دلاری‌ات را به من تحویل دهی و بقیه مراحل را با هم طی کنیم. موافق هستی؟؟؟

ملیسا با تکان دادن سرش پیشنهاد بلکمن را تأیید کرد و آنجا را ترک کرد و وارد آسانسور شد. همین که در آسانسور بسته شد با خود فکر می‌کرد که آقای بلکمن چه شخصیت آرام و مهربانی دارد.



عصر آن روز ملیسا با مایکل و پدر و مادرش در رستوران در مرکز شهر شام را صرف کردند.

بن، پدر مایکل رو به ملیسا گفت: پس از فوت مادر بزرگت، این اولین باری است که تو را ملاقات می‌کنم. حالت چطور است؟؟

ملیسا جواب داد: واقعاً دلتنگ مادر بزرگم هستم و از اینکه روزهای پایانی عمرش را در بستر بیماری گذرانده بسیار غصه می‌خورم. ابتلا به بیماری برای هر شخص پیری ممکن است عادی و طبیعی باشد اما درد و رنج بسیاری برایشان به همراه دارد.

مایکل بلافاصله پس از اتمام جمله ملیسا گفت بالاخره تصمیم گرفتی که با سرمایه‌ات چه کاری انجام دهی؟؟ مایکل جوابی از ملیسا نشنید و پس از چند ثانیه از گفته خود پشیمان شد. احساس کرد که این مسئله به او و پدر و مادرش ربطی ندارد. شاید ملیسا اصلاً قصد نداشت که درباره ۲۰ هزار دلار به پدر و مادر او چیزی بگوید. احساس کرد که ای کاش چنین حرفی را این‌قدر مستقیم مطرح نمی‌کرد.

ملیسا در مقابل مایکل طوری برخورد کرد که انگار هیچ چیزی نشنیده است ولی به آرامی در جواب او گفت: امروز صبح با یک مشاور مالی جلسه داشتم. به نظر می‌رسید که خیلی با تجربه و ماهر است و تا به حال خودش در سرمایه‌گذاری بی‌شماری شرکت کرده و پیروز شده. او تمام جزئیات مراحل را برایم توضیح داده و من اغلب آنها را متوجه شدم اما فکر می‌کنم که برای عقد قرارداد به مدت زمان بیشتری برای فکر کردن نیاز دارم.

پدر مایکل پرسید: می‌توانم نام او را بپرسم؟ شاید او را بشناسم. ملیسا گفت: او در خیابان و اباش شرکتی به نام مارو و دنیل دارد و نامش پری بلکن است.

بن گفت: من شرکت او را می‌شناسم اما او یک مشاور مالی نیست. چطور را پیدا کردی؟؟

ملیسا گفت: یکی از دوستانم که با هم همکار هستیم او را به من معرفی کرده است.

ملیسا گفت: در محل شرکت آقای بلکن روی دیوار اتاقش لوح‌های تقدیر فراوان دیدم که همگی نشان می‌دادند و کار خود را خیلی خوب بلد است.

پدر مایکل لحظه‌ای مکث کرد تا خوب فکر کند که چطور می‌تواند ملیسا را با حرف‌های خود متقاعد کند. او ملیسا را خیلی دوست می‌داشت و نمی‌خواست به خاطر پول او را ناراحت کند و یا حرفی بزند که برخلاف میلش باشد.

پدر مایکل گفت: بسیار خوب، پس تو و آقای بلکن برای سرمایه‌گذاری با هم برنامه ریخته‌اید که اهداف هر دو طرف در آن محقق شوند. ملیسا با اکراه گفت: اهداف همه با همدیگر فرق دارند. ممکن است آنچه که من از سرمایه‌گذاری انتظار داشته باشم با انتظارات شما متفاوت باشد. یکی به دنبال سود بلندمدت است و دیگری را سود کوتاه مدت خوشحال و راضی می‌کند.

بن دوباره پرسید: توافق شما روی میزان ضرر و زیان چقدر بوده است؟

ملیسا گفت: ما اصلاً درباره ضرر و زیان با هم صحبت نکردیم و او هیچ چیزی در این باره به من نگفت. فقط برایم توضیح داد که چه کارهایی می‌توان با این پول انجام داد و حتی پیشنهاد کرد که آن را به خودش بسپارم تا به جای من پول را وارد طرح‌های سرمایه‌گذاری کند. حرف‌های ملیسا نشان می‌داد که نسبت به آقای بلکن احساس اطمینان صد در صد پیدا کرده است و مشتاق است همکاری خود را با او آغاز کند.

بن گفت: واقعاً جالب است. بسیار خوب.

ملیسا با تعجب به آقای بن نگاه کرد و گفت: آقای گیلفورد، من هیچ چیزی از پول و سرمایه‌گذاری نمی‌دانم. من هرگز در هیچ زمینه‌ای سرمایه‌گذاری نکرده‌ام. تا به حال هم با هیچ مشاور مالی و کارگزار

بورس و دلار هم صحبتی نداشته‌ام. اصلاً نمی‌دانم که کارکرد بازارها به چه صورت است. اگر شما در این رابطه چیزی می‌دانید، لطفاً برایم توضیح بدهید. من ارزش بسیاری برای شما قائل هستم و کمک شما می‌تواند برایم سود و بهره بیشتری داشته باشد. قول می‌دهم هر آنچه که شما بگویید را قبول کنم. من نسبت به پولم فقط احساس حماقت دارم و بس.

بن خندید و گفت: واقعاً درست احساس کرده‌ای! انواع و اقسام مختلفی از مهارت و دانش درباره پول وجود دارد.

ملیسا گفت: خواهش می‌کنم هر آنچه را که می‌دانید به من بگویید. مایکل و مادرش در این میان نگاهی به هم انداختند. بن با خیال آسوده گفت: بگذار مطلبی را برایت توضیح بدهم. مطمئن باش که آقای بلکمن بی‌صبرانه منتظر توست.

به نظر من مشاوران مالی همگی فروشنده نوعی خدمات هستند. آنها برخلاف تصور تو اتفاقاً اطلاعات بسیار کم و ناچیزی از پول دارند و با اکتفا به دانستن چند مسئله نام خود را مشاور مالی می‌گذارند و تا این حد و مرزها پیش می‌روند که کل سرمایه کسی را از طریق یک چک از چنگ او درآورند. این آقای که گفتی اسمش چه بود؟؟؟ آهان!!! آقای بلکمن واقعاً قصد ندارد که به تو کمک کند. همین آگاهی نداشتن تو برای او کاملاً سود و بهره است و او از ندانستن تو قصد سوء استفاده دارد. او نه تنها با تو بلکه با تمام مشتریان خود چنین کاری انجام می‌دهد.

حالا از خودت بپرس که اگر او به تو سود و بهره بدهد آیا دیگر سود و بهره‌ای برای خودش باقی می‌ماند؟؟ مطمئن باش که فقط اصل پول و

ضرر و زیان‌ها تا انتها مال توست و تمام سود و بهره‌ها سهم اوست. بالاخره تو باید بابت کمک به او کمیسیون پرداخت کنی. در حقیقت او شرکتی را تأسیس کرده که با آن به تو اطمینان ببخشید که مشکلی در کار نیست، در حالی که این کار از پایه و اساس مشکل دارد. مطمئن باش تو نه برای انتخاب زمینه سرمایه‌گذاری حقی داری و نه برای در برداشت سود آن.

او سود خود را بر می‌دارد و می‌رود و زمانی که تو احساس نارضایتی خود را بیان می‌کنی ضرر را از اصل پول سرمایه‌ات کسر می‌کند و الباقی را کف دستت می‌گذارد و می‌رود.

ملیسا گفت: اما او لوح‌های تقدیر بی‌شماری دریافت کرده و من فکر می‌کنم که همه آنها نشانگر عملکرد بسیار خوب او در دنیای تجارت هستند. درست است؟؟؟

بن جواب داد: واقعیت این طور نیست. من مطمئن هستم که هدف اصلی او دستیابی به سود شخصی است. او برای اینکه نظر تو را جلب کند تمام تقدیرنامه‌ها را در معرض دید تو و دیگر مشتریان گذاشت که چرندیات او را به طور قطع بپذیرید.

ملیسا گفت: باورم نمی‌شود.

بن گفت: من منظورم این نیست که ایشان قصد فریبکاری داشته ولی راه و روش جلب مشتریان را خیلی خوب می‌داند. من اصلاً نمی‌دانم که میزان مهارت و دانش او درباره پول و سرمایه‌گذاری چقدر است اما به جرئت می‌توانم بگویم که مشاوران مالی بی‌شماری هستند که از این رویکرد استفاده می‌کنند.

بن برای اینکه خیالش را راحت شود، پرسید: آیا در حین صحبت‌ها نشنیدی که بلکن دربارہ تقدیرنامہ‌های روی دیوار با تو صحبت کند و یا دربارہ‌شان توضیح دهد.

ملیسا پیشانی‌اش را کمی جمع کرد تا تمامی گفته‌های بلکن را در ذهن خود مرور کند. پس از کمی مکث گفت: من مدرک تحصیلی مقطع دیپلم او را روی دیوار دیدم اما مدرک فارغ‌التحصیلی او از دانشگاه را ندیدم. اصلاً به خاطر نمی‌آورم که در رشته‌ای تحصیل کرده که به پول و تجارت ارتباط داشته یا خیر؟! من فقط دیدم که در حال مکالمه با تلفن است و پس از قطع کردن آن صحبت با من را آغاز نمود. اصلاً فراموش کردم که سؤال بپرسم. چون همیشه در ذهنم بود که مشاوران مالی تحصیلات دانشگاهی مرتبط با تجارت دارند و او نیز از این قاعده مستثنی نیست.

بن گفت: عجیب نیست. من هم سالها پیش با یک مشاور مالی روبرو شدم که مربی ورزش بود و دربارہ پول چیز خاصی نمی‌دانست، اما خیلی خوب وارد بود که مردم را تحت تأثیر استعدادهای نداشته‌اش قرار دهد.

ملیسا گفت: پس آقای بلکن هم همینطور بوده و زیادی از استعدادهای نداشته خود هیجان زده شده بود.

بن گفت: همین‌طور است. تنها قسمتی که فهمیدم بلکن شاخ و برگها را برایت گفته اما هیچ توضیحی دربارہ خود و مهارت‌هایش نداده مرا به شدت ناراحت کرد. البته مطمئن هستم او هیچ چیز دربارہ اوراق قرضه،

بورس سهام و دیگر زمینه‌های سرمایه‌گذاری نمی‌داند. آیا او سؤال خاصی در میان صحبت‌هایش از تو پرسید؟؟

ملیسا گفت: خیر، فقط مبلغ کل سرمایه‌ام را پرسید.

بن گفت: چک را به او دادی و چیزی را امضا کردی؟؟؟؟

ملیسا گفت: خیر، نه چک را داده‌ام و نه برگه‌ای را امضا کردم. همان لحظه از محل کارم با من تماس گرفتند و من با عجله برگشتم. البته هدف اصلی من این بود که بیشتر درباره حرف‌های بلکن فکر کنم.

بن گفت: بسیار عالی. پس هنوز کار اشتباهی انجام نداده‌ای. سرمایه تو فعلاً نباید به دست کسی بیفتد. باید فازهای اولیه سرمایه‌گذاری را تمرین کنی تا بخشی از آن را یاد بگیری. حال به من بگو که آیا نام بورسی که قرار بود بلکن تو را وارد آن کند به یاد می‌آوری؟؟

ملیسا گفت: نامی از او نشنیدم، فقط اطلاعات را برایم توضیح داد. ناگهان ملیسا بروشورها را به خاطر آورد و همه را از کیفش درآورد.

بن گفت: آیا می‌توانی یکی دو روز اینها را به من قرض دهی؟؟ می‌خواهم همه را بررسی کنم.

ملیسا گفت: فکر نمی‌کنم چندان مفید باشند ولی واقعاً دوست ندارم که شما را به دردسر بیندازم.

بن گفت: دخترم، واقعاً مشکلی وجود ندارد. من چند طرح سرمایه‌گذاری در سر دارم و حداقل یکی دوتای آنها می‌توانند به عنوان تجربه من برای تو مفید باشند. با یک دسر موافق هستی؟؟ برولی این رستوران واقعاً معروف و خوشمزه است و من مطمئن هستم آن را رد نمی‌کنی.



ملیسا در حال اعمال تغییرات درخواستی لوگوی مشتری در شرکت محله کار تبلیغاتی خود بود که ناگهان تلفنش زنگ خورد. نام بنجامین گیلفورد را روی صفحه نمایش گوشی خود دید و با هیجان جواب داد. سلام و احوالپرسی کرد و برای پذیرایی دیشب در رستوران تشکر کرد. بن جواب داد: از لطف تو ممنون و سپاسگزارم و ما نیز از وجود تو لذت بردیم. خواستم به تو خبر بدهم که درباره آقای بلکمن تحقیق و جستجو کردم.

ملیسا با هیجان تشکر کرد و گفت: چیزی دستگیرتان شد؟؟
بن جواب داد: راستش کمی نگران شدم و باید حقیقت را به تو بگویم. نمی‌دانم که به این مسئله رسیده‌ای یا نه ولی شرکت مارو و دنیل خودش اقدام به چاپ آن بروشورها کرده و هیچ مطلبی در آن پایه علمی ندارد.

ملیسا گفت: کاملاً متوجه شدم.

بن ادامه داد و گفت: من دیشب در رستوران همه چیز را متوجه شدم ولی نخواستم بدون بررسی و تحقیق تو را ناراحت و دلزده کنم. هنوز هم متعجب هستم که چرا آقای بلکمن با مردم چنین کاری می‌کند و از نداشتن آگاهی و یا بی‌اطلاعی آنها سوء استفاده می‌کند.

ملیسا دوباره با تعجب گفت: پس منظور شما این است که آقای بلکمن و گروه اداری‌اش قرار است از پول و سرمایه من و دیگر مشتریان پول در بیاورند؟؟

بن گفت: دقیقاً همین طور است. به همین خاطر است که آنها تمام لوح‌های تقدیر را به طور نمایشی در معرض دید همگان قرار داده بودند.

به نظر من آنها فروشنده بسیار خوبی هستند و راه و روش کسب پول از مردم به هر طریقی را خوب می‌دانند. اجازه بده برایت حدس بزنم محل کار بلکمن ظاهری بسیار شیک و زیبایی داشت در حالی که بافت ساختمان قدیمی بود. حال یک سؤال دیگر می‌پرسم؛ کنار اتاق بلکمن یک اتاق کوچک دیگر وجود داشت. می‌دانی آنجا یک بنگاه املاک است که یک شخص مشاور املاک در آن فعالیت دارد؟؛ مثلاً اگر تو و یا دیگر مشتریان پول بیشتری به آنها بسپارید، آنها از خدمات بیشتری تو را بهره‌مند می‌کنند، مانند کمک برای یافتن اماکن مختلف برای رهن و اجاره خانه یا آپارتمان.

ملیسا چند لحظه در فکر فرو رفت و گفت: تمام حرفهای شما را قبول دارم. آقای گیلفورد، از همان ابتدا احساس چندان خوشایندی با آقای بلکمن و پیشنهادهایش نداشتم ولی اکنون افکارم در مورد او کاملاً تغییر کرد. ولی هنوز نمی‌دانم که واقعاً چه کاری باید انجام دهم. احساس می‌کنم نمی‌توانم مشاور مالی بسیار خوب و ماهری پیدا کنم.

بن گفت: اجازه بده تا همه چیز را شفاف کنم. اگر دوست داشته باشی من تو را با چندین نفر از مشاوران مالی آشنا می‌کنم و تو می‌توانی با آنها بروی و صحبت کنی.

ملیسا گفت: واقعاً متأسفم. شما خیلی پر مشغله هستید و من نمی‌خواهم در دسری برای شما درست کنم.

بن گفت: اصلاً این طور نیست. من خیلی خوشحالم که می‌توانم به تو کمک کنم. تا به حال از مایکل درباره خریدن اولین ماشینش چیزی شنیده‌ای؟

ملیسا گفت: نه چیزی نشنیدم.

بن گفت: من و مادرش به مایکل و برادرش گفتیم که اگر ماشین کهنه‌ای خریداری کنید و نصف پولتان را پس‌انداز کنید، من به اندازه همان نصف پول، پولی را به آنها می‌دهم. مایکل رفت و شغلی پیدا کرد تا بتواند آن نصف پول مرا پس‌انداز کند. او در نهایت، برای صرف آن نصف پول ماشین را انتخاب کرد و من رفتم تا آن را بازدید کنم. زمان امضای قرارداد خرید مایکل را با خودم بردم و روند کاری را برایش توضیح دادم و از او خواستم که به همه چیز به خوبی دقت کند. چون اگر دفعه بعد بخواهد ماشین خود را عوض کند باید خودش به تنهایی برای عقد قرارداد اقدام کند. در تمام مدتی که من با مشاوران فروش صحبت می‌کردم مایکل با دقت به همه چیز گوش می‌داد. در آخر که به توافق رسیدیم متوجه شد که جریان چیست.

ملیسا پرسید: یعنی مایکل با سن کم خودش برای خریداری ماشین بعدی اقدام کرد؟؟

بن گفت: نه من همیشه همراهش بودم اما گوشه‌ای ساکت می‌نشستم و به مذاکرات او با مشتریان گوش می‌دادم. برایم خیلی جالب بود که تکنیک‌های مشاوران را نگاه کنم. اگر به من نیاز پیدا می‌کرد حتماً وارد عمل می‌شدم. ولی تا مطمئن نمی‌شدم اصلاً حرفی به زبان نمی‌آوردم. ملیسا گفت: خیلی هم عالی، حال با این اوصاف شما نمی‌دانید که من چه کاری باید با آن ۲۰ هزار دلار انجام دهم؟؟

بن گفت: باید با چند نفر از دوستانم صحبت کنیم. قبل از هر کاری تو باید یاد بگیری که چطور از افرادی که می‌خواهی با آنها کار کنی سؤال

بپرسی؛ یعنی نحوه سؤال پرسیدن توست که به آنها نشان می‌دهد چقدر درباره پول و سرمایه‌گذاری اطلاعات داری و برای ورود به آن مشتاق هستی. به طوری که البته فکر سوءاستفاده از سرمایه تو به ذهن کسی خطور نکند. اگر هم تصمیمت برای شروع کار با من قطعی است و احساس می‌کنی که به من نیاز داری حتماً به من خبر بده. ملیسا گفت: من با شما راحت‌تر از دیگران هستم و دوست دارم اگر قرار است کمکی به من بشود شما به من کمک کنید.

بن گفت: هیچ مشکلی در میان نیست. اجازه بده که زمانی را برای صحبت‌هایمان انتخاب کنیم که هم تو وقت آزاد داشته باشی و هم من... محل کار دن بورتون خیلی کوچکتر از محل کار پری بلکمن بود و ظاهر چندان خوشایندی نداشت، اما چون آقای بورتون از طرف پدر مایکل معرفی شده بود، ملیسا احساس بهتر و مطمئن‌تری داشت. بن و ملیسا در طول یک هفته با چند مشاوره مالی قرار گذاشتند تا تکلیف سرمایه ۲۰ هزار دلاری ملیسا روشن شود.

یکی دیگر از مشاوران پیشنهادی بن پس از ورشکستگی شرکت خود را با کسی منحل کرده بود و در یک مکان کوچکتر شرکت خودش را تأسیس کرده بود. ملیسا احساس خیلی خوبی نداشت، چون می‌دانست که چنین فردی برای جبران ضرر و زیان از دست رفته خود به هر کاری دست خواهد زد.

نفر بعدی شخصی به نام ژانت ماستو بود که خانم حدود ۳۵ تا ۴۰ ساله‌ای به نظر می‌رسید و گویا دانش و مهارت‌های سرمایه‌گذاری بالایی داشت. او سالهای ابتدای فعالیت خود را در یک گروه کارگزاری

در خیابان وال استریت گذرانده بود، به همین دلیل مشتریان بسیار زیادی داشت و حجم پوشه‌های موجود در محل کارش نشانگر این بود که با افراد بی‌شماری در ارتباط است. ملیسا احساس کرد که مشاور ایده‌آل خود را پیدا کرده است ولی وقتی صحبت‌های او را از نزدیک شنید کمی نظرش عوض شد.

محل کار آنها هم شباهت زیادی به محل کار آقای بلکن داشت و شاید هم بزرگتر و با تعداد کارمندان بیشتر. آنجا خیلی شلوغ‌تر و پر رفت و آمدتر از محل کار بلکن به نظر می‌رسید. روبروی میز کار خانم ماستو میزی بود که روی آن مجلات بسیار کهنه و قدیمی از وال استریت بود و دهها فرم تکمیل شده آغاز همکاری که هنوز به آنها رسیدگی نشده بود. کنار پرینتر نیز کامپیوتر آن خانم وجود داشت که چندین پنجره از چند سایت روی آن باز بود. به نظر می‌رسید که آن خانم به تازگی یک گوشی موبایل خریده است و تمام وسایل جانبی و کارتن و جعبه‌اش همچنان روی میز بود. وقتی بن و ملیسا رسیدند، خانم ماستو سریعاً چند پرونده که روی صندلی‌ها بود را با عجله برداشت تا ملیسا و بن جایی برای نشستن داشته باشند. او همه پرونده‌ها را روی زمین کنار هم چید و گفت: به خاطر این شلوغی‌ها از شما عذرخواهی می‌کنم. من آنقدر سرم شلوغ است که واقعاً فرصتی برای پیدا کردن آنها ندارم و مجبور هستم همه را کنار هم بچینم. باور کنید که تک تک محتویات این پرونده‌ها و پوشه‌ها را حفظ هستم اما به خاطر کمبود وقت نمی‌توان آنها را در جایشان بگذارم. همیشه روزهای یکشنبه به اینجا می‌آیم و تمام شلوغی‌ها را مرتب می‌کنم. فکر می‌کنم الان بهترین فرصت برای مرتب

کردن آنهاست. او از لابلای تمام شلوغی‌ها کارت ویزیت خود را پیدا کرد و به ملیسا داد تا ظرف چند روز آینده دوباره همدیگر را ملاقات کنند.

وقتی ملیسا و بن آنجا را ترک کردند، بن از ملیسا پرسید: درباره خانم ماستو چه فکری می‌کنی؟؟ البته او از حالت ملیسا می‌توانست نظرش را حدس بزند اما می‌خواست حرفش را از زبان خودش بشنود.

بن گفت: فکر می‌کنم که او کسب و کار موفقی دارد که اینقدر سر شلوغ است. شخصاً از او خوشم آمده و فقط اینکه ...

بن گفت: فقط چه؟؟ خواهش می‌کنم حرف بزن.

ملیسا گفت: من از شلوغی‌های محل کارش واقعاً بدم آمد و به این نوع از شلوغی‌ها حساسیت دارم. به نظر من کسی که از پس مرتب کردن اتاق کار خود بر نمی‌آید، چطور می‌تواند از پس ارتباط با مشتریان و کارهای سرمایه‌گذاری بزرگ برآید. به عنوان مثال اگر من روزی با او تماس بگیرم و درباره سرمایه‌ام از او سؤال کنم، چطور می‌تواند پرونده مرا از میان آن همه کثیفی و به هم ریختگی پیدا کند.

بن گفت: بهتر است زود تصمیم‌گیری و منتظر قرار بعدی بمانی.

سومین مشاوره‌ای که بن، ملیسا را برای ملاقات با او همراهی کرد خانم میانسالی به نام کارن دان بود که به عنوان مشاور مالی در کنار چند مشاور دیگر در یک ساختمان اداری مشغول به کار بود. روزی که بن و ملیسا به دیدن او رفتند همه چیز عالی بود و بن تمام مجوزات و تقدیرنامه‌های روی دیوار را به دقت خواند و مشاهده کرد.

همان لحظه که بن و ملیسا می‌خواستند صحبت‌هایشان را با خانم دان شروع کنند، تلفنش زنگ خورد و حدود ۲ دقیقه گرم صحبت شد. بعد از دو دقیقه گفت: لطفاً چند لحظه به من اجازه بدهید. او سریع کامپیوتر را روشن کرد و مشغول تایپ کردن شد و در میان تایپ کردن گفت: شرمنده‌ام! من قرار است در یک خرید بسیار بزرگ شرکت کنم که تا قبل از ظهر زمانش به پایان می‌رسد. اجازه بدهید اعلام حضور کنم و الآن به خدمت شما بر می‌گردم.

چند لحظه بعد گفت: خب کجای صحبت‌هایمان بودیم؟؟

دوباره تلفن او زنگ خورد و حدود ۲۰ دقیقه دیگر هم به مکالمه مشغول بود و بعد از آن دوباره تماس دیگر. او هر بار فقط می‌گفت: متأسفم! کجای صحبت‌هایمان بودیم؟؟؟

بعد از چند دقیقه بن از جایش بلند شد و ایستاد و جلسه را تمام کرد. در آسانسور از ملیسا پرسید که درباره او چه فکری می‌کند.

ملیسا گفت: کاملاً مشخص است که این خانم آنقدر مشتری دارد که حتی نمی‌تواند لحظه‌ای بنشیند. من نمی‌خواهم عیبی روی او بگذارم اما از رفتار و حرکاتش اصلاً خوشم نیامد.

بن گفت: یک مثل قدیمی می‌گوید: همه چیز به غریزه انسان برمی‌گردد. اگر تو درباره کسی احساس خوبی نداری، واقعاً باید او را کنار بگذاری. اگر پزشک تو از نظر تو نمی‌تواند تو را درمان کند، حقیقت در آخر همین خواهد شد. اگر چیزی احساس خوبی به شما نمی‌دهد، آن چیز تعلق به تو ندارد و از آن تو نخواهد شد.

بن و ملیسا طبق قرار قبلی با دن بورتون دوباره ملاقات داشتند. نسبت به روزی که ملیسا برای اولین بار با پری بلکمن ملاقات کرد و چیزی نمی‌دانست، با دیدن افراد مختلف خیلی چیزها دستگیرش شده بود. بورتون روبروی آنها نشست و دو آرنجش را روی میز گذاشت. ابتدا نگاهی به بن انداخت و سپس به ملیسا و گفت: ممنون که امروز به اینجا آمدید. من چه کمکی می‌توانم برای شما انجام دهم؟

بن به ملیسا نگاه کرد: ملیسا دفترچه‌اش را روی پایش باز کرده بود و آماده بود تا حرفهایش را آغاز کند. او گفت من قرار است یکی از مشتریان شما بشوم. در واقع به دنبال یک مشاور مالی هستم تا مرا برای ورود به یک سرمایه‌گذاری امن آماده کند. مقداری پول از مادر بزرگم به من به ارث رسیده است و من می‌خواهم با آن کاری که سودی در برداشته باشد، انجام دهم.

بورتون گفت: خیلی عالی! اما آنچه که شما در نظر دارید برای یک شخص تازه کار و تازه وارد کمی غیر قابل درک به نظر می‌آید. اگر آقای بن قرار است به تو کمک کند پس مشکل چندانی نخواهی داشت. ملیسا از حضور بن در کنارش احساس خوشحالی کرد و لبخند زد و گفت: می‌توانم چند سؤال از شما بپرسم؟؟

بورتون گفت: بفرمایید.

ملیسا گفت: اول اینکه من بگوئید شما تا به حال چه مجوزات و مهارت‌هایی در زمینه سرمایه‌گذاری و کار با سرمایه کسب کرده‌اید؟

بن از اعتماد به نفس ملیسا در دل احساس شادی کرد و به صندلیش تکیه زد. احساس کرد که امروز ملیسا به تنهایی از پس بورتون برخواهد آمد و نیازی به کمک او نخواهد داشت.

او گفت: همان مجوزهایی که روی دیوار دیده‌اید. ۷ سری آن را از فلان سازمان و ۲۴ سری از فلان سازمان دیگر و ۶ تقدیرنامه هم از فلان و فلان جا دارم. بدین ترتیب برای ورود به هر نوع سرمایه‌گذاری در زمینه سهام بورس، اوراق قرضه و هر نوع سرمایه‌گذاری دیگری مورد تأیید دولت هستم. حتی مجوزات دیگری هم دارم که روی دیوارها نزده‌ام. اجازه بدهید لیستی که از آنها تهیه کرده‌ام را به شما نشان بدهم. او به سمت کثو رفت و لیستی را به ملیسا داد.

ملیسا نگاهی به آنها انداخت و دوباره پرسید: آیا شما سرمایه مشتریان را بیمه می‌کنید و آیا برای اطمینان خاطر آنها تضمینی دارید؟

ملیسا همینطور که به لیست نگاهی می‌انداخت متوجه شد که سابقه کاری آقای بورتون حدود ۱۶ سال است و بیش از ۳۰۰ طرح سرمایه‌گذاری را به تنهایی مدیریت کرده است. او در لیست خود، هم رضایت‌مندی‌های مشتریان را ثبت کرده بود و هم شکایات و نارضایتی‌های آنها را. مرکز مشاوره او به طور ادواری سمینارهایی برای مشتریان برگزار می‌کرد و مباحث مورد نیاز را به آنها آموزش می‌داد و همچنین گزارش خلاصه‌ای از نتایج سرمایه‌گذاری‌ها را به گوش آنها می‌رساند.

بن و ملیسا غرق در توضیحات بورتون شده بودند و او با اعتماد به نفس کامل به تمام سؤالات ملیسا جواب داد. به نظر نمی‌آمد که او بخواهد به خاطر تماس تلفنی و یا جلسه با مشتریان دیگر، آن دو را از سر باز کند. سرانجام ملیسا آخرین سؤال خود را پرسید و گفت: اکنون سؤال آخر را می‌پرسم، اما واقعاً از پرسش آن خوشم نمی‌آید و آن این است که شما حق کمیسیون خود را چگونه دریافت می‌کنید؟ آیا نقداً کمیسیون دریافت می‌کنید یا به طریق دیگری آن را مطالبه می‌نمایید؟

بورتون با صدای بلند خندید و گفت: از این سؤال شرمنده نباش. سؤال کاملاً منصفانه‌ای است. من کمیسیونی دریافت نمی‌کنم. فقط وقتی اندازه سرمایه شما افزایش یافت، بسته به مقدار افزایش آن سالانه از شما مبلغی دریافت می‌کنم. من فکر می‌کنم تقریباً تمام مردم با این روش موافق هستند و اکثریت که نه بلکه تقریباً تمام مشتریان من آن را با رضایت کامل پذیرفته‌اند. این کار هم ضریب اعتماد آنها به من را بالا می‌برد و هم رضایت مرا. من در واقع به آنها اجازه می‌دهم که اول آنها سود کنند و سودشان را بردارند و در انتهای سال با خیال آسوده مبلغ سود مرا بپردازند. البته مقدار سود من به مقدار سود سالانه شما بستگی دارد و مبلغی نیست که از حالا قابل تعیین باشد.

اگر من کارم را خوب انجام دهم، شما هم با رضایت قلبی کامل سود مرا پرداخت می‌کنید.

ملیسا گفت: بسیار خوب. این همان چیزی بود که دلم می‌خواست بشنوم. به جرئت می‌توانم بگویم که شما اولین مشاوره‌ای هستید که به چنین روشی حق‌الزحمه خود را دریافت می‌کنید.

بورتون گفت: نیازی به تعریف از خود و کسب و کار خود ندارم اما از اینکه شما را خوشحال کرده‌ام احساس خوبی دارم. دیگر چه سؤالاتی مانده که پرسید؟؟؟

ملیسا گفت: هر آنچه که می‌خواستم بدانم را پرسیده‌ام.

بورتون گفت: من هم از شما خوشم آمده و لازم است بگویم که من همیشه با گوش جان به پای صحبت مشتریانم می‌نشینم ولی تا به حال هیچ یک از آنها دفترچه‌ای به همراه نداشته‌اند و هرگز برای جلسه اینقدر آماده نبوده‌اند. شما قبل از اینکه کاری انجام دهید مصاحبه کاملی با من داشتید و این نشانگر هوش و ذکاوت شماست اما اجازه بده من مسئله‌ای را برای توضیح بدهم.

اول اینکه معمولاً ما مشاوران از مشتریان خود چند سؤال می‌پرسیم، اما چون شما خوب می‌دانید که مشاوران معمولاً فروشنده خدمات هستند هرگز قصد نداشتیم که ذهنیت شما را با فروش چند بروشور و جزوه درگیر کنم. تنها به بهانه اینکه قرار است سرمایه تو را افزایش بدهم. من همیشه در تلاش بوده‌ام ابتدا مشتریانم سود کند و بعد، از سود خود مبلغی به من بپردازند. نکته اصلی صحبت‌های من این است که دقیقاً در حال حاضر سرمایه‌گذاری با پول اصلاً ایده خوبی نیست. اجازه بده کمی بیشتر برایت توضیح بدهم.

آقای بورتون صحبت‌های اصلی خود با ملیسا را این طور شروع کرد. او ابتدا از ملیسا پرسید: آیا همچنان برای کارکردن با سرمایه‌ات مصمم هستی یا خیر. به نظر من افرادی مانند تو بسیار نادر هستند که در اوج

جوانی به دنبال آشنایی با روشهای سرمایه‌گذاری باشند. آیا تو می‌خواهی سود سرمایه‌ای برای دوران جوانی خود به دست بیاوری یا برای دوران بازنشستگی و کهنسالی خود برنامه داری؟؟ آیا تو در حال حاضر بیمه هستی؟ آیا برنامه‌ای برای خرید خانه و اتومبیل داری؟ آیا تا به حال در سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت شرکت کرده‌ای یا کوتاه مدت؟؟

او تمام این سؤالات را پرسید اما هنوز از ملیسا نپرسیده بود که چقدر سرمایه در دست دارد. ملیسا همچنان متعجب بود و بن هم سر جایش نشسته بود و به صندلی خود تکیه داد.

بورتون گفت: اگر باز هم سؤالی دارید می‌توانید بپرسید.

ملیسا گفت: تقریباً همه چیز را می‌دانم ولی باز هم فرصت زیادی داریم تا یکدیگر را بشناسیم. هم من می‌توانم به خانه بروم و فکر کنم و هم شما می‌توانید به روش‌های بهتر برای سرمایه‌گذاری با من فکر کنید. آقای بورتون قبول کرد و گفت: شما هر طور که صلاح می‌دانی همان کار را انجام بده. من منتظر تماس شما هستم.

ملیسا به بن نگاهی انداخت و به نشانه موافقت سرش را تکان داد و همان لحظه گفت: آقای بورتون من ۹۵ درصد تصمیم خود را گرفته‌ام و همین این حالا نتیجه نهایی را به شما اعلام می‌کنم. من ۲۰ هزار دلار از مادر بزرگم را به ارث بردم و می‌خواهم برای به کار انداختن آن از تجربه کاری شما استفاده کنم.

رازهای موجود در این داستان: نکاتی که باید به خاطر بسپارید

- همیشه اولین دیدگاهتان در مورد پول و سرمایه و ثروت امنیت باشد. امنیت از داشته‌های شما مراقبت می‌کند.
- حرف و وعده هرکسی را نپذیرید. مشاوران در اینکه اعتماد شما را به خود جلب کنند، مهارت بالایی دارند. ابتدا برای جلوگیری از هر مشکلی با چشمان باز و ذهن آگاه تحقیق و بررسی کنید و به اعتبارسنجی نهایی برسید.
- خجالتی نباشید. هر آنچه که دلتان می‌خواهد بدانند را بپرسید. اگر پاسخ مناسب حال خود را دریافت نکردید به سراغ دیگری بروید.
- همه تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد قرار ندهید. پستی و بلندی‌های فراوانی در راه شما وجود دارد.
- به ندای درون خود گوش کنید. اگر چیزی حس ناخوشایندی به شما می‌دهد، پرهیز از آن را جدی بگیرید.
- گول ظواهر را نخورید و ذهنتان را درگیر ادارات شیک و گرانتیمنت نکنید. همگی دلایل محکمی برای فریبکاری ذهن مشتریان هستند.
- دلیل اصلی مشاوران برای آغاز همکاری با شما را بشناسید و درک کنید. باید متوجه شوید که قصد و هدف آنها از همکاری با شما چیست.

گاو لاغر زندگی شما چیست؟؟

- آیا در حال حاضر با مشاوران مالی ارتباط دوستانه دارید؟؟ آیا از اینکه از آنها سؤال بپرسید خجالت می‌کشید؟؟ آیا اگر سؤال بپرسید و

به دنبال بررسی و تحلیل چیزی باشید نسبت به آنچه می‌شنوید بی‌اعتنا هستید؟؟

• آیا به نظر شما اگر کسی محل کار شیک و گران‌قیمت ترتیب دهد می‌تواند شخص با تجربه و ماهر و حاذق باشد؟

• آیا از اینکه به ندای درون خود اعتماد کنید، هراس دارید؟؟ آیا به راحتی به دیگران اعتماد می‌کنید یا خیر؟؟

فصل ۲

هزینه‌ها و مخارج

همه بزرگان دنیای پول و صاحب‌نظران یک حقیقت غیر قابل انکار را متفق‌القول قبول دارند و آن این است هزینه‌ها و مخارج تنها نابودکننده سرمایه‌ها و آرزوهای مالی و آسایش ما در زندگی هستند. بسیاری از هزینه‌ها و مخارج کاملاً طبیعی و آشکار هستند، مانند پیش‌پرداخت اجاره یا رهن خانه، قبوض آب، برق، گاز، تلفن و مخارج ماهیانه که شبانه‌روز از صبح تا شب همه مردم می‌پردازند. معمولاً تمام این مخارجی که ما به دولت می‌پردازیم جزء لاینفک زندگی هستند، اما بقیه مخارج و هزینه‌ها می‌توانند برای ما بسیار خطرناک باشند. منظور من آن دسته از هزینه‌ها و مخارجی هستند که در بی‌خبری من و شما پرداختشان می‌کنیم و از آنها اطلاعی نداریم. در این فصل ما همه نوع بدهی‌ها و هزینه‌ها و مخارج را مد نظر قرار می‌دهیم تا شما با منشأ آنها آشنا شوید و در مقابل آنها بایستید. با این کار شما قدم راحت‌تری برای جمع‌آوری سرمایه اصلی ماهانه خود و پس‌انداز آنها برمی‌دارید.

اولین قدم این است که هزینه‌های اصلی زندگی خود را شناسایی و لیست کنید. شاید این کار برایتان کمی ابتدایی به نظر بیاید ولی لازم است بدانید که همین کار ابتدایی را خیلی از مردم نمی‌دانند که انجام دهند. در حال حاضر تقریباً یک سوم مردم درآمد خود را قربانی ندانم‌کاری خود می‌کنند. شاید درک این مسئله برای همگان آسان باشد اما متأسفانه کسی به آن توجهی ندارد.

در ابتدای امر یک دفترچه کوچک برای خود بردارید. در طول سه ماه هر دلاری را که خرج می‌کنید روی آن بنویسید. سعی کنید هیچ موردی را از قلم نیندازید. شاید در ابتدا برایتان کمی عجیب باشد اما در نهایت ارزش این همه تلاش را دارد. هر خرید کوچکی که انجام می‌دهید را یادداشت کنید و مقابل آن مبلغ پرداختی را بنویسید. مطمئن باشید که در انتهای ماه با نگاه به آنها شگفت‌زده خواهید شد و مخارج اضافی و پنهان خود را پیدا خواهید کرد. علاوه بر این، با عادات‌های بد خود در استفاده از پول موجود در جیب‌تان نیز آشنا خواهید شد و آنها را از روح‌تان حذف خواهید نمود. به عنوان مثال اگر از سوپر مارکت بی‌رویه خرید می‌کنید و یا هر روز به رستوران می‌روید و یا هر کار دیگری که مخارج اضافی برای شما می‌تراشد را انجام می‌دهید، با این کار به راحتی می‌توانید عادات غلط خود را پیدا کنید.

علاوه بر این، سعی کنید یک دفترچه برای مخارج سالانه‌تان نیز تهیه کنید. مثلاً اگر اتومبیل خود را هر سال عوض می‌کنید و هزینه‌های اضافی برای انتقال مالکیت و یا تعمیرات آن می‌پردازید، همه را نیز ثبت کنید. اگر تمامی مخارج خود را ماهانه و یا سالانه لیست کنید متوجه

می‌شوید که چه مخارجی ماهانه مقدارش رو به افزایش یا کاهش است. به عنوان مثال، اگر در تگزاس زندگی می‌کنید خوب می‌دانید که در فصل تابستان به خاطر گرمای هوا و استفاده از وسایل سرمایشی چقدر هزینه قبض برق افزایش می‌یابد و در ماه‌های سرد سال روند کاهشش دارد.

در ادامه لیست کاملی از تمامی مخارج یک خانواده را لیست کرده‌ایم. اگر می‌خواهید موارد بیشتری را ببینید به وب سایت www.the7secrets.net سری بزنید.

حال وقت آن است که ببینید میزان دریافتی ماهانه‌تان نسبت به مخارجتان چقدر است. در ضمیمه دو همین کتاب و یا با خواندن اطلاعات اضافی در وب سایت ما می‌توانید متوجه شوید که میزان محاسبه درآمد اصلی‌تان چقدر است.

آیا اگر این کار را در مورد حقوق ماهانه خودتان انجام دهید متعجب نخواهید شد؟؟ آیا شما هزینه‌های استفاده از نرم‌افزارهای مالی پرداخت در گوشی تلفن همراهتان را تا به حال محاسبه کرده‌اید؟؟ آیا با مبلغ پرداختی اشتراک روزانه روزنامه‌ها همچنان موافقت دارید؟؟ آیا هنوز هم دلتان می‌خواهد در باشگاه‌های ورزشی ثبت‌نام کنید؟؟ اگر همه چیز را ثبت کنید خیلی از رازها برایتان آشکار می‌شوند.

خانه

نظافت	خانه	بیعانه اجاره خانه
خدمات	هزینه‌های نگهداری	مالیات‌های مالکیت
استخر/سونای	صاحب‌خانه	گاز و برق

اینترنت پر سرعت	بیمه	آب
کابلها/تلویزیون	تلفن ثابت	سیستم امنیتی
هزینه‌های کامپیوتر		موبایل

خوراک

خوراوبار رستوران

هزینه مراقبت‌های پزشکی

بیمه‌های درمانی چشم‌پزشکی بیمه‌های عمر

شهریه باشگاه ورزشی هزینه‌های دندانپزشکی

هزینه‌های مراقبت از حیوانات خانگی

رفت و آمد

هزینه‌های اتومبیل هزینه‌های تعمیرات اتومبیل

هزینه رفت و آمد با وسایل حمل و نقل عمومی

پارکینگ بیمه اتومبیل

مالیات، وام‌ها و هزینه‌های اضافی

مالیات بر درآمد مالیات استفاده از کارتهای اعتباری وام‌ها

هزینه‌های جانبی حاصل از انجام امور اداری و دولتی

هزینه‌های شخصی

پوشاک خرید طلا و جواهر هزینه‌های بهداشتی و آرایشی

خشک‌شویی استخر آب گرم

هزینه‌های فرزندان

تغذیه در مدرسه هزینه‌های آموزشی هزینه‌های ورزشی
شهریه هزینه‌های مراقبتی و درمانی و بهداشتی

سرگرمی‌ها و تفریحات

کتاب‌ها/ مجلات سینما روزنامه ورزش

هزینه‌های متفرقه

مسابقات بخت‌آزمایی خیریه مسافرت خرید هدیه

تکمیل این جدول به شما فرصت می‌دهد تا بتوانید عادات اشتباه و نادرست مالی خود را شناسایی و سپس ترک کنید. اغلب مردم وقتی لیست را در مورد خودشان تکمیل می‌کنند، متوجه می‌شوند که چه کارهایی باید تا به حال انجام می‌دادند ولی ندادند. اولین کاری که آنها پس از تکمیل لیست یاد می‌گیرند، روش‌های بودجه‌بندی درآمد ماهانه‌شان است. اگر شما نیز از نحوه بودجه‌بندی درآمد ماهانه اطلاعات دارید، باید روش صحیح آن را اعمال کنید، نه آنچه که تصور می‌کنید. ممکن است لازم باشد برای هزینه‌های اتومبیل، شهریه کلاسهای آموزشی فرزندان و هزینه‌های خانه خود نیز بودجه‌بندی کنید.

هزینه‌های پرداخت شده	هزینه‌های تخمین زده شده	درآمد
		هزینه‌های خالص پرداختی امنیت اجتماعی مستمري بیمه‌های عمر هزینه‌های غیر قابل حذف هزینه‌های جانبی سرمایه‌گذاری‌ها درآمد حاصل از اجاره اتومبیل یا ملک هزینه‌های جانبی شخصی سایر

اگر بتوانید از لیست بالا موارد بیشتری را حذف کنید، احتمال موفقیتتان بیشتر است. به عنوان مثال، به جای پرداخت هزینه اشتراک روزنامه می‌توانید از کتابخانه شهر برای خواندن مجلات و روزنامه‌ها استفاده کنید. به اماکن ارزان قیمت برای مسافرت بروید و خودتان چمن‌های باغ را کوتاه کنید تا هزینه‌های اضافی را پس‌انداز نمایید

ما چندین روش‌های حذف مخارج ماهانه را در وب سایت‌مان برایتان لیست کرده‌ایم. برای درک بهتر مطالب ذکر شده در سایت باید یاد بگیرید منشأ آن مخارج از کجاست که می‌پردازید؟ به کجا می‌رود؟؟ و به دست چه کسی می‌افتد؟؟ اگر احساس می‌کنید که استفاده از کارت اعتباری‌تان برایتان دردسرساز است همیشه به اندازه نیاز پول نقد به

همراه داشته باشید تا مجبور نشوید از کارت اعتباری‌تان بی‌رویه استفاده کنید.

سعی کنید کارهای مالی را برای خودتان آسان‌تر کنید. اگر برای صرف شام در رستوران، جایی را می‌یابید که ۵۰ دلار کمتر پرداخت می‌کنید، همان جا غذا بخورید. برای هر ماه سعی کنید مقداری از حقوقتان را به ماه بعد وارد کنید و یا آن را پس‌انداز نمایید.

اگر هم برای بودجه‌بندی مشکل دارید سعی کنید جزئیات دقیق‌تر را بررسی کنید تا به موارد پنهان دست پیدا کنید.

در اینجا چند نمونه از مواردی که می‌توانید پس‌انداز کردن را برای خود آسان کنید، آورده شده است:

- اگر به جای مصرف قهوه در کافی‌شاپ قهوه را در خانه‌تان درست کنید و بخورید، هر بار ۵ دلار پس‌انداز می‌کنید و سالانه حدود ۲۶۰ دلار.
- اگر غذایی که قرار است در رستوران بخورید را در خانه‌تان آماده کنید هر بار ۱۵ دلار پس‌انداز می‌کنید و سالانه ۳۹۰ دلار.
- اگر خدمات مربوط به زیبایی ناخن‌هایتان را خودتان انجام دهید سالانه ۶۵۰ دلار پس‌انداز می‌کنید.
- اگر سیگار را ترک کنید برای خرید پاکت سیگار سالانه حدود ۱۸۰۰ تا ۲۵۰۰ دلار پس‌انداز می‌کنید و سالانه مبلغ زیادی برایتان جمع می‌شود.

ضرر و زیان بالای بدهی‌های حاصل از کارت‌های اعتباری

اکثر مردم آمریکا هنگام استفاده از کارت‌های اعتباری‌شان ضربه بسیار بزرگی را متحمل می‌شوند؛ بنابراین لازم است بدانید که همان یک تکه صفحه پلاستیکی چه آتشی به سرمایه شما می‌کشد ولی شما خبر ندارید. زمانی که شما بی‌رویه در هر مرکز خریدی موجودی حسابتان را مصرف می‌کنید، از مقدار درصد سود و ارزش افزوده‌ای که نیز برای آن می‌پردازید بی‌اطلاع هستید.

به عنوان مثال، تصور کنید که ۱۰۰ دلار در یکی از کارت‌های اعتباری‌تان پول دارید و سالانه به موجودی حسابتان ۱۰ درصد سود تعلق می‌گیرد. در انتهای سال شما به جای صد دلار، قطعاً ۱۱۰ دلار خواهید داشت. البته این مسئله غیر ممکن است و هیچ کشوری سودی را به موجودی حسابهای شما پرداخت نمی‌کند، اما برای درک بهتر مطلب بهتر است تصور کنیم در سال بعدی آن نیز ۱۱ دلار به سرمایه سال گذشته شما سود تعلق می‌گیرد و می‌شود ۱۲۱ دلار. پس از گذشت ۱۰ سال سرمایه اصلی شما که ۱۰۰ دلار بود به ۲۶۰ دلار تبدیل می‌شود که مبلغ خیلی ناچیزی هم نیست.

کارت‌های اعتباری نیز چنین حالتی دارند و ممکن است تغییرات کوچکی در آن صورت بگیرد اما پس از مدت زمان طولانی ممکن است آسیب‌های مهلکی به شما بزنند. به عنوان مثال اگر بی‌رویه از موجودی کارت اعتباری‌تان استفاده کنید، ضرر پشت خواهد بود و شما بابت هر خریدی درصد سودی پرداخت می‌کنید که همان درصد سود

هم دوباره شامل سود خواهد بود که با یک یا دو بار تراکنش چندین به چشم نمی‌آید اما پس از چند ماه و چند سال شما را مقروض‌تر و گرفتارتر می‌کند. اگر به عنوان مثال درصد سود ما ۱۸ درصد باشد در عرض چهار سال حدود دو برابر این مبلغ از حسابمان کسر خواهد شد و چهار سال بعد نیز دو برابر آن و همین‌طور ادامه پیدا می‌کند. لازم است بدانید که هیچ شرکت و موسسه‌ای درباره این مبالغ سود پنهان از شما سؤال نمی‌کنند و یا اجازه نمی‌گیرند. می‌دانید چرا؟؟ چون سودهای پرداختی شما به سرمایه‌ای بزرگ برای آنها تبدیل می‌شود. به نظر من یکی از بهترین روش‌ها برای جلوگیری از پرداخت این سودها که نامشان مالیات‌های بانکی است، عدم استفاده و یا حداقل استفاده از کارت‌های اعتباری است. البته تئوری‌های فراوانی در این باره وجود دارد که برخی از آنها را برایتان توضیح می‌دهیم:

پرداخت بالاترین درصدهای سود

بیشتر رویکردهای اقتصادی بر این اساس بنا نهاده شده‌اند. به نظر می‌آید که مبالغ پرداختی بالایی برای این نوع رویکرد در نظر گرفته شده است و تحت هر شرایطی مبالغ باید به طور کامل به دولت پرداخت شوند. آیا به نظر شما این مبالغ زیاد برای مشتریان خیلی دلسرد کننده نیست؟؟ در این رویکرد مبالغ سود پرداختی از ابتدا بالا بوده و همان مبلغ بالا تا پایان سال حفظ می‌شود و باید پرداخت گردد.

پرداخت با کمترین درصد و سپس افزایش چند درصدی

بسیاری از مردم این متد را می‌پسندند؛ زیرا آنها احساس می‌کنند که منصفانه‌تر از رویکرد قبلی به نظر می‌رسد و مبلغ پایین‌تری در بردارد. برای مثال تصور کنید که شما چند کارت اعتباری با درصد سودهای سالانه حدود ۱۲۰۰ دلار، ۲۵۰۰ دلار و ۳۷۰۰ دلار دارید. اگر شما بخواهید تمام موجودی این کارت‌ها را برداشت کنید، سیستم بانکی چنین اجازه‌ای به شما نمی‌دهد. به عنوان مثال ۱۰۰ دلار ته حساب شما برای آن کارت ۱۲۰۰ دلار، ۱۰۰ دلار دیگر ته کارت شما با سود ۲۵۰۰ و ۱۰۰ دلار دیگر برای کارت دیگران با سود ۳۷۰۰ دلار می‌ماند. امیدوارم متوجه شده باشید که این مبلغ به عنوان پیش پرداخت‌های مالیات‌های تراکنش‌هایتان در آینده در حساب شما باقی می‌مانند تا دولت به راحتی بتواند آنها را از حسابتان برداشت کند.

مذاکره با طلبکاران

این کار اکثر افراد را کمی آزرده خاطر می‌کند اما می‌تواند فرصت بهتری برای من و شمای بدهکار ایجاد کند. به نظر من بهتر است با طلبکار خود صحبت کنید و او را از تصمیمات جدیدتان مطلع سازید. صداقت در چنین شرایطی می‌تواند بهترین رویکرد ممکن باشد. به او توضیح دهید که در حال حاضر با مشکلات مالی بی‌شماری روبرو هستید و از او درخواست کنید تا جایی که برایش امکان دارد به شما کمک کند و فرصت کمی طولانی‌تری در اختیار شما قرار دهد. حتی می‌توانید عواقب مشکلات مالی‌تان را برای او توضیح دهید تا متوجه شود که شما در

تلاش برای حل مسائل موجود هستید و بدهی به او یکی از دغدغه‌های اصلی شماست.

با یک شرکت یا مشاور مالی معتبر صحبت کنید

یک مشاور مالی حاذق و با تجربه می‌تواند کمی از وخامت شرایط شما بکاهد و برنامه تازه‌ای برای شما طراحی کند که کاملاً بر اساس واقعیات پیش روی شما باشد. این دسته از مؤسسات و شرکت‌ها در حقیقت قادرند برنامه‌هایی برای شما طراحی کنند که بتوانید با تقسیم‌بندی درآمد و بدهی‌های‌تان از شر آنها خلاص شوید. با این کار شما درصد سود پایین‌تری پرداخت می‌کنید و از نظر زمانی در بازه کوتاه‌تری قرض و بدهی‌هایتان را می‌پردازید. فقط مراقب باشید که قبل از عقد قرارداد کاری با آنها از حواله‌شان باخبر باشید که در آخر حق مشاوره منصفانه‌ای بپردازید.

از آنجایی که ما تصور می‌کنیم پرداخت قرض و بدهی‌ها یکی از رویکردهای بسیار مهم در پس‌انداز کردن حقوق و درآمد است ما یک نرم‌افزار به نام Money Grid طراحی کرده‌ایم که شما را قادر می‌سازد تا موارد موجود در صورتحساب‌های مالی ماهانه و سالانه خود را به درستی کنترل کنید. این نرم‌افزار این قابلیت را دارد که بدون تغییر در روش زندگی‌تان به شما بیاموزد که چه مواردی را از لیست صورتحساب خود حذف و یا چه مواردی را اضافه کنید تا در ماه سود مالیاتی کمتری بپردازید.

اگر می‌خواهید از آن نرم‌افزار اطلاعات کسب کنید به وب سایت www.moneygridinternational.com سری بزنید. این نرم‌افزار به شما می‌آموزد که چطور هرچه سریع‌تر از شر بدهی‌های‌تان خلاص شوید. برای این کار ما یک برنامه هفت روزه نیز برای شما طراحی کرده‌ایم تا بتوانید مخارج روزانه یک هفته خود را درج و در مورد آنها اطلاعات کسب کنید.

فقط کافست به خاطر داشته باشید که همه بدهی‌ها و پرداخت‌ها و مخارج ما قابل مشاهده نیستند. برای اینکه به کنترل دقیق‌تر آن‌ها دست پیدا کنیم نیاز داریم تا انواع آنها را شناسایی و مورد تجزیه و تحلیل قرار دهیم.

تورم

تورم مانند دزد در شب پول‌ها و سرمایه شما را به سرقت می‌برد. به همین راحتی که بخواهیم از داخل کیف یک شخص نابینا چیزی برداریم. تورم زمانی اتفاق می‌افتد که ارزش کالا و هزینه‌های ارائه خدمت بی‌دلیل افزایش می‌یابند ولی ارزش پول ما یعنی مقدار حقوق دریافتی و درآمد ماهانه ما ثابت می‌ماند. بر اساس نتایج محاسبه شده با نرم‌افزار Consumer Price Index مشخص گردید میزان تورم سالانه حدود ۲,۵ تا ۳,۵ درصد است.

حال بیایید به مثال جدول ۱-۳ نگاهی بیندازیم که در فاصله زمانی سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۶ میزان تورم را ۳,۲ درصد اعلام کرده است و این مقدار در سال ۲۰۰۵ حدود ۲۰ دلار و سال ۲۰۰۶ حدود ۲۰,۶۵ دلار

محاسبه شده است. آیا به نظر شما این مبلغ اگر قرار باشد به تمام مخارج و هزینه‌های زندگی اضافه شود برای هر قشری از جوامع قابل پرداخت است؟؟؟ اجازه دهید مثال دیگری برایتان مطرح کنم. تصور کنید که شما ۳۰ هزار دلار برای خرید لباسی و یا دریافت خدماتی در سال ۲۰۰۵ پرداخت کرده‌اید. درست یک سال بعد قیمت آن کالا یا خدمات حدود ۳۰,۹۶۷ دلار می‌شود. این یعنی شما باشد چیزی حدود ۱۰۰۰ دلار باید بیشتر پرداخت کنید.

حال این مثال را به موارد دیگر نیز تعمیم می‌دهیم. در سال ۱۹۶۰ یک گالن بنزین حدود ۳۰ سنت بود اما امروز بر اساس محل زندگی شما هر گالن بنزین حدود ۳ دلار است. این همان مفهوم اصلی تورم است که در طول ۴۰ سال حدود ۱۰۰۰ درصد افزایش یافته است.

کاملاً بدیهی است که حقوق و درآمد متوسط افراد هم در طول این سالها افزایش پیدا کرده اما نه حدود هزار درصد. به همین دلیل است که میزان فقر اقشار مختلف در حال افزایش است و به یک معضل مسری تبدیل شده است؛ بنابراین مهم است که نه تنها برای چند سال آینده بلکه برای آرامش و آسایش خود تغییراتی در عادات مالی خود ایجاد کنیم.

جدول ۳,۱ - قیمت‌ها از سال ۱۹۶۰ تا ۲۰۰۹ بر حسب دلار

یک بطری شیر	۱۲ عدد تخم‌مرغ	یک گالن بنزین	املاک جدید	
۰/۴۹	۰/۵۷	۰/۳۱	۱۶۵۰۰	۱۹۶۰
۱/۱۵	۰/۶۲	۰/۳۶	۲۶۶۰۰	۱۹۷۰
۲/۱۶	۰/۹۱	۱/۲۵	۷۶۴۰۰	۱۹۸۰

۲/۷۸	۱	۱/۱۶	۱۴۹۸۰۰	۱۹۹۰
۳	۰/۸۹	۱/۵۴	۲۰۷۰۰۰	۲۰۰۰
۳/۳۹	۲/۸۹	۲/۳۴	۲۷۰۰۰۰	۲۰۰۹

یکی از تلاش‌های انجام شده در مقابل تورم، تلاش برای کم کردن قیمت کالاها و ارائه خدمات از طریق مذاکره است. یکی از بهترین رویکردها در مورد هر مشکل و مسئله‌ای مذاکره است که همه آن را در بازارهای کسب و کار و اقتصاد به چانه زدن می‌شناسند.

همه ما زمانی که به فروشگاه می‌رویم و یا قصد خرید خانه یا ماشینی داریم برای تمام کردن قیمت نهایی دست به مذاکره می‌زنیم تا شاید قیمت بهتر و مناسب‌تری در انتهای کار بپردازیم؛ زیرا همه افراد معمولاً چند درصدی قیمت کالا یا خدمات خود را بالا می‌برند و جا را برای چانه‌زنی ما باز می‌گذارند. به نظر من چانه‌زنی و مذاکره برای قیمت بهتر در هیچ زمینه‌ای هیچ معنی ندارد و یک عادت کاملاً منصفانه به نظر می‌رسد. هرگز بد نیست که ما برای پرداخت قیمتی بهتر تلاش کنیم، حتی اگر در آخر جواب رد بشنویم.

یکی دیگر از رویکردهای مهم تخفیف گرفتن است. به نظر من قدرت درخواست تخفیف به نوعی به شخصیت درونی و حالات روحی انسان بستگی دارد. برخی با این که در بازارهای فروش هیچ فعالیتی ندارند اما این کار را با مهارت بسیار خاصی انجام می‌دهند. به نظر من هم مردم حق دارند که از فروشنده کالا و یا خدمات خود درخواست تخفیف کنند

و فروشندگان مجاز هستند با افزودن برخی خدمات به جای وجه نقد تخفیفاتی برای مشتریان خود در نظر بگیرند.

هزینه‌ها در سرمایه‌گذاری

همه ما برای کسب پول بیشتر وارد سرمایه‌گذاری می‌شویم اما چه نوع و چقدر سرمایه‌گذاری برای ما مجاز است. در حالت کلی مقدار سود سرمایه بسته به میزان سرمایه اولیه هم دارد. مثلاً اگر کسی سرمایه ناچیزی دارد هرگز نباید در طرح‌های بزرگ سرمایه‌گذاری شرکت کند و یا منتظر حجم عظیمی از سود باشد. به عنوان مثال، برای درک بهتر مطلب می‌توانید به نتایج بازار بورس سهام NASDAQ از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۳ نگاه بیندازید تا میزان ضرر و زیان شرکت دات کام را مشاهده کنید. به عنوان مثال ممکن است در یک سرمایه‌گذاری ما حدود ۴۰ تا ۶۰ درصد از کل سرمایه خود را از دست بدهیم. حال تصور کنیم که به ازای این ضرر و زیان، میزان مخارج زندگی‌مان نیز کاهش می‌یابند؟؟؟؟ خیر. هرگز این طور نیست!!!!!!!

در این میان شاید برای بسیاری از مردم برنامه 401k به عنوان طرح مستمری دولتی می‌تواند برای دوران نشستگی مناسب باشد اما آیا این مقدار حقوق که برای دوران بازنشستگی شخص در نظر گرفته شده می‌تواند کفاف تمام مخارج دوران بازنشستگی او را بدهد؟؟؟ خیلی از افراد بدون آگاهی در این طرح‌ها شرکت می‌کنند اما واقعاً نمی‌دانند که اصلاً این مبالغ برای مخارج سال‌های بعد مناسب و کافی نیستند.

چطور است مثالی در مورد مجله فوربز را با هم بررسی کنیم!

به عنوان مثال اگر شخصی در طول عمر کاری خود سالانه حدود ۵ هزار دلار با پرداخت سود ۹ درصد به دولت پس‌انداز کرده باشد، در نهایت در هنگام بازنشستگی به جای یک میلیون و ۹۸۰ هزار و ۶۷۸ دلار با مبلغ یک میلیون و ۴۵۰ هزار و ۴۶۱ دلار بازنشسته می‌شود. اختلاف این دو عدد ۵۳۰ هزار و ۲۱۷ دلار است. در واقع همین یک درصد اختلاف با وجود تورم ۴۰ درصدی چقدر می‌تواند برای یک فرد بازنشسته کارساز باشد. به نظر من همه ما برای محاسبات این‌چنینی هرازگاهی به یک مشاور مالی نیازمندیم تا به ما بگوید که در چه زمان‌هایی و در چه زمینه‌هایی سرمایه‌گذاری کنیم تا در عین ناباوری به جای سود با ضرر مواجه نشویم. اجازه دهید کمی هم درباره مبالغی که کارگزاران و دلالان دریافت می‌کنند، صحبت کنیم.

هر بار که ما در بورس سهامی را خریداری می‌کنیم و یا می‌فروشیم کارگزاران و دلالان کمیسیون خود را دریافت می‌کنند. اغلب اوقات این کمیسیون از نظر آنها حکم نوعی سرمایه‌گذاری فوق‌العاده کوتاه مدت را دارد و هر چه این مقدار کمیسیون بیشتر باشد، سود خالص آنها بیشتر و قدرت آنها برای شکست ما در معاملات بعدی تقویت خواهد شد. حال اگر این شخص در یک شرکت بنشیند و در قالب یک مشاور مالی به شما مشاوره دهد حدود ۴۰ درصد از سود شما را کمیسیون دریافت می‌کند. بسیاری از مشاوران راه و روش تحت فشار قرار دادن شما را خوب می‌دانند تا مقدار کمیسیون بیشتری از شما دریافت کنند. آنها در حقیقت بدون اینکه کاری انجام دهند و یا زحمتی بکشند در تمام سود سرمایه و خرید و فروش معاملات شما سهیم هستند. آیا به نظر شما پرداخت

کمیسیون به آنها شبیه پرداخت کردن مالیات با درصد بالا به طور نقد به دولت نیست؟؟؟

من تا به حال دریافته‌ام که اتفاقاً مشاوران مالی نمی‌خواهند که ما سود بالایی کسب کنیم. اگر شما پول خودتان را به آنها بسپارید آنها سود بیشتری نسبت به اینکه پول در دست خودتان باشد کسب می‌کنند. در واقع اگر آنها با پول و سرمایه شما کار کنند بخشی از سود مال آنهاست و مقدار کمتر از آن سهم شما خواهد بود. در هر صورت چه پول دست شما باشد و چه با او باشد، او در سود سرمایه شما شریک است و به راحتی برای خود سرمایه‌سازی می‌کند.

مشاوران مالی یک یا دو مشتری ندارند و تصور کنید که از تمام مشتریان خود کمیسیون‌های بالا دریافت می‌کنند. بسیاری از مردم هستند که اصلاً به مقدار سود دریافتی مشاوران اعتنایی ندارند و وقتی می‌بینند که سرمایه‌شان سود کرده در طرح‌های بزرگتری از سرمایه‌گذاری‌ها شرکت می‌کنند. اصولاً در هر مورد سرمایه‌گذاری که شرکت می‌کنید اگر درباره مبلغ کمیسیون جدید مشاورتان سؤال کنید و نهایتاً مبلغ پایینی را موافقت کنید، قطعاً آنها ادامه همکاری با شما را قطع می‌کنند و حتی دیگر تماس‌های تلفنی شما را جواب نخواهند داد.

زمانی که در سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت شرکت می‌کنید اگرچه سود بیشتری دریافت می‌کنید اما درصد کمیسیون بیشتری نیز باید بپردازید که چندان به صرفه نیستند. سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت به هیچ کسی با هیچ میزان سرمایه‌ای، حتی سرمایه‌های زیاد و هنگفت هم توصیه نمی‌شوند و در عوض همه ما می‌توانیم با آرامش خاطر بیشتری در

سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت شرکت کنیم و دغدغه کمتری داشته باشیم.

همیشه به خاطر بسپارید که گاهی سرمایه‌گذاری‌ها طوری هستند که شما نادانسته بخش اعظم سود خود را به عنوان کمیسیون به مشاور پرداخت می‌کنید. بسیاری از بانک‌ها و مؤسسات کارگزاری اوراق قرضه‌ای را طراحی می‌کنند که سود پرداختی خودشان به عنوان مالیات از پول شما بیشتر است. قبل از اینکه برای این نوع سرمایه‌گذاری‌ها اقدام کنید، اطلاعات دقیق در مورد آنها را کسب کنید تا جایی برای شک و شبهه باقی نماند. همچنین به خاطر داشته باشید که اگر مشاور مالی شما از هیچ زمینه‌ای از شما سؤال نمی‌پرسد دلیلش این نیست که شما نیز نباید سؤالی بپرسید. او برای شما کار نمی‌کند بلکه این سرمایه شماست که برای او کار می‌کند. او فقط برای خود و شرکت خود تلاش و کوشش می‌کند و قبل از شما کمیسیون تلاش خود را از سرمایه شما کسر می‌نماید.

برای جلوگیری از این مشکلات سعی کنید به دنبال مشاوره باشید که کمیسیون خود را در صورت افزایش سرمایه شما کسب کند. آنها اغلب درصدی از سود سرمایه شما را دریافت می‌کنند. چنین مشاوره همیشه در سود یا ضرر سرمایه شما شریک است و اگر شما ضرری کنید و یا سودی به دست نیاورید او نیز شرایطی همانند شما خواهد داشت.

در مورد دنیای خرید و فروش املاک و مستغلات چطور؟؟

همه می‌دانیم که بیعانه‌های اجاره یا رهن خانه همگی بخش از سرمایه‌هایی هستند که شخص با قرار دادن آن نزد صاحبخانه موجبات

سرمایه‌گذاری او را فراهم می‌آورد و پس از اتمام قرارداد یکساله، مستأجران سرمایه خود را پس می‌گیرند و این روند با مستأجران بعدی ادامه خواهد یافت. هزینه‌هایی نظیر مالیات، تعمیرات، نگهداری و مجوزات و همچنین هزینه‌های مدیریت همه‌ی چیزهایی هستند که می‌توانند از طرف صاحبخانه شما پرداخت شوند. البته اگر مراقب و هوشیار نباشید و گول صاحبخانه‌ها را بخورید.

قبل از اینکه سرمایه را در دست بگیرید و بخواهید نوع سرمایه‌گذاری خود را انتخاب کنید باید ابتدا در مورد ویژگی‌های سرمایه‌گذاری در بورس سهام و اوراق بهادار، اوراق قرضه، خرید و فروش املاک و مستغلات و اطلاعات کسب کنید. با این کار از میزان سود و ضررها پیش از انجام هر کاری آگاه خواهید شد و در میان راه با شنیدن ضرر و زیان‌ها متعجب نخواهید شد.

ارزش زمان شما

موضوعات کلی و پیش پا افتاده روز در هر شرایط و زمانی کلیشه‌ای هستند و همان حرف‌های همیشگی را می‌زنند. به عنوان مثال "وقت طلاست."، هم یکی از جملات کلیشه‌ای است که همه تا به حال هزاران بار آن را از زبان مردم شنیده‌ایم ولی واقعاً باید دید و درک کرد که زمان چقدر ارزشمند است.

سال‌ها پیش زمینه سرمایه‌گذاری خرید و فروش املاک و مستغلات را برت نظر همگان را به خود جلب کرد. او هم سرمایه‌گذار خود بود، هم مشاور مالی خود و هم حسابدار خود. او در واقع اجازه نمی‌داد که

کسی در سود سرمایه‌اش شریک شود و خود صاحب اصلی سرمایه خود بود. همان که سرمایه‌اش چند درصد رشد کرده و به حد قابل قبولی رسید، حسابداری و حسابرسی ماهانه آنها در طول ماه حدود ۳۰ ساعت زمان لازم داشتند. وقتی او تمام موارد و جزئیات صورت‌حساب‌های خود را بررسی کرد، متوجه شد که نه تنها سود نکرده، بلکه متضرر نیز شده است. چرا؟؟؟ چون او در مقایسه با زمانی که صرف کرده بود و منتظر افزایش سود سرمایه مانده بود نتوانسته بود درآمد چندانی از سود سرمایه خود برداشت کند.

اندرو کارنگی هم یکی از بزرگترین سرمایه‌گذاران بود. او حادثه اتفاق افتاده برای رابرت را این طور خلاصه کرد و گفت: من یک درصد از تلاش‌های صد نفری که وارد سرمایه‌گذاری شده‌اند را به دست آوردم تا اینکه بخواهم سود ۱۰۰ درصد سرمایه خود را به دست آورم. چطور می‌توان ۱۰۰ درصد سود سرمایه خود را کسب کرد، نه یک درصد سرمایه دیگران را؟؟؟ آیا هیچ کاری از هیچ‌کس ساخته نیست؟؟ آیا نباید زمانی را صرف کنیم تا استراتژی‌های موجود را بررسی کنیم؟؟

برای ما بسیار مهم است که روح و جان بدن و احساس خود را نیز درگیر این مسئله کنیم. به عنوان مثال، اگر شغلی به ما پیشنهاد شود که قرار باشد در طول ۴۰ هفته در سال را در جاده‌ها در رفت و آمد باشیم و در ازای آن ۵۰۰ دلار بیشتر حقوق بگیریم، باید ببینیم که آیا زمان صرف شده به مبلغ افزوده شده به درآمد ما می‌صرفد یا نه؟؟ آیا ارزش دور ماندن از خانواده، تحمل سختی و مشکلات راه و مسیر و یا آزردن روح و آرامش خاطر ما را دارد یا خیر؟؟

تحلیل مسئله زمان

مهم‌ترین سرمایه‌ای که ما در دست داریم زمانمان است. شما از زمانی که در دسترس دارید چطور استفاده می‌کنید؟؟ نوع استفاده از زمان روزانه‌تان را بررسی و روی یک برگه یادداشت کنید و ببینید اگر بخواهید با آن کسب کار کنید، چه مقدار سود عایدتان می‌شود؟؟ همانطور که به شما گفتم لازم است لیست کاملی از تمام هزینه‌ها و مخارجتان تهیه کنید. همچنین لیستی از زمانی که در طول روز و شب صرف می‌کنید را نیز یادداشت کنید.

- لیستی از فعالیت‌های اجباری‌تان تهیه کنید. آیا با مشتریان تماس تلفنی دارید؟؟ آیا روزنامه می‌خوانید؟؟ آیا با همکارانتان چت می‌کنید و یا به بازی مشغول هستید؟؟
- یادداشت کنید که برای هر یک از این فعالیتها جداگانه چقدر زمان صرف می‌کنید.
- آیا درآمدتان را خودتان به تنهایی خرج می‌کنید؟؟ آیا می‌توانید میزان درآمد ماهانه و یا سالانه‌تان را از طریق دیگر افزایش دهید؟
- تحقیق کنید که از کدام فعالیت‌ها لذت می‌برید و حال خوشی پیدا می‌کنید. اگر زمانتان را صرف کاری می‌کنید که از آن متنفر هستید پس در مسیر اشتباهی قرار دارید. بزرگان پول و ثروت معتقدند که زندگی چیزی جز ثروت‌سازی و سرمایه‌سازی با عشق و لذت نیست.

• آیا می‌توانید از افراد دیگری بخواهید که یک سری از فعالیت‌های روزانه شما را انجام دهند؟ آیا می‌توانید این فعالیت‌ها را با انواع بهتر و پرسودترشان جایگزین کنید؟

هر هفته ۱۵ دقیقه برای اینکه بررسی کنید زمانتان را چطور سپری کرده‌اید، زمان بگذارید. جمعه‌ها بعدازظهر بهترین زمان برای این کار است؛ زیرا با خیال آسوده از هفته به اتمام رسیده می‌توانید نشخوار ذهنی کنید و لیست‌های معناداری برای هفته سپری شده در زمان‌های مصرف شده آن تهیه کنید. برای راحتی شما، ما چند نمونه لیست در وب سایت www.the7secrets.net برایتان قرار داده‌ایم.

فعالیت	زمان	پول	چقدر لذت بردید؟	آیا کسی قادر است آن را برایتان انجام دهد؟
۱.				
۲.				
۳.				
۴.				
۵.				

اکنون بهترین زمان است که درصد کلی چگونگی استفاده از زمانتان را بررسی کنید. با این کار شما می‌توانید حقوق و درآمد خود را افزایش دهید و کمی پول‌سازی کنید. شاید انجام برخی کارهایی که اصلاً علاقه‌ای به انجامشان نداشته‌اید و یا جایگزینی با چندین کار اضافی

بی‌معنا در طول هفته بتوانند تغییرات مالی مثبتی در زندگی شما به وجود آورند.

فرصت‌های از دست رفته

در نهایت بیائید علاوه بر بررسی هزینه‌ها و زمان مصرفی و ... موقعیت‌ها و فرصت‌های از دست رفته را نیز با هم بررسی کنیم. اگر پول و سرمایه شما برایتان سودی در برندارند، پس چه چیزی می‌تواند به شما سود برساند؟؟

هنوز هم مسئله پیگیری مالیات‌های پرداختی استفاده از کارتهای اعتباری را به خاطر دارید؟! اگر شما درباره این مسئله مطلع نباشید و به اشتباه چیزی را بپذیرید و یا کاری را آغاز کنید، قطعاً سود بیشتری را که در کار دیگر نهفته است از دست می‌دهید. شاید دو درصد سود برای یک سال خیلی چشمگیر نباشد اما در طول ده سال و یا ۲۰ سال و ۳۰ سال می‌تواند سرمایه هنگفت ایجاد کند که حداقلش جبران تورم و مالیات‌های پرداختی ما باشد.

در اینجا ما شما را با مفهوم گردش مالی و بررسی موقعیت‌ها و فرصت‌های از دست رفته آشنا می‌کنیم.



مایکل از شدت سردرد نمی‌توانست چشم‌هایش را باز کند. او و پدرش حدود دو ساعت بود که به حرف زدن مشغول بودند و او سردرد بدی

گرفته بود. مایکل از اینکه پدرش در تنگنای مالی به داد او رسیده بسیار خوشحال بود اما درد شدیدی نیز در سر خود حس می‌کرد. او به پدرش گفت: چند لحظه دیگر برمی‌گردم. باید چیزی بخورم تا سر دردم آرام بگیرد. آیا شما هم چیزی می‌خواهید؟؟ پدرش بدون اینکه سرش را از روی ماشین حساب بردارد جواب داد: نه. چیزی لازم ندارم.

مایکل از داخل آشپزخانه یک قرص مسکن برداشت و با یک بطری آب در دستش از آشپزخانه خارج شد و نزدیک گلخانه کوچک در خانه‌شان رفت. آن روز یک روز گرم تابستانی بود که تقریباً باد خنک هم می‌وزید. ساعت ۳:۴۵ ظهر بود و دوستان مایکل در حال بسکتبال بازی در پارک بودند. او آرام در را بست تا به سمت پارک برود. وقتی که نوجوان بود همیشه عادت داشت و آرام از در خانه بیرون بخزد و به پارک برود. این بار احساس کرد که برود و به پدرش اطلاع بدهد. وقتی داخل خانه بازگشت، دید پدرش در اتاق ناهارخوری نیست و صدای تایپ کردن را از اتاق کار پدرش شنید. پدرش را پشت میز کامپیوتر دید که با عجله چیزی را تایپ می‌کرد.

مایکل پرسید: امروز دیگر کاری نداری؟

پدرش جواب داد: فقط یک دقیقه صبر کن. الان همراهت می‌آیم. مایکل با خود فکر کرد که دیگر نمی‌تواند به پارک برود و به دوستانش ملحق شود.

پدرش دوباره به اتاق ناهارخوری برگشت و یک برگ سفید برداشت و لای دفترچه‌ای که همیشه همراهش بود، گذاشت و گفت: بسیار خوب، آماده هستم.

پدرش گفت: باید به سمت بانک برویم و تو کمی از دستگاه بانک پول نقد بگیری.

مایکل گفت: بله یادم هست! مقداری پول چند روز پیش گرفتم و دوباره باید بگیرم، اما فکر نمی‌کردم که بازهم لازم باشد.

پدرش گفت: با این کار ما می‌خواهیم بفهمیم که این پول‌ها کجا می‌روند! من مطمئن هستم که با روشن شدن این موضوع مسائل زیادی برای شما آشکار خواهد شد.

پدرش دفترچه‌ای رو بروی مایکل گذاشت. یک دفترچه دیگر که روی آن "هزینه‌ها" نوشته بود را کنار قبلی گذاشت و گفت: این دفترچه مالی خالی را برای تو تهیه کردم. تو باید از روی لیست هزینه‌ها نگاه کنی و در این دفترچه لیست کامل مخارج و هزینه‌هایت را بنویسی. همه صفحات جای تاریخ دارد و باید همه اطلاعات را بروز تکمیل کنی.

تو از این به بعد این دو دفترچه باید همراهت باشند تا هر جا که لازم باشد موارد را داخل آن درج کنی. حتی اگر با این کار موفق شدی که چند دلاری پس‌انداز کنی، در حال حاضر برای تو موفقیت بزرگی است.

مایکل با تعجب پرسید: حتی چند دلار؟؟

پدرش گفت ببین قرار نیست که این کار را برای تمام روزهای عمرت انجام دهی. فقط در طول چند ماه این کار را بکن تا ببینی پول‌هایت از

کجا سر درمی آورند. شرط می بندم که از نتیجه نهایی هیجان زده خواهی شد.

تو باید همیشه این دفترچه ها را با یک خودکار همراه داشته باشی ولی ثبت آن چند ثانیه بیشتر طول نمی کشد.

مایکل قبول کرد و زیر لب چیزی را با خود زمزمه کرد. او ناگهان هفته پیش را به خاطر آورد که یک برگه چک از پدرش دریافت کرد و با خود فکر کرد که بهتر است آن را نیز به عنوان یکی از موارد یادداشت کند.

همانطور که می بینید شما نیز نیاز دارید تا مقدار پول و تاریخی که در آن خرج کرده اید را ثبت کنید. ستون مالیات ها را نیز به همین شکل ثبت کنید. اگر مقدارشان را می دانید با تمام جزئیات تکمیل کنید. طوری موارد را بنویسید که همه چیز برای محاسبه نهایی پایان ماه آماده باشد و از علامت گذاری و رمزگذاری برای زمان های بعدی پرهیز کنید.

مایکل جواب داد: با وجود این که سال ها حسابدار بوده ام اما هرگز تصمیم نگرفته ام که چنین مواردی را از پول و سرمایه ام برای خودم آماده کنم. تا به حال به مالیات پرداختی ریز و درشت نیز فکر نکرده ام. پدرش گفت: راستی!! یک مسئله مهم دیگر. اگر پول نقدی از دستگاه خودپرداز بانک دریافت می کنی، باید رسید آن را نگه داری.

مایکل پرسید: چرا؟؟ من اگر آن پول نقد را خرج کنم موارد آن را یادداشت می کنم.

پدرش گفت: می دانم. می خواهم ببینی که پول نقد چقدر آسان خرج و ناپدید می شود.

مایکل گفت: حق با شماست. من همیشه وقتی از خودپرداز بانک پول می‌گیرم و یا تراکنش انجام می‌دهم، فقط موجودی نهایی را نگاه می‌کنم و با عجله آن را مچاله می‌کنم و دور می‌اندازم.

پدرش گفت: از این به بعد خلاصه تراکنش‌ها را با خودت نگه دار. بدون تراکنش‌ها قطعاً نمی‌توان موجودی مصرفی و موجودی حساب خود را بررسی کنی و برای هر بررسی و تحلیل به مدرک و سند نیاز داری.

مایکل گفت: به نکته بسیار خوبی اشاره کردید. من تا به حال به این مسائل فکر نکرده بودم اما حالا حدس می‌زنم که منظورتان چیست.

پدرش گفت: بسیار خوب آخر هفته من نوشته‌های تو را بررسی و آنها را برایت طبقه‌بندی می‌کنم. او با لبخند گفت: حتی جدول کشی آنها را نیز به تو یاد می‌دهم. در حقیقت طراحی جدول و نمودار به تو یاد می‌دهد که دیدگاه تازه‌ای نسبت به پول در حساب بانکی‌ات پیدا کنی.

مایکل به محتویات دفترچه خالی و دفترچه هزینه‌ها نگاهی انداخت و فهمید باید تمامی مخارج را از خرید سی‌دی‌های فیلم تا واکس کفش- هایش را یادداشت کند. شما نیز می‌توانید مخارج و هزینه‌های خود را در ستون‌های مختلف دسته‌بندی کنید. اگر چیزی را نمی‌دانید جای آنها را خالی بگذارید. در انتهای ماه بنشینید و خرج خود را محاسبه کنید و برج‌های‌تان را در آورید. با این کار متوجه خواهید شد که دلار به دلار حساب بانکی‌تان از کجا سر در آورده است.

شاید بپرسید که چرا باید منتظر انتهای ماه بمانید. آیا در اواسط ماه می‌توانید بررسی‌های نهایی را انجام دهید؟؟

شما می‌توانید موارد ثبت شده‌تان را هر روز بررسی کنید اما به مفاهیم معناداری دست نمی‌یابید. معیار و مقیاس یک هفته به عنوان یک چهارم از ماه می‌تواند شما را به درک درستی از میزان خرج و برج‌های‌تان برساند.

مایکل به پدرش توضیح داد که از فردا صبح یادداشت‌برداری‌ها را آغاز خواهد کرد که پدرش همان لحظه گفت: مگر الان چه مشکلی دارد که آن را به فردا موکول می‌کنی؟؟!!



روز بعد مایکل به دفترچه‌های کوچک در دستش نگاهی انداخت و منتظر تماس پدرش ماند. او خودکارش را نیز از کیفش بیرون آورد تا در لحظه کارش را آغاز کند.

اولین عنوان پیتزایی بود که برای شام شب گذشته سفارش داده بود و در ستون غذاها نوشت ۱۴,۲۹ دلار.

مورد بعدی مبلغ کیک و قهوه‌ای بود که حدود ۹,۴۷ دلار سفارش داده بود. او نیز آنرا زیر مورد پیتزا نوشت و مبلغ تمام شده برای ناهارش را که حدود ۱۲,۳۸ دلار بود را نیز به لیست اضافه کرد و در نهایت شام شب خود را به مبلغ ۷,۴۶ دلار را در زیر همه موارد را یادداشت کرد.

او هرچه فکر کرد مورد دیگری به خاطر نیاورد که لازم باشد در دفترچه ثبت کند. چند دقیقه بعد پدرش وارد اتاق شد و پرسید: اوضاع

چطور است؟؟

مایکل جواب داد: همه چیز خوب است. حواسم را خوب جمع کرده‌ام تا موردی از قلم نیفتد.

پدرش پرسید: چه موردی؟؟

مایکل گفت: به عنوان مثال، بیش از ۱۶۰ دلار از دیروز تا امروز برای ناهار و شام خرج کرده‌ام. دوباره شب گذشته هم به همراه ملیسا به رستوران رفتم و ۸۰ دلار هم آنجا پرداختم.

پدر گفت: به نظرت برای یک شب پول زیادی نپرداختی؟

مایکل گفت: خیلی زیاد نبود ولی کاملاً مشخص است که در طول هفته مبلغ روی هم رفته خیلی زیاد باشد.

پدر گفت: قطعاً زیاد خواهد شد اما تنها چیزی که برایم جالب است این است که تو چقدر زود به درک موضوع رسیدی. تصویر ذهنی تو درباره مسئله‌ای که به تو یاد دادم کاملاً درست و منطقی است.

پدر مایکل ادامه داد و گفت: همیشه یادت باشد که اعداد و ارقام هرگز دروغ نمی‌گویند.

حدود ۲۰ دقیقه بعد مایکل به ایست خود نگاه کرد و دریافت کلاً در عوض یکی دو روز پیش حدود ۳۰۰ دلار بابت غذا و خوراکی‌ها پرداخت کرده است.

۲۷ دلار هم برای هزینه پارک ماشین و ۱۳ دلار برای خرید مجلات ورزشی و ۲۲ دلار هم سینما. او حتی پنج تا از لباسهایش را به خشک‌شویی داده بود و هنوز پولشان را پرداخت نکرده بود. همچنین برای تولد مدیر ساختمان‌شان نیز دسته‌گلی سفارش داده بود که هنوز پولی بابتش پرداخت نکرده بود. وقتی به طور سرسری به همه آنها فکر

کرد متوجه شد که چه حجم عظیمی از پول خود را باید بابت آنها بپردازد.

پدرش پرسید: به چه فکر می‌کنی؟؟

مایکل گفت: فکر کنم فهمیده‌ام که چرا از لحاظ مالی این‌قدر در مضیقه هستم.

پدرش گفت: بسیار عالی.

در راه برگشت به خانه پدر مایکل گفت: اگر صبحانه را در خانه بخوری ۳۰ دلار دیگر پس‌انداز خواهی کرد و مجبور نخواهی بود پولی به غرفه خوراکی محل کارت بپردازی. اگر به جای استفاده از ماشین خودت با تاکسی به سرکار بروی و یا کمی زودتر از حد معمول حرکت کنی و پیاده به محل کار بروی، چند ده دلاری در پایان ما برایت ذخیره می‌شود. اگر هم می‌خواهی با ملیسا به جاهای زیبا بروی تا متوجه نشده‌ای که از پس پرداخت مخارج آن برمی‌آبی یا خیر، آن را انتخاب نکن.

مایکل و پدرش وقتی به خانه نزدیک شدند پدرش از او خواست که یادداشت‌برداری‌ها را بدون استثنا قائل شدن در موارد همین‌طور ادامه دهد.

در انتهای هفته مایکل به پدرش اطلاع داد که تمام مخارج یک هفته را به طور کامل ثبت کرده است.

پدرش گفت: مطمئن هستم که این هفته جدید با هفته قبل برایت متفاوت خواهد بود. این هفته همه پول‌هایت تحت کنترل تو در خواهند آمد. او گفت: آیا باز هم علاقه داری که مثل قبل سی‌دی‌های فیلم را خریداری کنی و به تماشایشان بنشینی؟؟

مایکل گفت: هفته گذشته یک سریال تماشا کردم. این فیلم درباره ستارگان و سیارات بود و من از دیدن آن واقعاً لذت بردم ولی تماشای آن تقریباً تمام وقت روز و شب مرا می‌گرفت.

پدرش پرسید: این هفته که ندیدی چه اتفاقی برایت افتاد؟؟؟

مایکل گفت: بی‌نهایت دلتنگش هستم اما به جای آن می‌توانم مخارج خود را بررسی کنم تا به یک اصل کلی دست پیدا کنم. به امید اینکه به مسیر اصلی زندگی‌ام بازگردم.

فردای آن روز مایکل، ملیسا را دید که می‌خواهد از غرفه کافی‌شاپ خیابان یک لیوان قهوه و کیک شکلاتی فندقی بخرد.

مایکل با عجله پیش او رفت و گفت: نه لطفاً صبر کن. برای من همین قهوه کافی است. من سیر هستم و کیک نمی‌خواهم.



روز یکشنبه بعدازظهر مایکل می‌خواست به دیدن پدر و مادرش برود اما دلش نمی‌خواست درباره لیست هزینه‌هایش با پدرش صحبت کند. با خود گفت: محال است پدر این مسئله را فراموش کند و یا حداقل امشب نادیده بگیرد. او در ذهنش مدام حرف‌های دردناک پدرش در مورد کارتهای اعتباری را مرور می‌کرد. او به تازگی برای ترم اول در دانشگاه میشیگان ثبت‌نام کرده بود و پدرش همه هزینه‌های خوابگاه را پرداخت کرده بود.

چند روز بعد مایکل وارد راهروی بسیار شلوغ دانشگاه شد تا لیست کتاب‌های ترم اول خود را خریداری و سپس در کلاس‌ها شرکت کند. او

خوب می دانست که قیمت کتاب‌ها بالاست، مخصوصاً آن کتاب‌هایی که پیدا نمی‌شوند و نایاب هستند. چون هنوز عملکرد اصلی کارت‌های اعتبار نمی‌دانست و احتمال داشت که ضرر کند، تصمیم گرفت که برای خرید کتاب‌ها از پول نقد استفاده کند.

مایکل در محوطه خارج از دانشگاه در صف کتاب منتظر ماند تا کتاب‌ها را تحویل بگیرد. از طرف دیگر برای پرداخت وجه در صف آنقدر کتاب‌ها سنگین بودند که دستانش درد گرفته بودند.

دو دختر کمی آن طرف‌تر از صف روی صندلی نشسته بودند و به مایکل نگاه می‌کردند. مایکل نیز به آنها نگاه کرد و گفت: واقعاً سنگین هستند. یکی از آن دو دختر که موهای بلندی داشت گفت: واقعاً سنگین هستند. اگر دوست داشته باشید می‌توانید آنها را کنار من بگذارید. آن دختر ادامه داد و گفت: ما این تی‌شرت‌ها را بین همه پخش می‌کنیم. می‌خواهید یکی از آنها را داشته باشید؟

مایکل نگاهی به تی‌شرت‌ها انداخت و با خود گفت: اگر از صف خارج شوم شاید جایم را از دست بدهم و مجبور باشم دوباره به انتهای صف برگردم اما اگر هم خارج نشوم آن تی‌شرت را از دست می‌دهم. او یکی دو قدمی از صف خارج شد و کتاب‌هایش را کنار آن دختر روی صندلی گذاشت.

او گفت: من مایکل هستم.

آن دختر سلام کرد و گفت: من هم ماندی هستم.

مایکل پرسید: چرا تی‌شرت‌ها را رایگان بین همه پخش می‌کنید؟

ماندی گفت: ما برای بانک شهر کار می‌کنیم و می‌خواهیم آن را به عنوان بانک مناسب برای دانشجویان معرفی کنیم.

دوست دیگر ماندی هم مشغول صحبت با دانشجویان دیگر بود.

مایکل گفت: چه عالی! من هم به دنبال یک بانک می‌گردم. نیاز دارم تا حسابی افتتاح کنم اما چون فرصت ندارم فعلاً دست نگه داشته‌ام.

ماندی گفت: بله باید هر چه سریع‌تر این کار را بکنید. بانک شهر خدمات بسیار منحصر به فردی دارد. بهتر است هر چه سریع‌تر اقدام کنید.

مایکل گفت: همین فردا اقدام خواهم کرد.

ماندی پرسید: پول کتاب‌ها را نیز نقد پرداخت کرده‌اید؟؟

مایکل جواب داد: بله.

ماندی ابروهایش را بالا انداخت و لب‌هایش را روی هم فشار داد و به مایکل نگاه کرد و گفت: با پول نقد باید در شرایط سخت پیتزایی بخرید تا شما را سیر کند، نه اینکه بابت کتاب بپردازید.

مایکل با خود فکر کرد که نکند منظور ماندی این است که او را برای صرف پیتزا دعوت کند، اما به روی خودش نیاورد و گفت: ممکن است خدمات آن را برایم توضیح بدهید؟؟

ماندی بروشوری از کیفش درآورد و به مایکل داد: روی آنها نوشته بود که "به بانک شهر به همه دانشجویان کارت اعتباری می‌دهد که سود آن در سه ماهه اول صفر درصد است."

ماندی به آقایی که در آن سوی صف پشت میز نشسته بود، اشاره کرد و گفت: اگر شرایطش را دارید همین حالا مدیر من آنجا نشسته و می‌تواند توضیحات لازم را به شما بدهد.

مایکل تمام حرفهای پدرش را به خاطر آورد و می دانست که بانکهای مختلف چنین بروشورهایی را برای مایکل ارسال کردند اما پدر و مادرش در بی خبری همه آن بروشورهای مربوط به کارت های اعتباری را پاره کرده اند و دور از چشم مایکل دور ریخته اند.

او با خودش فکر کرد که این بار قضیه متفاوت است و در سه ماهه اول هیچ سودی کسر نمی شود. او با خود گفت: نکند فریبی در کار باشد. قبل از انجام هر کاری باید با پدر مشورت کنم.

مایکل پس از پرداخت پول، کتاب هایش را برداشت تا به آن طرف صف برود و دستانش کمی استراحت کنند. او دانشجویان دیگر را دید که برای ثبت نام کارت اعتباری اقدام می کنند. او از روی بی حوصلگی کتابی که روی همه کتاب ها بود را باز کرد و دید. در قسمت بالای صفحه اول آن دستورالعمل کارت اعتباری که نام مایکل دبلیو گیلفورد روی آن ثبت شده بود را دید که زیر آن نوشته بود که این شخص می تواند موجودی حساب خود را تا ۴ هزار دلار شارژ کند. او برگشت و به ماندی نگاه کرد که مشغول صحبت با یک آقای سیاه پوست و بلندقد بود. بعد از شنیدن حرف های پدرش دیگر هیچ کارت اعتباری برای مایکل جذابیتی نداشت و آن کارت طلایی رنگ دیگر نظر او را جلب نکرد. پس از اتمام ماه و بررسی های مایکل مشخص شد که موجودی حساب مایکل به ۴۲۹,۴۵ دلار افزایش یافته و با پرداخت ۱۲ درصد سود مالیاتی اکنون حدود ۴۸۰ دلار در حساب خود موجودی دارد. در ماه آینده او در طول ما فقط سه بار از کارت اعتباری خود استفاده کرد و کم کم موجودی حسابش به ۵۵۴,۳۸ دلار رسید.

وقتی که مایکل می‌خواست پس از چند ماه به مناسبت کریسمس برای خود خرید کند موجودی حسابش به ۸۵۰ دلار رسیده بود. او سعی کرد دیگر کارتهای اعتباری‌اش را به همراه خود نبرد. او دیگر دلش نمی‌خواست برای تعطیلات به مکان‌های گران‌قیمت برود و در آنجا خوش بگذراند. او دلش می‌خواست به هتل ارزان‌قیمت در یک منطقه خوش آب و هوا برود و چند روزی از آنجا لذت ببرد و حتی اگر مجبور باشد غذاهای ساده و ارزان‌قیمت بخورد. دوباره با گذر از زمستان و نزدیک شدن به تابستان مایکل احساس کرد که باز هم در فصل تابستان مخارجش کمی افزایش پیدا می‌کنند و باید مراقبت بیشتری به خرج دهد. او می‌دانست که نباید از ماشین استفاده کند و بهتر است آن را در پارکینگ خانه پدر مادرش بگذارد تا کمی در مخارجش صرفه‌جویی کند.



مایکل در آشپزخانه خانه منزل پدر و مادرش نشسته بود و نمی‌توانست بپذیرد که دیگر از پس مخارج خانه‌اش بر نمی‌آید. او بهتر دانست که برای پس‌انداز بیشتر پول‌هایش، خانه‌ای که تنها در آن زندگی می‌کند را به صاحب‌خانه‌اش پس دهد و از این پس با پدر و مادر خود زندگی کند. او باور نمی‌کرد که دوباره به زندگی چند سال قبل خود بازگشته است. او احساس می‌کرد که به جز خریدهای آنلاین و پرداخت قبوض ماهیانه دیگر به کارتهای اعتباری نیازی ندارد و داشتن یک عدد از آن برای تمام عمرش کافی است. او به خاطر آورد روزی تصور می‌کرد که هرچه تعداد کارتهایش بیشتر باشد موفق‌تر است. او به یاد آورد که آن

روزهایی که چند کارت اعتباری داشت موجودی حسابش ۲ هزار دلار بود اما حالا که همه آنها را از بین برده موجودی تنها یکی از حساب‌هایش چندین برابر شده است.

پدرش مایکل روی صندلی آشپزخانه نشست و وقتی مایکل وارد آشپزخانه شد، در حال تماشای ورزش صبحگاهی در تلویزیون بود و از مایکل پرسید: مشکلی پیش آمده؟؟ ناراحت به نظر می‌رسی. آیا احساس گناه در دل داری؟؟

مایکل خندید و گفت: نه پدر، سپس آهی کشید و به آرامی روی صندلی کنار پدرش نشست.

پدرش گفت: به نظرم حرفی داری که تلاش می‌کنی آن را پنهان کنی. مایکل گفت: من تمام آنچه را که باید یاد می‌گرفتم از شما آموختم اما کمی احساس گناه دارم. یک دختر مو طلایی به نام ماندی در کنار صف خرید کتاب در دانشگاه به من یک تی‌شرت گران‌قیمت هدیه کرد که من به واسطه آن مشتری شعبه بانک شهرشان شوم. من آن تی‌شرت را قبول کردم اما برای عضویت و دریافت کارت اعتباری اقدام نکردم. پدرش عینک مطالعه را از چشمش برداشت و گفت: برای آرام کردن خودت لطفاً برو و موجودی حساب فعلی‌ات را ببین. آن همه چیز را به تو خواهد گفت.

مایکل گفت: هنوز هم نمی‌دانم که چطور موجودی حسابم با حذف کارت‌های اعتباری افزایش یافت و حالا که دیگر خانه‌ای ندارم دیگر به فکر خرید مبلمان شیک و ابزار و وسایل برای آن نیستم و واقعاً پولم در حساب دست‌نخورده مانده.

پدرش گفت: کاملاً قابل درک است.

مایکل ادامه داد و گفت: خودبه‌خود دیگر هزینه تعمیرات ماشین را نیز ندارم، چون پیاده به محل کار می‌روم. حتی مهمانی یک روزه با دوستانم در وگاس هم برای بهتر شدن حس و حالم کافی است و دیگر دوست ندارم به هاوایی بروم. نمی‌دانم چطور میزان استفاده از کارت‌های اعتباری‌ام به حداقل ممکن رسیده است. واقعاً نمی‌دانم چه اتفاقی در این چند هفته برای من افتاده است.

پدرش گفت: من نمی‌دانم چه اتفاقی افتاده؟! تو بیش از حد مجاز درآمدت خرج کردی تا جایی که برایت به یک عادت اشتباه بزرگ تبدیل شده بود.

مایکل گفت: موافقم.

پدرش گفت: بسیار خوب، حالا باید ببینیم که آرام آرام با موجودی حسابت چه کارهای پول‌سازی می‌توانی انجام دهی.

او سه اسکناس کنار یکدیگر روی میز روبروی مایکل چید و سپس به او نگاه کرد. دوباره جای اسکناس‌ها را با هم عوض کرد و دوباره به مایکل نگاه کرد. خودکاری برداشت و بر روی یک برگه جدولی کشید. یک ستون را با نام قرض‌دهندگان پول نام‌گذاری کرد و ستون دیگر را با نام سودهای مالیاتی پرداختی و ستون سوم را نیز با نام موجودی حساب یا الباقی حساب تکمیل کرد. مایکل متوجه شد که این جدول صورت‌حساب مالی اوست که پدرش برایش رسم کرده است. مایکل به لیست نگاه کرد و لبخند زد.

پدرش پرسید: آیا می‌خواهی ستونی هم برای کارت اعتباری بانک شهر
برایت در نظر بگیرم؟

مایکل با لحنی معصومانه گفت: آنها گفتند که در یک طرح دانشجویی مرا
رایگان به فلوریدا می‌برند.

پدرش سرش را تکان داد و دوباره به جدول‌ها نگاه انداخت و گفت: این
ستون دیگر هم برای توست. من برای سه کارت اعتباری ستون ایجاد
می‌کنم و تو مقدار مالیات‌های پرداختی‌شان را از بالا به متوسط و سپس
پایین طبقه‌بندی کن. با این کار متوجه خواهی شد که کدام کارت
اعتباری‌ات برایت مناسب نیست. اگرچه کمی زمان می‌برد اما بالاخره
متوجه منظور من خواهی شد.

مایکل با کمی ناامیدی گفت: پدر، مشکل من هم همین است. من واقعاً در
پرداخت یک سری از مخارج ناتوان هستم.

پدرش گفت: آرام باش و گوش بده! من پیشنهادی برایت دارم. تو فعلاً
در مرحله‌ای هستی که فقط بتوانی کنترل روی امورات مالی خود پیدا
کنی. من تو را درک می‌کنم که در حال حاضر هیچ پولی نداری و کنترل
به معنای واقعی کلمه برای تو امکان‌پذیر نیست، اما چون خودت معتقد
هستی که توانایی پرداخت مخارج زندگی‌ات را نداری، این موارد را
برایت توضیح دادم.

مایکل دوباره روی صندلی نشست و به پدرش نگاه کرد.

پدرش گفت: در ابتدا سعی کن کمترین میزان سود مالیاتی را برای
کارت‌های اعتباری و یا دیگر مخارجت بپرداز تا در نهایت مجموعه
هزینه‌هایت مثلاً ۲۰۰ دلار شوند.

مایکل پرسید: واقعاً امکان‌پذیر است؟؟

پدرش گفت: نگران نباش! قرار نیست برای همیشه این کار را انجام دهی. سه ماه مدت زمان برای این کار کافی است. من توقع دارم تو بتوانی در طول این سه ماه بودجه‌بندی امور مالیاتی را یاد بگیری و تمرین کنی. با این کار خود به خود نه تنها موجودی حسابت بیشتر می‌شود، بلکه دیدگاهت نیز نسبت به مباحث مالی و خرج و برج‌های روزانه و ماهانه تغییر می‌کند. بالاخره خواهی دید که چقدر زود موفق خواهی شد و احساس خوبی نسبت به دنیای پیرامون پیدا خواهی کرد.

مایکل گفت: بسیار خوب و عاقلانه به نظر می‌رسد. آیا نباید ۲۰۰ دلار کاهش در سود کارت‌های اعتباری را به صورت ماهیانه در نظر بگیرم و در انتهای سه ماه روی هم رفته ۶۰۰ دلار شود؟

پدرش گفت: بسیار خوب است. حرفت را قبول می‌کنم. اگر تو سعی کنی در طول سه ماه کاهش سودهای مالیاتی‌ات را به ۶۰۰ دلار برسانی، یعنی ماهیانه ۳۰۰ دلار، پس کارت عالی است. با این کار ابتدا آرام آرام از شر بدهی‌هایت خلاص می‌شوی و سپس قدرت بهتری برای پرداخت هزینه‌هایت پیدا می‌کنی.

مایکل گفت: پس تلاش من در این ماه باید کاهش هزینه ۲۰۰ دلار در مخارج به ویژه سودهای مالیاتی کارت‌های اعتباری هم باشد. پدرش گفت: کاملاً منظورم همین است. حالا باید بروی و کیک خوشمزه‌ای که مادرت پخته را از یخچال بیاوری که خیلی گرسنه هستم.

رازهای موجود در این داستان: نکاتی که باید به خاطر بسپارید

- بودجه‌بندی و مدیریت درآمد و مخارجتان را هرچه سریع‌تر آغاز کنید. اگر میزان حقوق و درآمدهایتان را در نظر نگیرید، نمی‌توانید قدم اول را بردارید و درک کنید که درآمدهایتان برای چه چیزهایی خرج می‌شوند.
- بودجه‌بندی معقولانه‌ای طراحی کنید.
- سعی کنید به استفاده از کارت‌های اعتباریتان پایان دهید. کارت‌های اعتباری، موجودی حساب شما را در یک چشم بر هم زدن از بین می‌برند.
- هزینه‌ها و مخارج پنهانتان را شناسایی و روی آنها سرمایه‌گذاری کنید.

گاو لاغر زندگی شما چیست؟؟

- آیا بدون فکر و برنامه پول خرج می‌کنید و این مسئله اصلاً برایتان مهم نیست که در ازای پرداخت درآمدهایتان چه چیزهایی خریداری می‌کنید؟
- برای خرید چه چیزهایی می‌توانید پول نقد پرداخت کنید و هم از کارت‌های اعتباری استفاده کنید.
- آیا برای این که کاری را زودتر از دیگران انجام دهید و از آنها جلو بزنید فرصت‌های روزانه خود را تلف می‌کنید؟

فصل ۳

گردش مالی

در دنیای اقتصادی امروزی پول نقد پادشاه تمام ابزار و وسایل موجود در جهان است؛ زیرا هیچ چیز قدرت و یارای برابری با آن را ندارد. در تجارت و زندگی شخصی نیز داشتن پول و سرمایه مناسب و کافی همگی می‌توانند خود به خود فرصت‌های را پیش رویمان قرار دهند که ما را با معنا و مفهوم واقعی ثروت و ورشکستگی آشنا کنند.

گردش مالی یک مفهوم کاملاً بدیهی و آشکار است که معنای درونی آن را هر کسی تا نامش را بشنود درک می‌کند. از نظر بزرگان و صاحب‌نظران دنیای پول، مهم نیست که کسی چه قدر پول و سرمایه نقدی و غیر نقدی دارد، بلکه مسئله اصلی این است که آن پول و سرمایه چقدر برای شخص سرمایه‌سازی می‌کند. ما واژه میلیونر را هزاران بار در طول عمر خود شنیده‌ایم. این واژه اشاره به شخصی دارد که میانگین خالص سرمایه‌اش بیش از یک میلیون تا چند صد میلیون از هر واحد پولی رایج در جهان است. عموماً این مقدار سرمایه‌ها اهمیت بسیار بالایی دارند و روز به روز به مقدارشان افزایش می‌یابند و همین ویژگی

است که مفهوم گردش مالی را مشخص می‌کند. به طور کلی می‌توان گفت که شخص میلیونر شخصی است که حداقل یک میلیون دلار پول نقد دارد.

در این میان اختلاف بزرگی وجود دارد که می‌توان نام یک "درس مهم" را بر آن گذاشت. در دهه ۱۹۹۰ تا ۲۰۰۰ ورشکستگی شرکت دات کام درس بزرگی به همگان داد. بسیاری از سرمایه‌گذاران در مدت زمان کوتاهی پولهای نقد بسیاری را به جیب می‌زدند، چون وارد سرمایه‌گذاری‌های بورسی و سهامی شدند.

افرادی که در بهترین زمان اوراق بورسی و سهامی خود را به مردم می‌فروشنند، پول و سرمایه بسیاری به دست می‌آورند. در دنیای تجارت داشتن پول نقد در دست، نشانگر این است که شخص در زمان درست و در یک مکان درست سرمایه خود را در زمینه‌ای مناسب صرف کرده و مبلغ قابل ملاحظه‌ای به عنوان سود دریافت کرده است. تحلیلگران بازار و سرمایه‌گذاران از گردش مالی به عنوان معیاری برای ارزیابی عملکردهای مالی استفاده می‌کنند؛ زیرا اگر سرمایه، گردش مالی یا بازگشت سرمایه نداشته باشد نمی‌توان از آن به عنوان سرمایه یاد کرد. آیا می‌دانید که ۲۰ درصد از تمامی تجارت‌های نو در ۵ سال اول ورشکسته می‌شوند؟ آیا می‌دانید چرا؟ زیرا صاحبان تجارت نمی‌دانند در صورتی که سرمایه‌شان گردش مالی نداشته باشد خود به خود ورشکسته می‌شوند. اگر گردش مالی نباشد سرمایه خود به خود ارزش خود را از دست می‌دهد و اصل سرمایه نیز از بین می‌رود.

سالها پیش یکی از آشنایان ما برای فروش کتابهای دست دوم تجارتي به راه انداخت و بر اساس مدارک دانشگاهی خود به خرید و فروش مشغول شد. سم جوان بسیار باهوش و مشتاقی بود و تلاش می کرد تا بر اساس دانسته های خود تجارتي راه بیندازد.

در ابتدا همه چیز خوب پیش می رفت و کسب و کار و سوددهی چشمگیری داشت و ایده های نابي به ذهنش می رسید. او با کمک شبکه های اجتماعی و فیس بوک روز به روز معروف تر می شد و در حوزه تجاری خود به یک شخصیت یکه تاز تبدیل شده بود.

پس از گذشت زمان فیس بوک فقط توسط دانشجویان مورد استفاده قرار گرفت و آنها هم مخاطبان خوبی برای کسب و کار سم بودند و می توانستند در شهرهای مختلف از خدماتش استفاده کنند.

او خیلی تلاش می کرد تا انبار خود را از کتابهای دست دوم پر کند تا کمبودی برای دانشجویان متقاضی وجود نداشته باشد. قطعاً می توانید حدس بزنید که بعد از آن چه اتفاقی افتاد! دانشجویان فقط در ابتدای سال تحصیلی به کتابها نیاز داشتند و در دیگر ماه های سال میزان تقاضاها به شدت کاهش می یافت و این مسئله گردش مالی سم را دچار مشکل کرد. وقتی که او در ورطه ورشکستگی دست و پا می زد دوباره سال تحصیلی جدید آغاز می شد و بازار سم رونق می گرفت، اما چون قرار بود تمام ضرر و زیانهایش جبران شود سوددهی دیگر آنقدر بالا و چشمگیر نبود. از این رو به شما توصیه می کنم که هرگز سود را با گردش مالی اشتباه نگیرید که دو چیز متفاوت هستند و ماهیت گوناگونی دارند.

در مورد سم میزان هزینه‌ها و پرداختی‌های او در ماه‌های اواسط سال آنقدر زیاد می‌شد که سود در راه جوابگوی آنها نبود و او مجبور می‌شد چندین ماه صبر کند و از جیب خود مخارج و هزینه‌ها را بپردازد تا سود ماه‌های جدید از راه برسد.

رابط هم در طول سال‌های قبل چنین فعالیت مشابه‌ای انجام داده بود. او در ناشویل بیش از صدها ملک اجاره‌ای داشت و وقتی توفان سنگینی در آنجا اتفاق افتاد، بیش از نیمی از آنها را نابود کرد. خوشبختانه تمام املاک او بیمه بودند و او توانست با حق خسارتی که دریافت می‌کند تمام خرابی‌ها و ویرانی‌ها را از نو بسازد. او با امید به حق بیمه دریافتی در طول یک هفته ۸۰ هزار دلار از سرمایه خود را صرف بازسازی خانه‌ها کرد و در هفته دوم هم ۷۰ هزار دلار دیگر، اما شرکت بیمه‌ای به او وعده داد که تا هفته آینده چک‌هایش را صادر می‌کند ولی هیچ خبری نشد. سرانجام او مجبور شد که برای جبران زیان‌های خود از بانک وام بگیرد تا اصل سرمایه از دست رفته خود را بازگرداند ولی باز هم نتوانست.

گردش مالی شخصی شما

تاکنون دیدیم که چگونه گردش مالی می‌تواند یک تجارت را رونق ببخشد و یا از درون نابود کند. گردش مالی می‌تواند روی هر چیزی تأثیر مثبت بگذارد ولی آثار منفی آن نیز نابودگر است.

آیا اولین مورد از هفت راز پول یعنی "امنیت" را به خاطر دارید؟! بسیاری از بزرگان پول می‌دانند که دسترسی به پول و سرمایه نقدی

یکی از مهم‌ترین عوامل در ایجاد امنیت در زندگی است. البته ثروتمند بودن هرگز به معنای توانمند بودن در هر زمینه‌ای از زندگی نیست. بسیاری از مردم معتقدند که سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت می‌توانند بهره‌وری بهتر و بالاتری برای ما داشته باشند، در حالی که از منظر اقتصادی و قانونی وقتی سرمایه‌ای برای مدت طولانی راکد بماند، ارزش خود را خود به خود از دست می‌دهد و به تدریج از بین می‌رود. چرا؟ چون گردش مالی متوقف می‌شود و به اصطلاح سود سرمایه به صفر می‌رسد.

در واقع به جریان انداختن سرمایه به هر اندازه که باشد کار بسیار مشکلی است. سرمایه‌گذاری در زمینه املاک و مستغلات نیز می‌تواند موتور گرداننده خوبی برای گردش مالی باشد؛ البته برای خرید یا فروش یک ملک به ماهها یا سالها زمان لازم است. اگر شما با ما هم عقیده نیستید می‌توانید از هزاران نفر از دوستان و اطرافیانتان بپرسید. اما بحث بورس سهام و اوراق بهادار داستان کمی متفاوت‌تری دارند. مطمئن باشید که دنیا با وجود بحران‌های اقتصادی امروزی هرگز با کسی همدردی نمی‌کند. به عنوان مثال، ممکن است مجبور شوید در شرایطی ملک با ارزشی را بفروشید و به بزرگان پول و سرمایه در خیابان وال استریت بپیوندید. حواستان باشد که هیچ‌کس از آن افراد برای شما نامه همکاری نفرستاده‌اند و این تصمیمی است که شما برای پول و سرمایه خود گرفته‌اید. حال در این شرایط برای سرمایه شما چه اتفاقی می‌افتد؟ همیشه این اصل به واقعیت بدل می‌شود که سرمایه‌ای که برنامه‌ای برای آن وجود ندارد محکوم به نابودی است.

آن روی دیگر سکه

برای حفظ تجارت، گردش مالی از موارد ضروری است و اگر نباشد قطعاً تجارت و سرمایه را از بین می‌برد. گردش مالی به صاحب تجارت قدرتی می‌دهد که در مسیر سرمایه‌سازی قرار بگیرد. زمانی که بازار دچار رکود و افت می‌شود افرادی که پول نقد بیشتری در دست دارند معمولاً خوشحال هستند اما چون چیزی از گردش مالی نمی‌دانند بیشتر از دیگر افراد متضرر می‌شوند.

در دنیای امروزی همیشه باید آمار و ارقام تحلیل شده را مد نظر داشته باشید. در سراسر ایالات متحده آمریکا در بین سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ هزینه‌های مخارج ساخت و ساز املاک حدود ۱۳ درصد کاهش یافت و همین مسئله باعث پایین آمدن نرخ خرید و فروش املاک و مستغلات و ارزش املاک شد.

از طرفی دیگر خبر خوب این بود که تعداد افرادی که برای خرید املاک و مستغلات مشتاق شدند افزایش یافت و بسیاری از مردم فکر می‌کردند که شاید چنین شرایطی دیگر پیش نیاید. در آن زمان قیمت خرید و فروش املاک و مستغلات در حدود ۲۶۱ هزار دلار یا ۳۰۰ هزار دلار بود و همین موضوع روند سرمایه‌گذاری در زمینه املاک و مستغلات را زیر و رو کرد.

چه قدر کافی است!

دو نوع از بزرگترین اشتباهاتی که افراد در مورد گردش مالی انجام می‌دهند این است که با خودشان حساب می‌کنند که مثلاً اگر سرمایه من

فلان قدر است با یک حساب سرانگشتی باید فلان قدر سود به من برگردد. اگر تمرینات فصل ۳ را انجام دهید متوجه محاسبات اصولی خواهید شد و در می‌یابید که چقدر پول لازم دارید تا به فلان قدر سود دست پیدا کنید.

اما از دیگر مسائل مهمی که تعیین‌کننده میزان سود ماهانه شما هستند این است که شما چقدر پول و سرمایه در دسترس دارید؟ چه مخارجی درآمد شما را از بین می‌برند و اگر بازنشسته شوید چه برنامه‌ای دارید و برای زندگی‌تان چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر شغلتان را همین حالا از دست بدهید چه اتفاقی برای تأمین مخارج زندگی‌تان می‌افتد؟

هریک از پاسخ‌هایی که شما به این سؤالات می‌دهید اسرار بخشی از زندگی شما را آشکار می‌کنند. شاید شما در حال حاضر همانند پزشکان و پرستاران آنقدر امنیت شغلی بالایی دارید که هرگز تصور نمی‌کنید روزی شغل خود را از دست بدهید.

مشاوران و کارشناسان مالی معتقدند که امنیت مالی یک شخص به معنای واقعی بدین ترتیب است که اگر کسی همین حالا شغلش را از دست بدهد چقدر پول در دسترس دارد و تا چه مدتی می‌تواند گذران زندگی کند. حد و حدودی که در این بازه مشخص می‌شود در واقع بازه امنیتی آن فرد تلقی می‌شود.

مطالعات صورت گرفته روی کارمندان و کارگرانی که توسط سازمان رفاه اجتماعی انجام شده نشان می‌دهد که از هر ۱۰ نفر کارمند یا کارگر ۴ نفر آنها به محض از دست دادن شغل و حقوق خود غرق در فقر می‌شوند و ماه‌ها در فقر و بی‌پولی زندگی می‌کنند. حتی مشاهده شده که

این شرایط ۲۷ هفته تا پیدا کردن شغل بعدی طول می‌کشد و تقریباً معادل ۶ ماه از سال است.

زمانی که شرایط اقتصادی بهبود می‌یابد بیکاری کم شده و تا جایی پیش می‌رود که کمتر به چشم می‌آید و اکثر شرکت‌ها و ادارات مشغول استخدام و کارمند گزینی هستند تا اخراج و تعدیل نیروهای انسانی. در چنین شرایطی آنها پول و درآمد خود را چگونه صرف می‌کنند تا زمانی که بازار دوباره دچار افت و سقوط شد برای گذران زندگی خود مشکلی نداشته باشند.

بسیاری از افراد احتمالاً جواب می‌دهند که آنها پس‌انداز ماهانه خود را وارد طرح‌های سرمایه‌گذاری می‌کنند و سود خوبی به دست می‌آورند و با این کار آنها احساس می‌کنند که اگر حتی تحت هر شرایطی دچار مشکل مالی هم شوند خیلی راحت می‌توانند پس‌انداز خود را از طرح‌های سرمایه‌گذاری خارج کنند و زندگی خود را بگذرانند.

شاید شما هم موافق باشید که پس‌انداز ماهانه باقی مانده حقوقتان را در بانک‌ها ذخیره کنید اما آیا تا به حال به سودی که به عنوان مالیات به آن تعلق می‌گیرد، فکر کرده‌اید؟!

وب سایت www.bankrate.com یکی از بهترین مراجع برای شماست که بتوانید از جدیدترین نرخ‌های مالیاتی سودهای بانکی مطلع شوید.

ممکن است همچنین بخواهید که از بالاترین نرخ‌های سود بانکی نیز باخبر شوید. برای این کار از دیگر سایت‌های اینترنتی بانکی نیز استفاده کنید. اجازه ندهید که مسئله‌ای شما را متوقف کند اما هرگز بدون آگاهی کاری انجام ندهید. از طرف دیگر حتماً بانکی که قرار است در آن

سرمایه‌گذاری کنید را نیز قبل از اقدام چک کنید؛ مبدا که موسسه مالی باشد نه بانک.

البته بسیار مهم است که به بانکی که مدنظرتان است سری بزنید و از کارمندان آنجا نیز اطلاعات کسب کنید و درباره مقادیر سود آن سؤال پرسید؛ زیرا ممکن است اطلاعات موجود در سایت‌ها متعلق به ماهها قبل باشد و به روز نشده باشد و شما را دچار مشکل کند.

تصور کنید که شما حدود ۲۰۰ دلار در بانک پس‌انداز کرده‌اید و قرار است دو درصد سود دریافت کنید. اگر شما پولتان را به مدت ۱۰ سال دست نخورده در بانک‌ها رها کنید سود آن به ۲۶,۵۴۳ دلار می‌رسد اما اگر قرار باشد سود ۴ درصد دریافت کنید رقم خیلی متفاوت خواهد بود. حال اگر همین پول را وارد بازارهای سرمایه کنید حتی در بهترین شرایط بازار هم نمی‌توانید چنین سودی به دست آورید. به طوری که اصل سرمایه‌تان نیز همچنان دست‌نخورده باقی‌مانده باشد.



مایکل و دو نفر از دوستانش در رستوران فضای باز مک گویر نشستند و با هم درباره اشتباهاتی که در تمام کردن بازی رویک داشتند، صحبت می‌کردند. آنها از سه سال قبل هر هفته در روز سه‌شنبه پس از اتمام ساعت کاری در آنجا دور هم جمع می‌شدند و با هم خوش می‌گذراندند.

مایکل به درب ورودی رستوران نگاه کرد و گفت: برد کجاست؟؟ امروز قصد ندارد بیاید؟؟

دوستش تاد جواب داد: او گفت کمی سرش شلوغ است و امروز دیرتر می‌آید.

همان لحظه برد از راه رسید و با چهره‌ای گرفته و برانگیخته روی صندلی کنار آنها نشست.

مایکل پرسید: چرا دیر آمدی؟؟ همه چیز خوب است؟؟

برد لحظه‌ای مکث کرد و نگاهی به اطراف انداخت و گفت: نه چیزی نشده، فقط در محل کارم کمی به مشکل برخورد کرده‌ام.

مایکل با تعجب گفت: چه اتفاقی افتاده؟؟ من فکر می‌کردم که اوضاع محل کارت بسیار آرام و خوب باشد!

برد جواب داد: همه چیز خوب و آرام بود تا اینکه مدیرم نسبت به رفتار من با مشتریان احساس نارضایتی پیدا کرد و آنقدر سرزنش را ادامه داد که من واقعاً عصبانی شدم. می‌دانید که اوضاع اقتصادی این روزها چقدر نابسامان است و من اگر شغلم را از دست بدهم با چه مشکلاتی روبرو می‌شوم. البته این مشکل تنها برای من پیش نیامده و چند نفر از دیگر همکارانم نیز هستند که با مدیران دچار مشکل شده‌اند. فکر می‌کنم مجموعاً ۱۱ نفر باشیم. متأسفانه قانونی که در محل کار ما وجود دارد این است که اگر کسی کاری را در یک تیم اشتباه انجام دهد همه گروه اخراج می‌شوند.

نیک روی شانه برد زد و گفت: واقعاً مسخره است! من واقعاً برای ادامه کار تو در آن شرکت بسیار نگران هستم. آیا به همسرت امیلی مسئله را گفته‌ای؟

برد گفت: نه هنوز. به او خبر نداده‌ام. یکی دو ساعت پیش مشاجره من اتفاق افتاد و هنوز اطلاعی ندارد. نمی‌خواهم قبل از اینکه به خانه برسم به او حرفی بزنم. از طرف دیگر قرار است امشب شام را در یک رستوران با خواهرش بخوریم و پس از بازگشت به خانه من مسئله را برایش خواهم گفت.

مایکل گفت: مطمئن هستم که تو را درک خواهد کرد. چون تو واقعاً تقصیری نداری و همانطور که خودت می‌دانی در شغلت واقعاً حرفه‌ای هستی.

برد گفت: اما من مطمئن هستم که او حسابی ناراحت خواهد شد. چون فرزندمان در کمتر از چهار ماه آینده به دنیا می‌آید و امیلی قصد ندارد پس از به دنیا آوردن بچه به سر کار خود برگردد و به فعالیت خود خارج از خانه ادامه دهد. حداقل برای یک سال و یا دو سال و یا حتی برای همیشه... نمی‌دانم چه می‌شود.

تاد گفت: من مطمئن هستم که همه چیز درست خواهد شد. علاوه بر آن تو مقداری پول در بانک پس‌انداز کرده‌ای. اینطور یادم می‌آید. درست است؟؟؟

برد گفت: مقداری پس‌انداز دارم و فردا می‌روم مبلغ سود آن را از بانک بپرسم. آرزو می‌کنم که ای‌کاش بانک فردا مبلغ قابل‌ملاحظه‌ای از سودش را به من بدهد.



حال من از شما می‌پرسم که آیا برد در واقعیت با شغلش مشکل داشت و یا کارش برای او مشکل ایجاد کرده بود؟ این دو مسئله واقعاً با یکدیگر فرق دارند.

هفته بعد همگی دوباره همدیگر را دیدند که مایکل درباره مبلغ سود بانک از برد سؤال پرسید. او با بی‌اعتنایی به سؤال مایکل جواب داد: از کار قبلی‌ام چند روز پیش اخراج شدم و به دنبال شغل جدید هستم. در جای دیگری چند روزی است که مشغول شده‌ام اما از آن دست کارهایی است که خیلی خواهان و طرفدار ندارد. بچه‌ها راستی به خاطر دارید که چند ماه قبل بازار اقتصادی چطور رونق گرفت! ای کاش چند سال زودتر به دنیا آمده بودم تا در آن شرایط می‌توانستم خانه بزرگی برای خودم بخرم.

تاد گفت: شاید دوباره شبیه آن شرایط خوب پیش بیاید. بهتر است هوشیار باشیم.

برد گفت: اما حالا دیگر بیکار هستم و شرایطش را ندارم. از طرف دیگر خانه‌ها بسیار گران شده‌اند و من دیگر قدرتی برای خرید ندارم. مایکل پرسید: راستی برای مخارج بیمارستان امیلی بیمه‌ای داری که تحت پوشش باشی؟؟

برد گفت: نه در مغازه‌ای چند روزی است که مشغول به کار شده‌ام. در آنجا و فقط سه نفر کار می‌کنند و صاحب کار هرگز به خاطر سه نفر برای خدمات بیمه خود را به دردسر نمی‌اندازد. تصمیم دارم تا چند هفته آینده امیلی را تحت پوشش بیمه قرار دهم. او ساک بچه‌مان را بسته و

آماده به دنیا آمدنش است. به نظرم کمی برای این کارها دیر است و من باید زودتر از اینها اقدام می‌کردم. درست است؟؟

برد لبخند زد و گفت: نیک تو واقعاً در سرت چه می‌گذرد؟؟ امروز هیچ حرفی نزدی و فقط نگاهمان کردی.

نیک گفت: راستش درست می‌گویید. تمام فکرم مشغول خواهرم کارول است. او نیز شرایط مشابه شرایط شما را دارد.

برد گفت: مگر چه اتفاقی افتاده؟

نیک گفت: خواهرم فارغ‌التحصیل رشته حسابداری از دانشگاه NYU است و مدتی پس از اتمام درسش تجارتی به راه انداخت. هیچ کس نمی‌داند که چه کار می‌کند ولی فکر می‌کنم مشاور مالی باشد. او همیشه با تلفن مشغول صحبت با مشتریان است و دو شب قبل که او و فرزنداناش را در خانه پدرم ملاقات کردم متوجه شدم که کارش با مشکل مواجه شده و در مسیر ورشکستگی افتاده است.

مایکل پرسید: واقعاً؟؟ چرا؟

نیک گفت: درست مانند برد! او آنقدر در طول کار خود پیش رفته که دیگر هیچ پولی برایش باقی نمانده و باید محل کار خود را رسماً تعطیل کند و در خانه بنشیند. جدا از اینها می‌دانم که او پول زیادی دارد و میلیونر خانواده ماست.

برد گفت: خیلی هم عالی! ولی اگر مراقب پول و سرمایه‌ای که از تمام کسب و کارش برایش باقی مانده نباشد، دیگر هیچ کسی در خانواده‌تان هم نخواهد بود.



چند روز بعد برد متوجه شد که سود بانکی پس‌اندازش روز به روز در حال آب رفتن است و دیگر چیزی نمانده تا ناپدید شود. او برای توضیح وضعیت شغلی‌اش روبه امیلی کرد و گفت: به نظرت چه کاری باید انجام دهیم؟

امیلی گفت: به نظر من فقط باید منتظر این بچه‌ای که دائم به شکم لگد می‌زند، بمانیم. من باید ببینم که این بچه چه شکلی است که اینطور لگد می‌زند و تکان می‌خورد.

برد گفت: نگران نباش! خیلی طول نمی‌کشد. دیگر چیزی نمانده.

امیلی گفت: تو چه کار می‌کنی؟؟ آیا آماده پرداخت هزینه‌ها هستی؟

برد با بی‌میلی با خودش فکر کرد که بهتر است با امیلی صادق باشد.

امیلی با نگرانی پرسید: آیا اتفاقی افتاده است؟؟

برد گفت: اکنون پول کافی برای ماه بعد داریم اما تا چند هفته آینده دیگر قادر به پرداخت هزینه‌ها نخواهیم بود و اگر یک مشکل احتمالی مانند خرابی اتومبیل و یا هر چیز دیگری برای ما پیش آید قطعاً برای پول تعمیر آن لنگ خواهیم بود.

برد تلاش می‌کرد که خیلی آرام و شفاف منظورش را به امیلی انتقال دهد.

امیلی گفت: به نظر من نگرانی خاصی وجود ندارد. او با لحنی آرام این جمله را گفت تا کمی فکر پریشانش را آرام کند اما در قفسه سینه خود درد و تنگی شدیدی احساس کرد.

امیلی دوباره پرسید: نگرانی معنا ندارد. فقط به من بگو که چه کاری باید انجام دهیم. نگرانی تو از چیست؟

برد جواب داد: چند روزی است که اخراج شده‌ام. دیشب با برادرم صحبت کردم و او گفت که می‌توانم کنار او مشغول به کار شوم. امیلی آنچه را که می‌شنید نمی‌توانست باور کند. او گفت: برادرت به تازگی فروشگاه مبلمان باز کرده و تو مهندس نقشه‌کشی هستی. آیا ارتباطی بین این دو وجود دارد؟؟؟ برد گفت: نه. از روی تلخی دوباره آهی کشید و ادامه داد و گفت: می‌دانم، اما آیا چاره‌ای دارم؟

امیلی گفت: تو واقعاً می‌خواهی بروی و مبلمان بفروشی؟؟؟ برد جواب داد: همه حرف‌هایت درست است اما در حال حاضر هیچ شرکتی مهندس نقشه‌کش استخدام نمی‌کند. حداقل اینکه من از عدم نیاز شرکت‌های عمرانی به نقشه‌کش در شیکاگو مطمئن هستم. فکر می‌کنم باید به شرکت‌های خارج از شهر هم سری بزنم اما آیا تو واقعاً می‌توانی به خارج از شهر اسباب‌کشی کنی؟ این خانه واقعاً در حال حاضر برای ما خوب و کافی است، مخصوصاً در این روزها که قرار است بچه به دنیا بیاید. از طرف دیگر نزدیک خانواده‌هایمان هستیم و آنها برای مراقبت از بچه می‌توانند به کمک ما بیایند.

امیلی گفت: می‌دانم. من منظورم این نیست که از شهر نقل‌مکان کنیم. اینقدر گیج شده‌ام که اصلاً نمی‌دانم چه می‌گویم. فقط هدفم این است که تو بدانی فروشگاه برادر تو در منطقه گورنی است و تا اینجا یک ساعتی فاصله دارد و مسیر اینجا تا گورنی همیشه در همه ساعات پرتراфик است. از طرف دیگر چون آنجا فروشگاه است تو مجبور خواهی شد شبها و روزهای تعطیل هم در آنجا بمانی.

برد گفت: همه را می‌دانم اما آیا انتخاب دیگری برایم باقی مانده است؟؟
 تنها دل‌خوشی من پیشنهاد برادرم است و این کار تنها کاری است که
 من می‌توانم فعلاً برای آرام شدن شرایطمان انجام دهم. به هر حال
 حقوقی دست ما را می‌گیرد و فعلاً از این وضعیت خارج می‌شویم.
 برد آرام رفت و کنار امیلی روی مبل نشست و گفت: عزیزم این مشکل
 همیشگی نیست و من قرار نیست تا همیشه آنجا بمانم. کارل برادرم هم
 می‌داند که من به محض پیدا کردن شغل در حوزه تحصیلی خودم آنجا
 را ترک خواهم کرد. حتی اگر تو بخواهی کاری که تو مناسب بدانی را
 پیدا خواهم کرد اما این روزها فعلاً باید تحمل و سازش کنیم.
 امیلی با لحن آرام گفت: من هم فردا به همکارم دنیز اعلام خواهم کرد که
 پس از به دنیا آمدن بچه به محل کارم باز خواهم گشت.
 برد لحظه‌ای مکث کرد. او می‌دانست در خانه ماندن در کنار بچه برای
 امیلی چقدر لذت‌بخش خواهد بود و اکنون او نیز برای بهبود شرایط از
 این لذت و خوشی صرف‌نظر کرده است.
 امیلی گفت: اگر چه با کار کردن با برادرت اصلاً موافق نیستم اما به قول
 تو فعلاً چاره‌ای نداریم. تا اینکه شرایطمان بهتر شود کمی بیشتر صبر
 می‌کنیم.
 برد گفت: درست است.
 فردای آن روز دنیز به امیلی اعلام کرد که به خاطر نگهداری بهتر از بچه
 می‌تواند ساعات کاری شناور داشته باشد و از مراقبت از بچه لذت
 بیشتری ببرد.

امیلی دوباره در صحبت‌هایش با برد گفت: واقعاً نمی‌دانم که چه چیزی باعث شد شرایط کاری تو و زندگی‌مان به یکباره اینطور به هم بریزد. دو یا سه ماه قبل همه چیز عالی بود. تو شغل بسیار خوبی داشتی و پس‌اندازهایت در بانک برای ما قوت قلب بود. ما زیاد و لخرج نبوده‌ایم و همیشه مراقبت دخل و خرجمان بوده‌ایم ولی باز هم نمی‌دانم چه بر سر ما آمد.

برد گفت: به نظر من مشکل اصلی ما این است که پول زیاد و کافی در بانک نداریم. مخارج کلی ماهانه ما زیاد است اما اغلب آن را صرف خریداری وسایل منزل برای زیباتر کردن آن می‌کنیم که در این شرایط اقتصادی کاملاً اشتباه است. من خودم دیدم شرکتی که در آنجا مشغول بودم دچار مشکلات مالی شده بود و کاملاً قابل درک بود من هم به عنوان کارمندان آن به زودی دچار مشکلات همانند آن خواهم شد. من شغلم را از دست دادم و برای پیدا کردن جایگزین آن به شدت تحت فشار هستم. یادت می‌آید زمانی که فارغ‌التحصیل شدم از سه شرکت درخواست همکاری گرفتم!

امیلی گفت: این مسئله برای سالیان سال پیش است و ربطی به حالا ندارد.

برد گفت: بله.

امیلی دوباره پرسید: حالا شغل جدید را از کی آغاز می‌کنی؟
برد جواب داد: از پنجشنبه همکاری با برادرم، کارل را آغاز خواهم کرد. من و او برای آغاز کار با یکدیگر برنامه‌ریزی کرده‌ایم.

امیلی به برد نگاه عمیقی انداخت و گفت: برای به فال نیک گرفتن شرایط و آمدن بچه یک دست ظروف غذاخوری برایم بخر. برد با خنده‌های بلند گفت: نه هرگز دیگر قادر به پرداخت آن نیستم.



روز سه‌شنبه بعد دوباره از راه رسید و برد با دیگر دوستانش طبق معمول در مک گویر دور هم جمع شدند.

مایکل پرسید: از اوضاع شغل جدید و مبلمان فروشی چه خبر؟ برد جواب داد: خوب است. در طول این هفته چند دست وسایل فروخته‌ام و کمیسیون خوبی در انتهای ماه دریافت خواهم کرد. البته بقیه فروشندگان هم عملکرد خوبی دارند و من با همکاری آنها می‌توانم چیزهای خیلی خوبی یاد بگیرم ولی می‌دانم که آنها رقیب من هم خواهند بود. مایکل پرسید: آیا از اینکه برای برادرت کار می‌کنی احساس ناخوشایندی داری یا دلگرم هستی؟

برد گفت: احساس بدی دارم اما گاهی اوقات هم کمی خودم را راحت‌تر و آزادتر از دیگر فروشندگان حس می‌کنم. برادرم می‌داند که من با چه مشکلاتی روبرو هستم. البته به برادرم گفته‌ام که وقتی بچه به دنیا بیاید می‌توانم اضافه‌کاری هم داشته باشم تا کمی کسری‌هایم جبران شوند. اگر از حالا کمی سخت‌تر کار کنم به نظرم ماه‌های بعدی آرامش بیشتری خواهیم داشت.

مایکل گفت: نگران نباش! هر زمان که نتوانستی به اینجا بیای به ما بگو تا قرار را کنسل کنیم.

همه دوستان دور میز خندیدند به جز برد. او برای نشستن و صحبت کردن با دوستان کمی حس ناخوشایندی داشت اما بی‌پولی‌هایش باعث شده بودند تصمیم جدی‌تری برای زندگی‌اش بگیرد که برایش ناراحت‌کننده و ملال‌آور شده بود.

نیک بی‌معطلی گفت: من هفته دیگر به اینجا نخواهم آمد.

تاد گفت: دقیقاً روز بزرگ؟؟؟؟

نیک گفت: من برای کمک به خواهرم به نیویورک خواهم رفت.

مایکل گفت: همان خواهرت که میلیونر خانواده‌تان بود!! فکر می‌کردم که او برای انجام کارهایش به عنوان یک میلیونر کارگر بگیرد نه اینکه از برادر کوچکترش کار بکشد.

نیک گفت: نه دقیقاً بر عکس. او در حال بازگشت به شیکاگو است و قرار است نزدیک پدر و مادرم زندگی کند.

مایکل گفت: چرا می‌خواهد چنین کاری انجام دهد؟

برد گفت: مگر نگفتی که کسب و کارش دچار مشکل شده!

نیک جواب داد: بله! گفتم. ولی سرمایه او به اندازه‌ای است که گفته با همان سازش می‌کند و دیگر به دنیای کسب و کارش برنمی‌گردد.

نیک گفت: همه اتفاقات در دنیا موقتی هستند. خواهرم به دلایل خاصی روزی در اوج قدرت قرار داشته و اکنون با از دست دادن داشته‌هایش به کمترین‌ها اکتفا کرده است. فکر می‌کنم او با یک شرکت دارویی بزرگ قرارداد داشت و با وعده و وعیدهایی که برای ورود داروهای اصلی و مهم به او داده شده بود، خود را برای سرمایه‌گذاری آماده کرده بود. به او گفته بودند که این کار بسیار پولساز و سرمایه‌ساز است و همه چیز عالی به نظر می‌رسید اما با ورود داروها به بازار، سازمان غذا و دارو خودش

بازار را به دست گرفت و دست سرمایه‌گذاران خصوصی را کوتاه کرد و سرمایه خواهرم ۳۰ درصد افت کرد.
 برد پرسید: بعد از آن چه اتفاقی افتاد؟
 نیک گفت: همه چیز متلاشی شد. دیگر کسی نظر مثبتی درباره بازار دارو نداشت و بازار به دست دولت افتاد. ۲۰ تا ۳۰ درصد سرمایه‌گذاران از شدت ناراحتی و غصه برای سرمایه از دست‌رفته‌شان سگته کردند.
 مایکل گفت: منظورت شرکت فلوریگارد تولیدکننده محصولات بهداشتی است.

نیک گفت: دقیق نمی‌دانم.

مایکل گفت: این خبر همه جا پیچید. شما چطور داستان فلوریگارد را نمی‌دانید؟!

مایکل کمی مکث کرد و گفت: همه باید افق دید خود را از هر جنبه‌ای تغییر دهیم. شرکت فلوریگارد احساس زرنگی کرد و چون داروها در حال سرازیر شدن به بازارها بودند، تمام سرمایه خود را به پای آن خرج کرد و منتظر سود بالایش بود، اما متأسفانه ضرر و زیان به شهرت و سابقه کاری ندارد. آن شرکت با افت سود حاصل از سرمایه‌گذاری از هم پاشید.
 آیا کارول خواهرت بالاخره سهام خود را فروخت؟

نیک گفت: چند شب پیش می‌گفت که سهامش دیگر ارزش فروش ندارد.

برد گفت: پس تو می‌گفتی که او میلیونر خانواده‌مان است؟؟!!

نیک گفت: من یک وب سایت طراحی کرده‌ام که برخی از دوستانم مرا آنجا دنبال می‌کنند.

مایکل گفت: به نظر من خواهرت فقط روی کاغذها میلیونر بوده و در واقعیت چیزی نداشته.

نیک گفت: خواهرم هیچ کدام از سهامش را نفروخت. اوراق سهام او در حال حاضر برگ‌های بی‌ارزشی هستند و هیچ پولی هم در بانک پس‌انداز ندارد. اگر هم پولی داشته باشد، اصلاً کافی نیست که بتوان دردی را با دوا کرد. خودتان می‌دانید که زندگی در نیویورک خرج و مخارج بالایی دارد. یکی دیگر از مشکلات فعلی او این است که با دو فرزند از همسرش طلاق گرفته است. به همین خاطر پدر و مادرم خواسته‌اند که به همراه دو فرزندش به نزد ما بیاید و دوباره روی پای خودش بایستد تا موفق شود. داستان خواهرم طولانی است ولی از هفته بعد دیگر نمی‌توانم به اینجا بیایم. خواهرم قرار است ابزار و وسایل زندگی‌اش را بفروشد و من باید به نیویورک سفر کنم تا به او در فروش وسایل کمک کنم.

مایکل گفت: واقعاً خواهرت از تو خواسته که چنین کاری بکنی؟

نیک گفت: غیرمستقیم بله! من فکر می‌کنم که به خاطر مشکلات مالی کمی احساس غم و غصه دارد و نمی‌تواند درست تصمیم بگیرد. من حتی احساس کردم که این روزها تصمیمات احمقانه و نادرستی می‌گیرد و خیلی برایش نگران هستم. او در مورد بچه‌هایش تمام امید خود را از دست داده و نگران است که نکند آینده دو فرزندش تباه شود. در واقع سخت‌گیری‌های خواهرم باعث شده که فرزندان او دل‌زده شده و مأیوس شده و به دوستانشان روی بیاورند. او اصلاً فکر نمی‌کند که برای حل یک مشکل تنها یک راه وجود ندارد و هزاران راه پیش روی اوست. همه تلاشش این است که روی پای خود بایستد و به کسی نیازمند نباشد.

همه دوستان ساکت مانده بودند و به حرف‌های نیک گوش می‌کردند. ناگهان برد سر صحبت را باز کرد و گفت: یادتان هست که وقتی بچه بودیم

قلک آهنی در کمد داشتیم و هرگاه پدر و مادرمان پولی به ما می‌دادند در آن می‌ریختیم!

نیک گفت: من هیچ پولی از آن مواقع ندارم اما خاطراتش را به خاطر می‌آورم.

برد گفت: پدرم هرشب پول‌های خرد ته جیبش را به من می‌داد. در واقع آن را بین من و خواهرم تقسیم می‌کرد. من بلافاصله به سمت کمد اتاقم می‌دویدم و همه را در قلک می‌ریختم تا سر فرصت مادرم آنها را در حساب بانکی‌ام بریزد. من همیشه به مقدار پولهایی که از پدر می‌گرفتم توجهی نداشتم و فکر می‌کردم هرچه قلکم سنگین‌تر شود پول بیشتری پس‌انداز کرده‌ام.

مایکل گفت: آن پول‌ها، پول‌های واقعی بوده‌اند.

برد لب‌هایش را جمع کرد و لیوان آبمیوه را از روی میز برداشت و بین دستانش گرفت و لبخند زد. انگار خاطرات بی‌شماری برایش زنده شده بودن. او می‌گفت: وقتی به همراه مادرم به بانک می‌رفتم، کارمند بانک تمام سکه‌هایم را در دستگاه سکه شمار می‌ریخت و من تمام مدت دعا می‌کردم که دستگاه از حرکت نایستد و خیلی زود متوقف نشود. مادرم به من می‌گفت: اگر دوست داشته باشی می‌توانی نصف آن پولها را برداری و برای خود اسباب‌بازی انتخاب کنی.

مایکل دوباره با لبخند گفت: آن پول‌ها، پول‌های واقعی بودند.

برد گفت: پول‌های واقعی!! قصد دارم وقتی اوضاع مالی من و امیلی کمی بهتر شد و دوباره به دنیای نقشه‌کشی برگشتم فقط پول پس‌انداز کنم. من حتی از حالا طرح‌هایی برای سرمایه‌گذاری آنها در ذهنم انتخاب کرده‌ام.

مایکل گفت: بسیار عالی!! تو اگر به حوزه کار قبلی خود برگردی به راحتی می‌توانی حقوق خود را پس‌انداز کنی.

همه دوستان سرشان را تکان دادند و تأیید کردند.

نیک کمی از نوشیدنی باقی‌مانده ته لیوان را خورد و گفت: فکر می‌کنم تمام مقدار پولی که در بانک دارم فقط ۵۰۰ دلار است، شاید هم کمتر... به تازگی فهمیده‌ام که چطور باید پول را پس‌انداز کنم. انگار تازگی‌ها سنگی، چیزی به سرم خورده و به قولی بعد از این همه سال سرم به سنگ خورده. تازگی‌ها روز مبادا را درک کرده‌ام و شناخته‌ام و تمام تلاشم بر این است که برای آن روز تمام پول و سرمایه خود را جمع کنم.

نیک پرسید: مایکل تو چطور فکر می‌کنی؟

مایکل گفت: آیا تا به حال شده که بهترین تلاش خود را به کار ببری و همه از آن استقبال کنند ولی وقتی منتظر دریافت پاداش هستی با یک ضربه شما را از دور خارج کنند! من این روزها درگیر چنین مسئله‌ای هستم. همه افراد دور میز از بهترین و قدیمی‌ترین دوستان مایکل بودند و مایکل انگار می‌خواست تمام دردها و ناراحتی‌های در دلش را بیرون بریزد. او نفس عمیقی کشید و در فکر فرو رفت و ناگهان گفت: همین حالا تصمیم خود را بگیرید. برای هفته آینده هم اینجا هم‌دیگر را ببینیم؟؟ اگر سه‌شنبه برایتان سخت است با شنبه چطور؟؟ موافق هستید؟؟

رازهای موجود در این داستان: نکاتی که باید به خاطر بسپارید

- در تجارت و امور شخصی خود هرگز اهمیت پول نقد داشتن در شرایط سخت و غیرقابل‌پیش‌بینی را دست‌کم نگیرید.

• هرگز به هیچ مقدار از گردش مالی قانع و راضی نباشید و همیشه در تلاش باشید تا بالاتر برود.

• سعی نکنید همه سرمایه خود را در سرمایه‌گذاری مصرف کنید. شاید حتی با وجود موافقت برای سرمایه‌گذاری، به مقداری از پولتان نیازمند شوید. اگر بخواهید سرمایه‌گذاری را کنسل کنید ضرر و زیان هنگفتی متوجه شما بشود.

• دسترسی همیشگی به سرمایه نقد خود به خود شما را در موقعیت‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری و سود و بهره قرار می‌دهد که شاید خودتان اصلاً متوجه آن نشوید.

گاو لاغر زندگی شما چیست؟؟

• آیا در تلاش هستید سخت کار کنید و زحمت بکشید تا در طرح‌های بلندمدت سرمایه‌گذاری شرکت کنید؟

• آیا در مورد بیکاری و یا از دست دادن شغل رویکرد و دیدگاه غیرواقع‌بینانه دارید؟؟ آیا تا به حال تأثیرات آن را روی زندگی‌تان به چشم دیده‌اید؟

فصل ۴

میزان بازگشت سود

آیا تفاوت میان میزان میانگین سود و میزان بازگشت سود در سرمایه-گذاری‌ها را می‌دانید؟! همه بزرگان پول که در خیابان وال‌استریت زندگی می‌کنند اختلاف بین این دو مسئله را خوب می‌دانند؛ حتی مشاوران مالی باتجربه هم درک درستی از این دو موضوع دارند که متأسفانه بسیاری از آنها دلشان راضی نیست دانسته‌ها را با شما و یا با دیگر افراد به اشتراک بگذارند.

محاسبه و ارزیابی میزان بازگشت سود در حوزه عملکردهای اهالی وال‌استریت است و همه آن را به جادوی آن افراد می‌شناسند. زمانی که دیوید کاپرفیلد با یک شی در دست شما را هیپنوتیزم می‌کرد تا آن وسیله در دستش را در مقابل چشمانمان ناپدید کند، در حقیقت کار او گمراه کردن حواس ما بود. مشاوران مالی هم علاقه شدیدی به این کار دارد و سعی می‌کنند با به انحراف کشیدن حواس شما ذهنتان را از خیلی از موضوعات دور سازند. البته این کار تاکتیک آنهاست و باید به آنها حق داد که به دنبال چنین جریاناتی باشند.

در مورد دیوید کاپرفیلد و مشاوران مالی دقیقاً در هر دوی آنها حقه و جادو جواب می‌دهد. چرا؟ چون ما قصد داریم هر آنچه که می‌بینیم را بی‌چون و چرا باور کنیم، ما واقعاً نمی‌خواهیم از همه جزئیات حقه‌های جادوگران سر در بیاوریم و ترجیح می‌دهیم فقط از روی تفریح و سرگرمی شاد شویم و هر قدر آن حقه جالب تر باشد بیشتر علاقه‌مند و شاد می‌شویم.

در حقیقت اگر من و شمایی که حقه‌ها در مقابل چشمانمان انجام می‌شوند برای دریافتن در رمز و راز آنها تلاش کنیم، هیچ چیزی فریبمان نخواهد داد و اگرچه شاد نمی‌شویم و لذت نمی‌بریم اما حداقل ضرر و زیان هم نخواهیم دید و این مسئله خودش کلی لذت آفرین است. میزان بازگشت سود که مشاوران مالی آن را به ROI یا Rate of Return می‌شناسند این گونه تعریف می‌شود که می‌تواند درصدی از مقدار اصل سرمایه باشد که اغلب سالانه محاسبه می‌شود. برای محاسبه این میزان سود راه و روشهای محاسباتی گوناگونی وجود دارد اما مهم این است که سود بازگشتی همیشه در مقیاس دلار نقدی نیست. اجازه بدهید مثالی در این باره برایتان مطرح کنم.

تصور کنید که شما در کنار مشاور مالی‌تان حدود ۱۰۰ هزار دلار برای خرید سهام بورس پرداخت کرده‌اید. در طول سال اول سرمایه‌گذاری افت و سقوط در بازار پیش می‌آید و سود سرمایه شما ۵۰ درصد افت می‌کند.

در این شرایط شما نمی‌توانید سهام خود را بفروشید؛ زیرا در واقعیت شما ۵۰ هزار دلار از سودتان را از دست خواهید داد. از این رو با اکراه

و اجبار سهام خود را حفظ می‌کنید؛ به این امید که سال آینده با افزایش سود سهام صددرصدی جبران ضرر کنید. در ادامه دلال و یا کارگزار سرمایه‌تان به شما می‌گوید: خبر خوبی برایت دارم در طول این دو سال سود بازگشتی شما ۵۰ درصد زیاد شده است؛ یعنی برای هر سال سهم هر کدام ما ۲۵ درصد است. من به شما گفته بودم که سرمایه‌گذاری پرسودی برایت انتخاب کرده‌ام.

شنیدن این مسئله روح خسته شما را بیدار و خوشحال می‌کند. پس به صورت حساب خود نگاه می‌کنید و از خود می‌پرسید که آیا اصل سرمایه من ۱۲۵ هزار دلار شده است؟ البته که نه.

اگر خاطرتان باشد در طول سال اول سرمایه شما ۵۰ درصد افت کرد و ۵۰ هزار دلار برایتان باقی ماند و در سال دوم ۱۰۰٪ سود کرد؛ بدین معنا که پول شما باید دو برابر شود، یعنی ۲۰۰ هزار دلار؛ اما متأسفانه شما نصف آن را از دست داده‌اید، در حالی که سرمایه شما همان ۱۰۰ هزار دلار به اضافه ۲۵ درصد سهم شماست. پس نتیجه می‌گیریم که مقدار سود شما تقریباً صفر است، نه ۲۵ درصد و یا ۵۰ درصد و یا اعداد و ارقامی دیگر.

نتیجه اصلی سرمایه‌گذاری شما نشان داد که شما نه تنها سودی نکرده‌اید بلکه بخش عظیمی از سرمایه خود را از دست داده‌اید. اگر تورم اعمال شده در بازارهای اقتصادی را هم در سرمایه‌گذاری لحاظ کنید متوجه می‌شوید که ۱۲۵ هزار دلارتان به اندازه ۱۲۵ هزار دلار ارزش واقعی ندارد.

وقتی که شما صورتحسابتان را از روی گيجی و ناآگاهی می‌خوانید نمی‌دانید که دلال و یا مشاور شما بدون اینکه پولی وسط گذاشته باشد و یا چیزی پرداخت کرده باشد، ۲۵ درصد از سود شما را از آن خود کرده است. حال تصور کنید که آنها فقط شما را به عنوان مشتری ندارند و در انتهای ماه هزاران ۲۵ درصد از هیچ سرمایه‌ای به حسابشان واریز می‌شود. این جادوی همه اهالی وال‌استریت است.

آیا این کار قانونی است؟؟ معلوم است که نیست، ولی وقتی شما پای قرارداد با آنها را امضا می‌کنید، رسماً خودتان قانونی‌اش می‌کنید. حداقل اگر برای دیدن برنامه دیوید کاپرفیلد می‌رفتید شامی در کنار خانواده‌تان می‌خوردید و این قدر متضرر نمی‌شدید.

سودهای بازگشت سرمایه خود را به حد اعلا برسانید

حالا که کمی درباره روش‌های محاسبه و ارزیابی میزان سودها سر درآوردید و همه آنها معنا و مفهوم خود را در ذهن شما پیدا کردند، باید چند روش ممکن برای کسب میزان سود بیشتر را به شما یاد بدهم.

درک ارتباط بین خطر و پاداش

در دنیای سرمایه‌گذاری محال است ببینید که ریسک و خطر و یا سود و پاداش در کنار یکدیگر بگنجد. میزان سرمایه‌های بزرگ همیشه یا ریسک و خطر بزرگی در پی دارند یا سود و پاداش بزرگ. محال است که در یک زمان بتوان هم ضرر را متحمل شد و هم از سود بهره برد.

همه شما می‌دانید که بازارها بالا و پایینی‌ها و پستی‌ها و بلندی‌های خود را دارند و می‌توانند شامل هر میزان سرمایه کوچک و بزرگ شوند. از نظر صاحبان تجارت‌های بزرگ یکی از روش‌های دستیابی به پول و ثروت حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها، یعنی دریافت بازگشت سود بیشتر فقط و فقط به صبر و تحمل بستگی دارد. صاحبان تجارت و سرمایه-گذاری که در طرح‌های بزرگ و پر سود شرکت می‌کنند اغلب میزان صبر و تحمل خود را می‌دانند و هرگز نه تعلل می‌کنند و نه عجله. آنها برای مدت زمان سرمایه‌گذاری خود قبل از شرکت در آن برنامه‌ریزی می‌کنند.

آشکار است بازار جایی نیست که پولتان را سرمایه‌گذاری کنید و چندی بعد انتظار برداشت صدها برابر سود داشته باشید. اینطور باید برایتان توضیح دهم که چند سال بعد زمانی که فرزند آخر شما قدم به دانشگاه می‌گذارد احساس می‌کنید که باید سری به حساب بانکی خود بزنید و موجودی آن پس از این همه سال صبر و کار و تلاش شما را هیجان‌زده کند.

پر واضح است که دنیای پول همیشه در تغییر و تحول و ناپایداری است. همیشه این طور بوده و از این پس هم همین طور خواهد بود اما اگر مؤلفه زمان را در نظر بگیرید معمولاً در هر کاری به سود خوبی دست پیدا می‌کنید.

میزان تلورانس ضرر و زیان خود را از قبل محاسبه کنید

بزرگان پول همگی سرمایه‌گذارانی هستند که از یک راه و روش به پول و سرمایه دست پیدا نکرده‌اند. برخی از آنها قماربازانی بیش نیستند و برخی دیگر همگی از دلالاتی هستند که برای دلار دلار از دست رفته‌شان اشک ریخته‌اند و دوباره آن را برحسب تغییر شرایط به دست آورده‌اند. افراد دیگری هم هستند که تلفیق و ترکیبی از این دو گروه می‌باشند. قماربازان معمولاً بالاترین میزان تلورانس ریسک و خطر را برای خود در نظر می‌گیرند. آنها طوری در سرمایه‌گذاری‌ها شرکت می‌کنند که انگار هیچ ترس و واهمه‌ای ندارند و شب‌ها راحت و آسوده می‌خوابند تا سررسید سودشان از راه برسد و همه آنها را برداشت کنند.



تنوع؛ تنوع؛ تنوع

یکی از بهترین روش‌ها برای کاهش ریسک و خطر و افزایش سود بازگشتی حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها این است که سرمایه‌تان را در طیف‌های متفاوت سرمایه‌گذاری پراکنده کنید. این جمله به عبارت دیگر همان قرار ندادن تمام تخم‌مرغ‌ها در یک سبد است. در حقیقت ما از شما می‌خواهیم که در سرمایه‌گذاری‌هایتان عامل تنوع را که در فصل ۲ درباره‌اش مفصل برایتان توضیح دادیم را از یاد نبرید.

دلیل پنهان درخواست ما از ایجاد تنوع در سرمایه‌گذاری‌هایتان این است که روند تمام بازارها گردشی هستند و آنها هرگز به یک سمت و جهت در حرکت نیستند و رویه ثابت و مشخصی ندارند. زمانی که بازار املاک دچار افت و سقوط می‌شود ممکن است در بازارهای دیگر مانند خرید و

فروش خودرو، اوراق قرضه و یا خرید و فروش و تولید لوازم صنعتی رشد و صعود وجود داشته باشد. در ایالات متحده آمریکا زمانی که بازار سهام رونق خود را از دست می‌دهد ممکن است بازار ارز و یا سهام در کشورهای حوزه خاورمیانه رونق خوبی گرفته باشند. در واقع پراکنده کردن سرمایه در بخش‌های مختلف سرمایه‌گذاری در مکان‌ها یا ایالت‌ها و یا حتی کشورهای مختلف همان تنوع بخشیدن به سرمایه‌گذاری‌هاست. زمانی که کسی سرمایه خود را به طور کامل در یک زمینه صرف می‌کند عواقب نگران‌کننده‌ای به دنبال خواهد داشت. حادثه شرکت انرون را حتماً همچنان به خاطر دارید که چه بلایی بر سر سرمایه‌گذاران آورد.

اگر بخواهید انواع زمینه‌های سرمایه‌گذاری را بدانید تا سرمایه‌تان را در زمینه‌های مختلف بکار بگیرید، می‌توانید به بازار اوراق بهادار، بورس، سهام و اوراق قرضه سری بزنید. در هر یک از این زمینه‌ها اهداف متفاوت و متنوعی تعیین شده‌اند که تقریباً اوضاعشان به یکدیگر بی-ارتباط هستند. از طرف دیگر میزان تلورانس ریسک و خطر هر یک از این زمینه‌ها نیز با یکدیگر متفاوت می‌باشند. قبل از هرگونه سرمایه‌گذاری مطمئن باشید که از ویژگی‌ها، هزینه‌ها و شرایط هر نوع زمینه سرمایه‌گذاری مطلع هستید. در غیر این صورت باید دست نگه دارید و تا اطلاع کامل از شرایط از هر اقدامی دست بردارید.

امتیاز گرفتن از ارزش متوسط دلار

ارزش متوسط دلار در حالت معمول و استاندارد به میزان دانسته‌ها و اطلاعات یک شخص درباره پول باز می‌گردد. البته مسئله اصلی این است که آن شخص با چه مقدار پول و سرمایه و در چه شرایطی از زمان وارد بازار سرمایه‌گذاری شده است.

سرمایه‌گذاری‌های کوچک در هر ماه گاهی اوقات شاید خیلی برای شما چشمگیر نباشند ولی در طول زمان‌های طولانی و متوالی می‌توانند به یک موفقیت بزرگ تبدیل شوند.

یکی دیگر از روش‌های بهره‌وری از ارزش متوسط دلار این است که اگر ما در یک زمینه یکسان هر ماه سرمایه‌گذاری کنیم ممکن است اوراق سهام خود را با ارزش پایین بفروشیم ولی در بازه زمانی دیگر به عاملی تبدیل شود که ما بتوانیم با قیمت بالاتری آن را بفروشیم و یا از سود آنها بهره‌مند شویم.

به دنبال سهام خاص و منحصر به فرد نباشید

بزرگان پول و صاحب‌نظران حوزه پول خوب می‌دانند که در حال حاضر بازار چه چیزی داغ است و کجا سود و بهره زیادی نشسته است. آنها خوب درمی‌یابند زمانی که بازار داغ می‌شود و ارزش سهام افزایش می‌یابد، توجه همه را به خود جلب می‌کند. این یک واقعیت است اما اینکه این بازار فردا و پس فردا هم رونق خود را حفظ کند هیچ تضمینی وجود ندارد. به همین خاطر است که برخی افراد طرفدار

سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت هستند و همیشه در آن زمینه‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند.



یک هفته پس از آخرین ملاقات پدر مایکل با ملیسا، او خود را در محل کار مشاور مالی که قبلاً درباره‌اش برایتان توضیح دادم، یافت. البته قبل از حضور در آنجا ملیسا از پدر مایکل برای ادامه همراهی درخواست کرد اما او گفت: تو دیگر همه چیز را می‌دانی و به من نیازی نداره. تو خودت حق انتخاب پیدا کرده‌ای و جای هیچ نگرانی وجود ندارد. اگر در انتها به مشکلی برخورد کردید حتماً آن را در جریان بگذار. ملیسا به دفتر کار آقای بورتون رفت و او برای آغاز بحث ملیسا را به صرف یک قهوه دعوت کرد. ملیسا قبل از شروع حرفه‌هایش نفس عمیقی کشید.

آقای بورتون به او گفت: خوش آمدید! لطفاً برایم بگو که چه زمانی برای آغاز کار آماده هستید. آیا تکلیف همه چیز از طرف شما روشن است؟ کمی مضطرب به نظر می‌آیید؟ آیا می‌خواهید برای بار دوم روی مسئله خوب فکر کنید؟

ملیسا سریع جواب داد: خیر. به شما اعتماد کامل دارم، اما مشکل اصلی من این است که به وجود خودم اعتماد کافی ندارم. آقای بورتون پرسید: منظور شما چیست؟

ملیسا گفت: سال‌ها در تلاش بودم تا درباره پول کمی بیاموزم اما الآن متوجه شدم که در عرض چند روز توانسته‌ام اطلاعات زیادی را یاد بگیرم و این مسیر یادگیری مرا به سالهای دبیرستانم بازگرداند. بورتون لبخندی زد و گفت: قطعاً ریاضیات درس مورد علاقه‌تان بوده درست است.

ملیسا با صدایی که فضای اتاق را پر کرد، خندید و گفت: ریاضیات همیشه کابوس من بوده و من در طول دوران مدرسه طاقت آوردم تا واحدهایش را با موفقیت قبول شوم. همیشه نمرات خوبی در ریاضیات گرفتم اما هرگز به آن علاقه‌مند نشدم. من بیشتر به موضوعات هنری علاقه داشتم و برای تئاتر، موسیقی، زبان و روان‌شناسی وقت می‌گذاشتم. همه این موضوعات برایم معنادار بودند و من واقعاً به آنها علاقه داشتم ولی معلمان ریاضی هرگز برای بهتر بودن شرایط من کاری نکردند.

بورتون پرسید: چطور؟؟

ملیسا گفت: آقای ساترلند، معلم ریاضی ما، واقعاً با تمام شاگردان مهربان و صمیمی بود. او حداقل با من رفتار خوبی داشت ولی همیشه سؤالات بسیار سختی از من می‌پرسید که ما هرگز نمی‌توانستیم به آسانی به آنها جواب بدهیم اما وقتی خودش آنها را برای ما حل می‌کرد تازه به سادگی آن پی می‌بردیم. به همین دلیل همیشه حسی از شرمندگی در وجود ما وجود داشت. من همیشه از اینکه پای تخته بایستم و به اینکه چطور به سؤالات آقای معلم جواب می‌دهم و دیگران به من چشم بدوزند و منتظر بمانند، احساس خجالت داشتم. می‌شود

گفت که از بدترین لحظاتی بوده که در زندگی‌ام تجربه کرده‌ام. به همین خاطر توقع داشتم که معلمان توجه بیشتری به این مسئله داشته باشد و ارتباط من با درس ریاضی را بهتر کند.

معلم ما آقای ساترلند دو فرزند داشت که هر دو عاشق ریاضی بودند و می‌خواستند در رشته‌های ریاضی مهندسی بخوانند. او فکر می‌کرد که علاقه‌مندی تمام بچه‌های کلاس خودش هم همانند دو فرزندش است و دیدگاه مثبت به این مسئله هرگز باعث نشد که ما پیشرفت در درس ریاضی داشته باشیم و من همیشه نسبت به حساب و کتاب احساس بیگانگی داشتم. یک روز معلمان تصمیم گرفت که چند سؤال به ما بدهد و با همان چند سؤال امتحانی برگزار کند. من با تمام وجود به فکر فرو رفتم تا بتوانم جواب این سؤال را پیدا کنم اما چیزی به ذهنم نمی‌رسید. سرانجام تسلیم شدم و خیلی راحت از شر آن امتحان گذشتم. همیشه تا آن موقع فکر می‌کردم که چون خوب درس ریاضی را مطالعه نکرده‌ام نمی‌توانم به سؤالات پاسخ دهم اما همان لحظه تصمیم گرفتم که رویکرد خود نسبت به درس ریاضی را تغییر دهم. همان لحظه آقای ساترلند با دیدن برگه سفیدم به من گفت: تو از افرادی هستی که هرگز برای ریاضی ساخته نشده‌ای و این مسئله بیشتر به علاقه‌مندی شما ارتباط دارد تا تنبلی و سهل‌انگاری.

آقای بورتون در نهایت تعجب پرسید: واقعاً معلم شما در کلاس مقابل آن همه دانش‌آموز چنین جمله‌ای را به شما گفت؟؟ واقعاً غیر قابل تصور است.

ملیسا گفت: بله دقیقاً همین را گفت؛ اما او دیگر برای حل مسائل ریاضی با من کاری نداشت و تقریباً مرا سر کلاس نادیده می‌گرفت. طوری که من فکر می‌کردم که انگار در کلاس حضور ندارم اما ارتباطش با من مشکلی نداشت. تصور می‌کردم که در انتهای ترم نهایتاً از معلم نمره دی را کسب کنم، چون او می‌دانست که من درک محاسبه اعداد و ارقام را ندارم و از طرف دیگر خانم هستم و آنچنان لازم نمی‌دانم که یک حسابدار با تجربه در یک شرکت باشم و در نهایت خانه‌داری می‌کنم و ظرف‌ها را می‌شویم، همان تکالیف را از من می‌پذیرفت و راضی بود. او فقط به من می‌گفت: بهتر است حداقل برای کمک کردن به درس ریاضی فرزندان کمی حساب و کتاب ابتدایی را یاد بگیری. همین برای تو بس است.

آقای بورتون با تعجب گفت: واقعاً پیشنهاد عجیب و خطرناکی از معلم خود دریافت کرده‌اید. همه ما برای گذران زندگی و نه تنها به سطح بالایی از توانایی و مهارت برای محاسبه نیازمندیم، بلکه باید دیدگاه خوب و سازنده‌ای نسبت به آن داشته باشیم. اگرچه شما استعداد و توانایی‌هایتان در زمینه‌های غیر از درس ریاضی بوده است اما به هر حال هرگز نمی‌توانید نسبت به آن بی‌اعتنا باشید. حتی اگر بخواهید در شغل یک طراح داخلی منزل هم فعالیت داشته باشید برای دریافت صورت‌حساب‌ها به علم ریاضی نیازمند هستید؛ به خصوص شما که امروز در این زمینه در شیکاگو فعالیت دارید.

ملیسا گفت: بله کاملاً منظور شما را متوجه می‌شوم. برای موفقیت در سرمایه‌گذاری باید رویکرد مثبتی نسبت به ریاضیات داشته باشم. حتی

اگر در ریاضیات توانایی چندانی نداشته باشم، به هر حال در تلاش هستم تا مفاهیم آن را خوب یاد بگیرم و آنچه را که در کلاس درس از آقای ساترلند می‌شنیدم، در ذهن خودم مرور کنم. آقای بورتون گفت: شاید چند روز اول ریاضی برایتان شبیه یک افسانه غیرقابل باور باشد اما پس از چند روز مطمئن هستم که شگفت‌زده خواهید شد.

ملیسا گفت: واقعاً شگفت‌زده خواهم شد؟؟

آقای بورتون جواب داد: سعی کنید در روزهای اول تاب و تحمل خود را بالا ببرید. منظورم این است که آستانه تحمل بالایی داشته باشید تا بتوانید مفاهیم اولیه را خوب یاد بگیرید.

به نظر من چون شما زن هستید خیلی راحت‌تر از مردان می‌توانید از اشتباهات خود درس بگیرید و یا نقطه ضعف خود را بیابید و برایشان راهکار پیدا کنید. بسیاری از مردان هستند که سرمایه‌گذاری را همانند یک سرگرمی می‌بینند اما زنان با آمادگی و اعتماد به نفس بیشتری وارد سرمایه‌گذاری‌ها می‌شوند و از پول و سرمایه خود مراقبت عمیق‌تری به عمل می‌آورند. به همین خاطر است که اکثر زنان با سود و بهره بیشتری در بازارهای سرمایه‌گذاری مواجه می‌شوند.

ملیسا پرسید: به نظر شما من برای یادگیری در مورد سرمایه‌گذاری در ارتباط مستقیم با ریاضیات چه کاری باید انجام دهم؟

آقای بورتون گفت: به عنوان مثال، می‌توانید در سرمایه‌گذاری‌های بسیار بسیار کوتاه مدت شرکت کنید، ولی آنچه را که خریداری کرده‌اید به سرعت بفروشید؛ زیرا مشاهده شده زنان به محض اینکه با سود

قابل ملاحظه‌ای روبرو می‌شوند تصمیم به فروش سهام یا سود سرمایه خود می‌گیرند. به همین دلیل شانس موفقیت آنها در مراحل بعدی به شدت پایین می‌آید.

ملیسا گفت: بسیار جالب است! من واقعاً این مسائل را نمی‌دانستم. من می‌توانم برای آغاز سرمایه‌گذاری‌ام به نسبت وضعیت خودم یک فرمول طراحی کنم.

آقای بورتون خندید و گفت: من نمی‌دانم که چطور می‌توانید ایده اولیه را پیدا کنید اما مطمئن هستم که موفق خواهید شد.

ملیسا قبل از اینکه حرف دیگری بزند خودش هم دچار تردید شد و احساس کرد که کمی احمقانه فکر کرده است.

با خودش فکر کرد که شاید مشتریان شرکت دلیل اصلی نارضایتی- هایشان در مورد لوگوهای طراحی شده هم به خاطر تلاششان برای افزایش سوددهی بالا در سرمایه‌گذاری‌هایشان است. مثلاً به خاطر آورد که یکی از مشتریانشان می‌گفت: از زمانی که لوگوی شرکت را طراحی کرده‌ام حدود ۱۸ تا ۲۰ درصد سود سرمایه کم شده است و دیگری می‌گفت که به خاطر طراحی بسیار زیبای لوگویش میزان بازدید مشتریان از وبسایتش به شدت افزایش یافته است. در همان موقع بود که او متوجه اهمیت میزان بازگشت سود سرمایه در ذهن خود شد و دریافت خودش هم باید کاری بکند تا بتواند سود حاصل از سرمایه- گذاری خود را بالا ببرد و حداقل این که مقدار مشخص و میانگینی برای سود سرمایه خود از همان ابتدای ورود در نظر بگیرد.

ملیسا با تعجب گفت: بسیار گیج‌کننده است. آیا سیستمی وجود دارد که حاوی رویکردهای لازم برای آغاز سرمایه‌گذاری باشد؟ آقای بورتون جواب داد: متأسفانه هیچ منبع و مأخذی در این رابطه وجود ندارد ولی اجازه بدهید برای فهم بهتر شما داستانی را برایتان تعریف کنم. این داستان را سال گذشته و یا دو سال پیش در یک کنفرانس شنیدم. به نظرم این داستان به شکل واضحی نشان می‌دهد که یک تجارت اغلب اوقات چگونه کار می‌کند.

روزی یک کشتی شکسته که چند نفر در آن وجود داشتند به سمت یک جزیره کوچک روی آب‌های اقیانوس شناور بود. آنها متأسفانه هیچ کسی را در اطراف خود نمی‌دیدند و تا چشم کار می‌کرد همه جا آب دریا بود و آسمان. آنها همه جا را با چشم خود می‌گشتند تا بتوانند چیزی پیدا کنند و یا به کسی و یا کشتی برسند. یکی از آنها در آن طرف کشتی یک قوطی کنسرو پیدا کرد و همگی چون خسته و گرسنه بودند بسیار خوشحال شدند. آنها قوطی کنسرو را روی خود گذاشتند و دور آن حلقه زدند و حدود چند دقیقه به آن خیره شدند تا راهی پیدا کنند که بتوانند در آن را باز کنند و از محتویاتش بخورند. یکی از آن افراد فیزیکی‌دان بود. آن شخص فیزیکی‌دان گفت: من ایده‌ای در سر دارم. هنگامی که به آن خشکی رسیدیم، من بالای آن تپه بلند می‌روم و قوطی را به سمت پایین پرداخت می‌کنم. سپس قوطی به زمین برخورد می‌کند و درش باز می‌شود.

یکی دیگر از این افراد که شیمی‌دان بود، گفت: نه این ایده کارساز نخواهد بود. در کنسرو زمانی باز می‌شود که ما آن را با اسیدی حل کنیم. یکی

دیگر از افراد گفت: من به راحتی می‌توانم این مشکل را حل کنم. می‌دانم که اگر به ساحل برسیم و مقداری چوب را آتش بزنیم و قوطی را روی آتش بگذاریم، در آن بر اثر حرارت خود به خود به بیرون می‌پرد و باز می‌شود.

فیزیکدان دوباره گفت: محال است که چنین چیزی اتفاق بیفتد. اگر با حرارت قوطی را گرم کنیم و در آن از شدت گرما به بیرون بیفتد حتماً تمام محتویات آن هم به بیرون می‌ریزد و دیگر چیزی برای خوردن باقی نمی‌ماند.

شیمیدان هم گفت: من با تو موافق هستم. او به نفر چهارم که اقتصاددان بود نگاه کرد و گفت: آیا تو ایده‌ای داری؟

آن شخص اقتصاددان گفت: معلوم است که دارم. به جای اینکه به ساحل برسیم و فکری برای پیدا کردن یک قوطی باز کن بکنیم، از همین حالا فکر کنیم که قوطی باز کن داریم و در قوطی را باز کرده‌ایم.

آقای بورتون به ملیسا گفت: اینجای داستان همان جایی است که ما اکنون باید به آن توجه کنیم. همه ما باید تصور کنیم که آنچه را که می‌خواهیم، در حال حاضر در دسترس داریم. در دنیای سرمایه‌گذاری اکثر سرمایه‌گذاران همیشه در تصور این هستند که آنچه را که می‌خواهند، هم اکنون در اختیار دارند و با وجود آن برای شرایط بعدی خود تصمیم‌گیری می‌کنند، در حالی که آنها در واقعیت آن را ندارند. ملیسا گفت: اگرچه کمی با شما موافق نیستم اما حرف شما را می‌پذیرم.

آقای بورتون گفت: اجازه بدهید مثال دیگری را برایتان مطرح کنم. تصور کنید که ما با نصفی از سرمایه شما برای خریداری اوراق بهادار در سرمایه‌گذاری‌ها شرکت کرده‌ایم.

ملیسا گفت: بسیار خوب، اگرچه ملیسا حرف او را نمی‌پذیرفت و در ذهن نمی‌توانست درک کند اما برای روشن شدن مسئله وانمود می‌کرد که همه گفته‌های او را متوجه می‌شود. به همین دلیل به نشانه تأیید سرش را تکان داد و منتظر ادامه مثال آقای بورتون ماند.

آقای بورتون گفت: همه سودهای سرمایه‌گذاری‌ها سالانه محاسبه می‌شوند؛ یعنی اگر من و شما با همان سرمایه شما وارد سرمایه‌گذاری شویم، دقیقاً یک سال دیگر همین موقع باید مقدار سود خود را دریافت کنیم. من صورتحسابی برای شما می‌فرستم که نشان می‌دهد سرمایه شما در طول این یک سال چه عملکردی از خود داشته اما متأسفانه اعداد و ارقام ثبت شده نشان می‌دهند که سرمایه‌تان حدود ۶۰ درصد از سود یا ارزش خود را از دست داده است.

ملیسا با تعجب پرسید: واقعاً چنین چیزی ممکن است؟؟؟

آقای بورتون جواب داد: بله هر چیزی امکان‌پذیر است. حتی همین مسئله‌ای که برایتان مطرح کردم.

حالا با توجه به مثال، تنها ۴ هزار دلار برای ما باقی مانده. به طور کلی اگر سرمایه شما را ۲۰ هزار دلار در نظر گرفته باشیم که قرار شد با نصف آن وارد دنیای سرمایه‌گذاری شویم و ۶۰ درصد آن را از دست داده باشیم، دقیقاً اکنون باید ۴ هزار دلار آن برای ما باقی بماند. درست است؟؟؟؟

ملیسا جواب داد: بله. کاملاً درست است. بر اساس مثال شما چهار هزار دلار بیشتر برای ما باقی مانده است.

آقای بورتون گفت: البته ممکن است در برخی اوقات دو برابر سرمایه خود را سود داشته باشیم اما مطلب اصلی این است که ما در حال حاضر با آن ۴۰۰۰ دلار باقی مانده چه باید بکنیم.

ملیسا با تعجب به اطراف نگاهی انداخت و به فکر فرو رفت.

آقای بورتون گفت: پس خیلی هم در ریاضیات ضعیف نیستید و به راحتی عمق فاجعه مثال مرا درک کردید. حالا که ما می‌خواهیم میزان سود بازگشتی حاصل از یک سرمایه‌گذاری را برآورد کنیم به نظر من باید به جای یک سال، دو سال را در نظر بگیریم؛ زیرا ممکن است در طول یکسال اوضاع بد باشد و در طول سال بعد از آن، اوضاع بر وفق مراد ما باشد.

البته در چنین شرایط فعلی من و شما تقریباً کمتر از نصف پولی که با هم کار کردیم را داریم؛ یعنی با ۱۰ هزار دلاری که در سرمایه‌گذاری شرکت کردیم کمتر از نصف آن برای ما باقی مانده است. همین جاست که من و شما باید کمی عمیق‌تر فکر کنیم تا بتوانیم راهی برای افزایش سود بازگشتی حاصل از سرمایه‌گذاری خود پیدا کنیم.

ملیسا گفت: واقعاً سخت و نگران‌کننده است.

آقای بورتون گفت: دنیای سرمایه‌گذاری همین است.

ملیسا گفت: از تمام مثال‌ها و توضیحاتتان تشکر می‌کنم اما این صحبت شما درباره سرمایه‌گذاری تمام افکارم را به هم ریخت. من واقعاً درک درستی از پول ندارم و نمی‌توانم به راحتی از دست دادن آن را بپذیرم و

با روش‌های متفاوت توجیه کنم. زمانی که بچه بودم پدرم برایم توضیح می‌داد که مادر بزرگم چگونه تمام سرمایه خود را در بازار اوراق بهادار از دست داد. من به حرفهای او گوش می‌دادم در حالی که هیچ تصور درستی از آن نداشتم. شاید به همین خاطر است که من در این باره دچار ترس و وحشت فراوانی در وجود خود شده‌ام. اکثر مواقع داستان‌های از دست رفتن سرمایه‌های مردم را شنیده‌ام اما نسبت به این موضوع حساس نشدم. البته فردی را می‌شناسم که درباره پول هم تجربیات بسیار بدی دارد.

آقای بورتون با تعجب پرسید: چه اتفاقی برایش افتاده است؟؟
 ملیسا گفت که خواهر دوستم تا حالا تجربیات بسیار تلخی از دنیا سرمایه‌گذاری دارد تا جایی که همه سرمایه خود را مدتها پیش از دست داد. اکنون تمام خانه و زندگی خود را فروخته و در کنار پدر و مادرش زندگی می‌کند.

آقای بورتون گفت: واقعاً خجالت‌آور است. همیشه سعی می‌کنم روی داستان‌های تلخ درباره پول تمرکز نداشته باشم، چون می‌دانم که قوه تخیل و تصور مرا درباره پول از بین می‌برد. مطمئن هستم که آن خانم حتماً تصمیمات اشتباهی در زندگی خود گرفته است که به چنین شرایطی دچار شده.

ملیسا گفت: مسئله دیگر این است که من فکر می‌کنم اگر مردم تصمیم گرفتن را تمرین کنند، در مورد پول هم عملکرد بهتری از خود نشان خواهند داد. افرادی که با تصمیم گرفتن مشکل دارند و سعی می‌کنند آن را پنهان کنند و یا بر دوش دیگران بگذارند اغلب در تصمیم‌گیری‌های

خود دچار اشتباه می‌شوند. من خودم هر روز در میز کارم صدها تصمیم می‌گیرم که بعضی از آنها خوب و بعضی دیگر نتیجه بسیار بدی پیدا می‌کنند. در مورد پول هم همین حقیقت برایم مصداق خواهد داشت. آقای بورتون گفت: منظور شما را کامل متوجه هستم. همه ما روزانه با تصمیم‌گیری‌های بی‌شماری روبرو هستیم. همین دیروز همسر من با من تماس گرفت و از من خواست که مقداری وسایل از فروشگاه خریداری کنم. خمیر دندان، نان، شیر و برخی وسایل دیگر. می‌خواستم لیست را یادداشت کنم اما این کار برایم کمی خنده‌دار بود و من این کار را نکردم. زمانی که به فروشگاه رسیدم، مقداری گوشت خریدم و بعد به سمت خانه حرکت کردم. من واقعاً فراموش کردم که همسر من چه چیزهایی لازم داشته است ولی وقتی به خانه رسیدم و او گوشت‌ها را در دست من دید و واقعاً مسئله را فراموش کرد و آن شب هیچ مشکلی بین ما پیش نیامد.

ملیسا گفت: شما واقعاً به طور ناخودآگاه کار شگفت‌انگیزی را انجام داده‌اید.

آقای بورتون گفت: می‌دانید مسئله اصلی چیست؟ من همیشه وقتی می‌خواهم چیزی خریداری کنم بر اساس احساس درونی‌ام تصور می‌کنم که آن چیز بهترین چیزی است که روی آن دست گذاشته‌ام، اما صدها بارها امتحان کرده‌ام که آن خرید، بسیار بد و به تجربه تلخی برایم تبدیل شده است. به عنوان مثال وقتی که می‌خواهیم خمیردندان خریداری کنیم همیشه فکر می‌کنیم آن چیزی که روبروی ماست یکی از بهترین انواع خمیر دندان در بازار است اما موقع استفاده می‌بینیم

تصمیم اشتباهی گرفته‌ایم. همین مسئله در مورد تمام مواد غذایی و خوراکی و یا پوشاک ممکن است صدق کند.

همسر من آن روز سه قلم چیز از من خواست تا خریداری کنم اما من دست خالی به خانه بازگشتم، ولی همسر من وقتی گوشت‌ها را در دستم دید با حالت خوشحالی و قلدرانه‌تری به سمت من آمد و با بی‌اعتنایی به آنچه که خواسته بود، گوشت‌ها را در یخچال گذاشت.

حال منظورم از این مثال این بود که بدانیم همه ما برای هر چیزی در هر لحظه تحت تصمیم‌گیری قرار می‌گیریم؛ از آسان‌ترین آنها مانند خریداری خمیردندان گرفته تا سخت‌ترین آنها مانند ورود به بازار سرمایه‌گذاری. در طی روز ما با صدها تا هزاران موقعیت چالش‌برانگیز برای تصمیم‌گیری رو می‌شویم.

ملیسا گفت: تنها نگرانی من هم همین است. اولین باری که به سراغ یک مشاوره مالی رفتم می‌خواستم چک سرمایه‌ام را به او بدهم و تمام سرمایه خود را در اختیار او بگذارم اما وقتی با پدر دوستم صحبت کردم آقای گیلفورد مرا راهنمایی کرد. آن موقع متوجه شدم که چه کار بسیار بدی را می‌خواستم انجام دهم. او از من خواست که ابتدا اطلاعات لازم در مورد سرمایه‌گذاری را یاد بگیرم و پس از آن اقدام کنم. به نظر من تصمیم برای یادگیری بهترین چیزی بود که در مرحله اول از آقای گیلفورد یاد گرفتم.

آقای بورتون گفت: من هرگز نمی‌خواهم از دیگر مشاوران مالی بدگویی کنم اما از شما می‌خواهم که در این رابطه تصمیم عاقلانه بگیرید. هر

لحظه هر راهنمایی که لازم باشد در اختیار شما می‌گذارم اما تصمیم نهایی با خودتان است.

ملیسا گفت: بسیار عالیست!! از کی و کجا می‌توانیم کارمان را با هم شروع کنیم؟

آقای بورتون گفت: همین حالا هم نمی‌دانم که مقصود اصلی شما چیست و شما هم اکنون جوان هستی و زندگی‌تان دائماً در تغییر و تحول است. ممکن است در طول ماه‌های آینده ازدواج کنید، بچه‌دار شوید، خانه بخرید و یا حتی به شهر و کشور دیگر مهاجرت کنید؛ اما اگر واقعاً می‌خواهید تجارت خود را راه‌اندازی کنید در هر صورت می‌توانید روی من حساب کنید.

ملیسا گفت: راستش را بخواهید آقای گیلفورد پدر نامزد من است. نامزدم مایکل مدتهاست که او را می‌شناسم و با او قرار ازدواج گذاشته‌ام. ما هر دو برای ازدواج با یکدیگر جدی هستیم اما هیچ عجله‌ای نداریم. اگر منظورتان این است که در برهه‌ای از زمان نظرم عوض شود، این طور نیست. دفعه قبل آقای گیلفورد اینجا بود، ولی حالا که اینجا نیست می‌خواستم روند زندگی‌ام را برایتان توضیح دهم.

آقای بورتون گفت: بسیار خوب، منظور من این نیست که باید درباره تصمیم‌های آینده‌تان تمام و کمال با من صحبت کنید، فقط خواستم بگویم که آیا سرمایه‌گذاری به یک تصمیم جدی برای شما تبدیل شده یا خیر و یا اگر هم اکنون هیچ تصمیمی برای آن ندارید حداقل فرصت داشته باشید تا بدان فکر کنید.

ملیسا گفت: مثلاً درباره چه چیزی فکر کنم؟؟

آقای بورتون گفت: مثلاً اینکه اگر سرمایه‌تان را وارد بازار سهام کنید حداقل باید برای ده سال آینده هیچ تصمیمی برای تغییر آن نگیرید. ملیسا پرسید: چرا؟

آقای بورتون گفت: چون در طول ۱۰ سال پستی‌ها و بلندی‌های بازار، سود و زیان‌هایی برای شما خواهد داشت. در حقیقت مدت زمان ۱۰ سال برای یاد گرفتن و یا سود و بهره دیدن از بازار کاملاً کافی است. به همین خاطر از همین ابتدا باید بدانید که هیچ تغییری در طرز فکر خودتان ایجاد نکنید و سرمایه خود را از دور سرمایه‌گذاری‌ها خارج نسازید. تصور کنید که شما تمام سرمایه‌تان را در بازار سهام سرمایه‌گذاری کنید. نه! نگران نباش. هرگز چنین کاری نخواهم کرد. من فقط برایتان مثال می‌زنم. فکر کنید که ما ۲۰ هزار دلاری که دارید را به طور کامل از همین حالا وارد بازار سرمایه‌گذاری کنیم ولی چندی بعد شما تصمیم می‌گیرید که با پولتان یک خانه خریداری کنید. به نظر من این قانون مورفی است. آیا او را می‌شناسید؟ در این قانون اگر شما برای کاری مصمم باشی، پس از گذشت مدت زمان اندکی کاملاً نظرتان تغییر می‌کند و کاملاً برعکس می‌شود.

ملیسا با تعجب گفت: واقعاً کار کرد قانون مورفی را می‌شناسم اما بازار سهام و ویژگی‌هایش را خیلی خوب نمی‌دانم. به همین دلیل فکر می‌کنم که اگر بخواهم به تنهایی برای این کار اقدام کنم حتماً سرمایه را از دست خواهم داد. به همین خاطر است که می‌گویم می‌توانم تا ده سال آینده برای برداشت سود بالا صبر کنم.

ملیسا دوباره ادامه داد و گفت: البته هرگز نمی‌توانم برای فردا پیشگویی کنم اما اطمینان دارم که فعلاً هیچ تصمیمی برای استفاده از سرمایه ندارم و به راحتی می‌توانم آن را در چرخه سرمایه‌گذاری‌ها بیندازم. آقای بورتون گفت: بسیار خوب، پس همه چیز برای شما واضح و مشخص است. یادم می‌آید که شما می‌گفتید ۲۵۰۰ دلار پس‌انداز دارید. درست است؟؟

ملیسا گفت: بله! حدود ۲۵۰۰ دلار خودم پس‌انداز کرده‌ام که این کار را پدر و مادرم به من یاد دادند.

آقای بورتون گفت: بسیار خوب، حالا می‌دانید سود حاصل از سرمایه‌گذاری ۲۵۰۰ دلار چقدر است؟

ملیسا گفت: دقیق و قطعی نمی‌دانم اما فکر می‌کنم که حدود ۲۰ دلار باشد.

آقای بورتون گفت: بله! دقیقاً کمتر از همان یک درصد. اگر کمی تلاش کنیم می‌توانیم افزایش دهیم.

ملیسا با حالتی راضی به صحبت‌هایش با آقای بورتون پایان داد و تصمیم بر آن شد که برای شروع حدود ۳ هزار دلار از سرمایه ۲۰ هزار دلاری ارثیه مادربزرگ خود را وارد بازار سرمایه‌گذاری کنند.

در حقیقت بازار سرمایه‌گذاری با پول نقد با دیگر بازارها تفاوت دارد؛ زیرا در بازارهای سرمایه‌گذاری نقدی می‌توان از انواع کارت‌های اعتباری استفاده کرد. آنها افزایش سود کمی بالاتر داشتند اما باز هم ربطی به هزینه‌ها و مخارج زندگی ما ندارند. البته مسئله نگران‌کننده هم وجود دارد و آن این است که کارت اعتباری یکی از بزرگترین معضلات

مردمان امروز است؛ زیرا اجازه نمی‌دهد که کسی سرمایه پس‌انداز کوچک یا بزرگ خود را در کارت خود نگه دارد.

آقای بورتون گفت: همه ما این روزها هزینه‌ها و مخارج و بدهی‌های بسیاری داریم و برایمان سخت است که گاهی نسبت به پس‌اندازمان که تنها راه چاره من از شرایط بد اقتصادی است، بی‌اعتنا باشیم.

ملیسا در جواب گفت: من تمام مخارج و هزینه‌هایم را آنلاین پرداخت می‌کنم و فقط برای پرداخت اجاره خانم از پول نقد استفاده می‌کنم.

آقای بورتون گفت: پس ورود به بازارهای سرمایه‌های نقدی برای شما گزینه مناسبی است. چون تو در حال حاضر پول نقدی دارید که واقعاً قرار نیست کاری با آن انجام شود. به این ترتیب شما با خیال راحت و آسوده و بدون نیاز به آن می‌توانید پس از مدت زمان ۱۰ سال به سود قابل‌ملاحظه‌ای دست پیدا کنید.

ملیسا گفت: بسیار عالی! فقط با بقیه پول چه کاری باید انجام بدهم؟

آقای بورتون گفت: به نظر من نباید برای خرج کردن بقیه سرمایه‌تان عجله کنیم و باید برای آن رویه دیگری در نظر بگیریم اما به هر دلیلی که باشد ورود به بازارهای سرمایه‌گذاری و بورس سهام و اوراق بهادار و همچنین اوراق قرضه برای سرمایه‌داران مانند شما گزینه‌های بسیار مناسبی هستند.

ملیسا گفت: چگونه می‌توانم در آنها شرکت کنم؟؟

آقای بورتون گفت: سؤال بسیار خوبی پرسیدید. همه چیز بستگی به هدف شما از این کار دارد. برخی از این سرمایه‌گذاری‌ها کوتاه‌مدت هستند و برخی دیگر بلندمدت. اولین کاری که باید همین حالا انجام دهید

این است که تصمیم بگیرید می‌خواهید در چه مدت زمانی در سرمایه‌گذاری‌ها شرکت کنیم. فقط از شما خواهش می‌کنم که هرگز پول را به طور کامل به دست کسی نسپارید تا با آن کار کند، بلکه خودتان به طور مستقیم در حوزه کار با سرمایه حضور داشته باشید. با این کار شما هم مدیریت سرمایه‌ها را یاد می‌گیرید و هم روش‌های معقول سرمایه‌گذاری و پولسازی را.

ملیسا گفت: بسیار عالی است! با نظر شما موافق هستم. ابتدا در این رابطه کمی اطلاعات کسب می‌کنم، سپس شما را در جریان می‌گذارم. آقای بورتون ادامه داد و گفت: البته روش‌های دیگری هم وجود دارد که شما می‌توانید ابتدا با یادگیری آنها اقدام به خرید و فروش سهام و اوراق بهادار کنید؛ اما هر وقت که خواستید این کار را انجام دهید دوباره سری به من بزنید تا یکسری مسائل را برای شما شفاف‌سازی کنم. در طول این مدت بهتر است درباره شرکت‌های سهامی و بورسی مانند NASDAQ و Standard & Poor اطلاعات کسب کنید تا ببینید سهام چه نوع ویژگی‌ها و اصولی در بردارند.

ملیسا گفت: موافق هستم. مطلب اصلی در مورد همه بورس‌ها و یا ورود به بخش‌های دیگر بازار سرمایه‌گذاری در واقع رعایت کردن همان مسئله تنوع است. درست است؟؟؟

آقای بورتون گفت: البته همه چیز بستگی به میزان مهارت و توانایی شما دارد. چون در بازارهای سرمایه‌گذاری فارغ از اینکه چقدر اطلاعات دارید همه چیز به صورت اتوماتیک و خودکار پیش می‌رود ولی باید از همه آنها در زمان متناسب با خودش سر در بیاورید.

شاید اگر فقط در مورد یک نوع بورس اطلاعات داشته باشید برایتان جالب و سرگرم‌کننده باشد اما وقتی بخواهید تمام انرژی‌تان را برای انواع مختلف سرمایه‌گذاری‌ها مصرف کنید، پس از مدتی احساس گیجی و سردرگمی پیدا می‌کنید.

بعضی افراد با گردش‌ها و چرخش‌های همانند ترن هوایی بسیار خوشحال و راضی هستند، در حالی که بسیاری از افراد هستند از این صعود و فرودهای ناگهانی به شدت می‌هراسند.

ملیسا گفت: پس شما ورود به یک نوع خرید و فروش سهام را مناسب نمی‌دانید و لازم می‌دانید در چند زمینه و در چند شرکت بورسی شرکت داشته باشید و مشارکت کنید.

آقای بورتون گفت: البته همه چیز بستگی به میزان ریسک‌پذیری شما و همچنین سن و سال شما دارد. بسیاری از افرادی که جوان هستند ریسک‌پذیری بالایی دارند در حالی که برخی دیگر به محض مواجهه شدن با یک صعود و یا فرود خود را می‌بازند و به داستان سرمایه‌گذاری خود برای همیشه پایان می‌دهند. باید دید که شما چه نوع رویکردی نسبت به این مسئله خواهید داشت. آیا در تمام مراحل دوست دارید که با پول خود کار کنید یا شبانه‌روز نگران آن خواهید بود.

ملیسا گفت: بله. با شما موافق هستم.

آقای بورتون گفت: وقتی که اقدامات لازم را انجام دهید به سرعت متوجه خواهید شد که چه نوع طرز فکری در مورد سرمایه‌گذاری‌ها دارید و چقدر تاب و توان دارید تا در مقابل تغییرات آن مقاومت کنید.

ملیسا پس از شنیدن صحبت‌های آقای بورتون و اتمام بحثشان دفتر کار او را ترک کرد. پس از خروج از ساختمان به ساعت خود نگاه کرد و متوجه شد که حدود نیم ساعت تا جلسه بعدی فرصت دارد؛ بنابراین تصمیم گرفت به محل کار خود بازگردد. او آرام و ساکت در تاکسی نشست تا به آنچه که شنیده بود خوب فکر کند. او در جسمش احساس خستگی می‌کرد اما افکاری در سر داشت که باید به آنها رجوع می‌کرد. او می‌خواست چک ۲۰ هزار دلاری را هر چه سریع‌تر آماده کند و به آقای بورتون تحویل دهد. ملیسا با اینکه مهارت بالایی در سرمایه‌گذاری‌ها نداشت اما در قلبش احساس رضایت می‌کرد.

احساس می‌کرد که همه فرایندهای یادگیری ابتدایی سرمایه‌گذاری‌ها را به سرعت بسیار پایینی گذرانده و این مسئله باعث شده تا آن نسبت به سرمایه‌گذاری‌ها مشتاق‌تر باشد. او پس از رسیدن به محل کارش با مایکل تماس گرفت. بلافاصله پس از بوق سوم مایکل جواب داد و گفت: لطفاً به من بگو چه اتفاقی افتاده؟؟ هرچه تلاش کردم تا با تو تماس بگیرم به صندوق صوتی وصل می‌شدم.

ملیسا گفت: کمی درگیر بودم اما مطمئن هستم که اگر داستان را بدانی حتماً به من تبریک می‌گویی. من اکنون یک سرمایه‌گذار هستم.

رازهای موجود در این داستان: نکاتی که باید به خاطر بسپارید

• میزان میانگین سود بازگشتی شما هرگز به اندازه سود بازگشتی واقعی شما نخواهد بود.

- انواع و طبقات مختلف سرمایه‌گذاری به مهارت‌ها و توانایی‌های متفاوت نیازمندند و هیچ کدام یکسان و ثابت نیستند.
- ریسکها و خطرات سرمایه‌گذاری‌ها انواع و اقسام گوناگونی دارند. یکی از راه‌های مقابله در مقابل این ریسک و خطرات استفاده از زمان بیشتر در سرمایه‌گذاری‌ها و یا به عبارت واضح‌تر صبوری کردن است.

گاو لاغر زندگی شما چیست؟

- آیا شما هر شب کابوس از دست دادن پول و سرمایه‌هایتان را می‌بینید و یا اینکه همیشه تصور می‌کنید روند بازارها در حال تغییر کردن بر علیه شما می‌باشند؟
- آیا اگر مشاور مالی‌تان برای شما درباره استراتژی‌های سرمایه‌گذاری که شما با آن موافق نیستید توضیح دهد، حرف‌های او را می‌پذیرید؟
- آیا اگر مشاور مالی شما و یا هر کسی با کلمات سطح بالا و یا پیچیده و علمی، ذهن شما را نسبت به مسئله سرمایه‌گذاری مغشوش و یا مشغول کند، گفته‌های او را می‌پذیرید و یا به خاطر نفهمیدن و سر در نیاوردن همگی آنها را رد می‌کنید؟
- آیا از اینکه درباره مسئله‌ای که اطلاعات ندارید و یا مفهوم یک واژه را نمی‌دانید و یا نمی‌توانید آن را درک کنید، سؤال کنید احساس ترس و خجالت دارید؟

فصل ۵

اقتصاد

تصور کنید که بازی گلف تنها علاقه‌مندی شماست. شما آنقدر در این بازی حرفه‌ای هستید که در طول هفته و یا آخر هفته تمام حریفان را شکست می‌دهید و همه شما را به عنوان یک بازیکن حرفه‌ای قبول دارند. یک روز تعطیل حدود عصر، شما در حال بازی با یکی از دوستانتان هستید و چون شما این بازی را همانند کف دست خود می‌شناسید، هیچ احساس نگرانی از باخت در دل ندارید. در واقع انداختن چند توپ در چند سوراخ برای شما مسئله نگران‌کننده‌ای نیست که حس و حال شما را خراب کند، اما همان لحظه که دوست بسیار صمیمی‌تان می‌گوید: دوست داری کمی اصول بازی را تغییر دهیم تا هیجان‌انگیزتر شود؟؟!! او به سمت کوله‌پشتی خود می‌رود و چشم‌بندی از آن در می‌آورد و پشت سر شما می‌ایستد و روی چشمانتان می‌بندد. آیا با چشم بسته هنوز هم از پیروزی خود مطمئن هستید؟؟ آیا هنوز هم می‌توانید توپ را داخل سوراخ‌ها بیندازید؟؟ مطمئناً توپ در همه پرتاب‌هایتان به این طرف و آن طرف روی چمن‌ها می‌افتد.

در دنیای پول و ثروت، اقتصاد هم حالتی شبیه چشمان بسته دارد. منظور من این است که اقتصاد در ماهیتش شک و شبهه بسیار گسترده و غیرقابل درکی دارد و با یک نظر نمی‌توان همه بخش‌های آن نظر انداخت؛ درست مانند چشمی که روی آن پارچه بسته شده و ناتوان است و دید ندارد. اجازه بدهید داستان قدیمی کوتاه در این باره برایتان مطرح کنم.

قبل از سال ۱۹۴۴ زمانی که جنگ جهانی دوم اتفاق افتاد، نخبگان و کارشناسان جنگی در برتون و وودز نیو همشایر نشست‌های برگزار کردند تا اصول و مقررات پولی و مالی جدید را طراحی نمایند. از این رو نتیجه نهایی چنین شد که نرخ اصلی مبادلات اقتصادی بر اساس ارزش طلا تعیین شود.

همین که به سال ۱۹۷۱ نزدیکتر می‌شدیم، مشخص شد که بر اساس ارزش طلا نمی‌توان نیازهای بازارهای اقتصادی را برآورده کرد. از این رو دولت آمریکا نام خود را از لیست کشورهای تحت تأثیر ارزش طلا حذف نمود. این در حالی بود که همه مبادلات اقتصادی همیشه و حتی اکنون بر پایه ارزش دلار آمریکاست. این داستان حقیقتاً روی اقتصاد دنیا چه تأثیری دارد؟؟ اگر قرار باشد بازارهای اقتصادی بر اساس واحدهای پولی و ارزی تعیین شوند نه طلا، ما به پول و اسکناس بیشتری برای چاپ شدن نیازمند هستیم.

در ادامه، یک دولت هرچه پول و اسکناس بیشتر چاپ و در سراسر سیستم بانکی خود توزیع کند ارزش پول آن کشور پایین و پایین‌تر خواهد آمد. تورم و مالیات‌های پنهان را که به خاطر می‌آورید!!

بانک‌ها چه تصمیمی اتخاذ می‌کنند

آیا می‌دانید چه افرادی بیشترین مقدار پولسازی را در سطح یک کشور انجام می‌دهند؟ بانک‌ها! در حقیقت در سیستم اقتصادی بانک‌ها دو عامل مهم وجود دارد: سرعت و شتاب ارزش پول و دیگری فراوانی مثبت آن. اگر شما ۵ دلار اسکناس در جیب خود دارید و ما از شما بپرسیم که این ۵ دلار چقدر ارزش دارد، شما تصور می‌کنید که ارزش ۵ دلار همان ۵ دلار است اما واقعیت این طور نیست. یک اسکناس ۵ دلاری فقط یک تکه کاغذ است و ارزش آن زمانی مشخص می‌شود که به چیزی تبدیل شود. سرعت و شتاب ارزش پول هم به همین مسئله اطلاق می‌شود. اگر میزان تبدیل‌پذیری پول از چیزی به چیزی دیگر با ارزش بالا باشد آن پول ارزشمند است اما اگر این میزان پایین و کند باشد، آن پول بی‌ارزش است.

اجازه بدهید مثالی در این باره را با هم‌دیگر بررسی کنیم. تصور کنید که در سال ۲۰۰۵ است و قرار است یک چیز یا کالایی را با قیمت ۲۰ دلار خریداری کنیم. قبل از اینکه آن کالا را از روی قفسه فروشگاه برداریم و به سمت صندوق برویم پشیمان می‌شویم و آن ۲۰ دلاری که آماده کرده بودیم را در جیب کتمان می‌گذاریم و به خانه بازمی‌گردیم. پنج سال بعد زمانی که هوا سرد می‌شود و کتمان را به تن می‌کنیم آن ۲۰ دلار ۵ سال پیش را در جیب کت خود پیدا می‌کنیم. پیدا کردن تصادفی پول در جیب لباس‌های فصلی قدیمی برای همه خاطره‌ای دل‌انگیز است.

شما دوباره به همان فروشگاه که سال ۲۰۰۵ گرفته بودید، باز می‌گردید. حالا حدس بزنید که چه اتفاقی می‌افتد؟ قیمت آن کالا را ۲۰.۲۲ دلار می‌بینید. اگر همان پنج سال پیش این کالا را می‌خریدید، ارزشش ۲۰ دلار بود اما حالا ارزش همان ۲۰ دلار به چیزی حدود ۱۷,۸۰ دلار تبدیل شده است؛ و باید مبلغ بالاتری برای خرید آن کالا بپردازید.

در این قسمت باید درباره اینکه بانکها چطور از شتاب و سرعت پول برای کسب سود استفاده می‌کنند، برایتان توضیح بدهم اما ابتدا اجازه بدهید مورد دوم یعنی همان بهره گرفتن یا فراوانی از تفاوت قیمت که بین دو یا چند مبلغ برای کسب سود بیشتر است را برایتان توضیح دهم. ابتدا باید برایتان توضیح بدهم که این تفاوت قیمت که معمولاً روند مثبتی دارد و یا به عبارت دیگر روند مثبت آن در این فصل مدنظر ماست، چطور عمل می‌کند. تصور کنید که شما مبلغ ۵ هزار دلار را در یکی از حساب‌های بانکی‌تان پس‌انداز کرده‌اید تا یک درصد سود دریافت کنید. شما پولتان را در بانک دست‌نخورده نگه داشته‌اید و بانک می‌بایست بابت آن، یک درصد سود به شما پرداخت کند. در حقیقت بانک پول شما را برمی‌دارد و به افراد دیگر وام می‌دهد. بدین ترتیب بانک سود بیشتری نسبت به همان یک درصدی که شما دریافت می‌کنید از وام‌گیرندگان دریافت می‌کند.

همان موقع که شما پولتان را در بانک پس‌انداز می‌کنید و با گرفتن رسید آن از بانک خارج می‌شوید، همسایه کناری شما در حال قدم زدن در همان بانک است تا فرم‌های دریافت وام را امضا کند. در حقیقت او قرار است همان ۵ هزار دلار شما را از بانک وام بگیرد و شما قرار است بابت

آن ۵ هزار دلار، یک درصد سود از بانک دریافت کنید. این در حالی است که سود بازگشتی وام همسایه شما برای بانک ۶ درصد است. در حقیقت این اختلاف قیمت که تقریباً حدود ۵ درصد است تفاوت ارزشی ۵ هزار دلار شما به عنوان پس‌اندازکننده و ۵ هزار دلار همسایه شما به عنوان وام‌گیرنده برای بانک است.

بانک هم چنین توجیحی دارد که اجازه نمی‌دهد سرمایه شما را کد باشد و از چرخه‌های اقتصادی دور بیفتد؛ اما واقعاً با همان پول چقدر سود نصیب بانک می‌شود! چرا باید وقتی صاحب سرمایه شما هستید فقط یک درصد از سود آن سهم داشته باشید و بانک حدود ۵ درصد. متأسفانه این تفاوت ارزشی در تمام بخش‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری وارد شده. به همین خاطر است ما از شما می‌خواهیم تمام سرمایه‌های خود را یکجا در یک بخش صرف نکنید که اگر در یکی از آنها دچار ضرر و زیان شدید در دیگری به سود بالقوه دست پیدا کنید. از طرف دیگر من به شما توصیه می‌کنم که فرزندان خود را در رابطه با انواع سرمایه‌گذاری و یا پس‌انداز پول در بانک‌ها و عواقب و پیامدهایشان آگاه سازید. به فرزندانتان آموزش دهید که اگر خودتان از سود سرمایه‌تان بهره نبرید، قطعاً سود آن به دست شخص دیگری می‌افتد.

آن سوی مرزها

بزرگان پول خوب می‌دانند که رویکردهای اقتصادی در ایالات متحده آمریکا تا کنون چه روندی را داشته و از این پس نیز قرار است چه

رویه‌ای را طی کنند. آن چیزی که تا به حال در ایالات متحده آمریکا اتفاق افتاده در حقیقت تعیین‌کننده و بازتابی از اتفاقات سال‌های آتی در کشور ما خواهد بود. از آنجایی که اقتصاد جهان تحت تأثیر اقتصاد ایالات متحده آمریکا است، این کشور در تلاش است تا با بهره‌گیری از بازارهای مناطق خارج از حیطه اقتصادی خود کنترل و تسلط جهانی را به دست گیرد.

در سال ۲۰۰۰ لیست کاملی از بزرگترین شرکت‌های آمریکایی در مجله فوربز معرفی شدند. این شرکت‌ها در حقیقت تعیین‌کننده میزان سود و بهره، حاشیه و تمام جزئیات امور اقتصادی هستند.

به دنبال آن، ده سال بعد یعنی در سال ۲۰۱۰، بیست شرکت مؤثر در امور اقتصادی آمریکا نیز معرفی شدند و پس از آن حدود ۵۰ شرکت دیگر که از آن ۵۰ شرکت، حدود ۳۱ شرکت در کشورهای دیگر قرار داشتند و به آمریکا ارتباط نداشتند.

به این ترتیب به راحتی می‌توانیم بپذیریم که علاوه بر شرکت‌های آمریکایی، بسیاری از شرکت‌ها در سراسر دنیا هستند که تأثیر مستقیمی بر اقتصاد جهان دارند و در افت و خیز و یا صعود و نزول آن دخیل هستند.

به همین ترتیب هفت کشور فرانسه، انگلستان، آلمان، ایتالیا، اسپانیا، سوئیس و هلند از هفت کشور اروپایی و روسیه، ژاپن، استرالیا، کره جنوبی، کانادا و برزیل از دیگر کشورهایی هستند که همگی بر اقتصاد جهان تأثیرگذار هستند.

در حقیقت جزئیات امور اقتصادی این کشورهاست که پیکره اصلی اقتصاد جهانی را تعیین می‌کند. البته روند افت و صعود در این چند کشورها هرگز مشابه یکدیگر نیست و ممکن است اگر یکی از این گروه‌ها با بحران اقتصادی مواجه باشد، دیگر کشورهای طرف مقابل شاهد رونق در بازارهای اقتصادی خود باشند. همین تقابل باعث ایجاد موقعیت‌های سرمایه‌گذاری در مناطق مختلف جهان می‌شود. در حقیقت تمایل به خروج از بازارهای اقتصادی یا ورود به آن در مناطق مختلف می‌تواند پیکره اقتصاد را بسازد و حدود را برای آن تعیین نماید. بیایید نگاهی به چند مثال بیندازیم تا بدانیم چگونه کشورهای مختلف تحت تأثیر اقتصادهای جهانی قرار می‌گیرند.

چین

اقتصاد کشور چین اغلب در حال پیشرفت است اما اگر بخواهیم مدل پیشرفت آن را مشاهده کنیم باید به میزان ذخایر ارزی آن توجه کنیم تا اینکه مقدار هزینه‌ها و مخارج مردمان آن را در نظر بگیریم. این کشور درست مخالف مدل ایالت‌های آمریکایی به این اصل اعتقاد دارند که اگر کسی تمام پول خود را امروز خرج کند، تمام امتیاز آن را باید فراموش کند و باید دیگری را صاحب آن بداند. امروزه دولت چین سالانه حدود ۲۴ میلیون دلار ذخیره ارزی دارد و قصد دارد سالانه ۵۰۰ میلیون دلار به آن بیفزاید. در حقیقت دو سوم این ذخیره ارزی در آمریکا نگهداری می‌شود.

چین در حوزه تولید لوازم خانگی در تلاش است تا مقدار ذخایر ارزی خود را به اندازه ۱۱۰ درصد سالانه افزایش دهد. در حقیقت سرمایه‌گذاری‌های بزرگ چینی‌ها روی مباحث تکنولوژیکی، آنها را در تولید نفت و مواد معدنی از مواد خام قدرتمند کرده است.

با این کار چین قصد دارد از قدرت اقتصادی خود به نحو احسن استفاده کنند اما بسیاری از کارشناسان مالی آن معتقدند که تلاش بیشتر برای ذخایر ارزی می‌تواند سودآوری بیشتری برای دولت چین داشته باشد.

حالا شاید این سؤال در ذهنتان پیش بیاید که آیا سرمایه‌گذاری در کشور چین ایده مناسبی است؟؟ شاید باشد و شاید هم نباشد.

جالب است بدانید مسئله بسیار عجیبی تعجب همه کارشناسان و صاحبان مالی و اقتصادی را برانگیخته و آن این است که کشف اطلاعات در مورد جزئیات بازارهای سهام و بورس اوراق بهادار در کشور چین بسیار مشکل است. شاید به این دلیل باشد که مردم مباحث اقتصادی را از حریم شخصی خود می‌دانند و دولت را کمتر در جریان می‌گذارند و شاید هم این مسئله در لایه‌های پنهانی از تصمیمات دولتی مخفی مانده باشد. به طوری که نمی‌توان تصمیم گرفت چطور و چگونه باید برای ورود به بازارهای اقتصادی چین تصمیم‌گیری کرد.

اگرچه در هر کشوری ورود به دنیای بورس سهام و اوراق بهادار بسیار امن و مطمئن است اما شاید رویکرد مردم یک منطقه از یک زمینه سرمایه‌گذاری امن، یک محدوده بسیار ناامن ساخته باشد. اگر شما تصمیم دارید که وارد دنیای سرمایه‌گذاری بازارهای چین شوید، به نظر من برای ابتدای کار فقط باید نوک انگشت شست پایتان را وارد کنید.

چون بازارهای چین خاصیتی دارند که با یک نگاه کلی جزئیات داخلی آنها قابل نمایش نیست. به طوری که خود چینی‌ها نیز پستی و بلندی‌های بسیار بی‌شماری را در شرایط‌های متفاوت تجربه می‌کنند که شاید مناسب حال شما نباشد.

آمریکای لاتین

یکی دیگر از بازارهای اقتصادی که نظر همگان را در سراسر دنیا به خود جلب کرده، بازارهای آمریکای لاتین است. آمریکای لاتین در واقع با بهره‌گیری از استراتژی‌های اقتصادی مناسب و تغییرات بهینه ثبات بسیار مناسب‌تری نسبت به سالها پیش پیدا کرده است. به طوری که اغلب سرمایه‌گذاران در سراسر دنیا به آن چشم دوخته‌اند. بسیاری از سرمایه‌گذاران معتقدند که بازارهای اقتصادی دو کشور مکزیک و شیلی روز به روز در حال پیشرفت هستند و بازارهای اقتصادی کشور برزیل نیز در طول دو سال اخیر حدود ۲۵۰ درصد رشد داشته است. در حقیقت برزیل در طول دو سال اخیر ۳۷ میلیارد دلار در ذخایر ارزی خود پس‌انداز نموده و به حد متعادلی از ذخایر ثابت ارزی سالانه دست یافته است.

حال این سؤال مطرح می‌شود که کشورهای آمریکای لاتین به دنبال چه هستند؟؟ در بسیاری از موارد دیده شده که مردمان کشورهای آمریکای لاتین به دنبال سرمایه‌گذاری‌های املاک و مستغلات، استخراج نقره، آهن و دیگر فلزات باارزش در کشورهای نظیر برزیل، کلمبیا و پرو هستند.

البته دو کشور مکزیک و ونزوئلا هم از مکان‌های سرمایه‌گذاری برای تولیدکنندگان نفتی به شمار می‌آیند. البته همانند کشور چین، آمریکای لاتین هم سرمایه‌گذاران از نبود اطلاعات دقیق و کافی در مورد بازارهای اقتصادی رنج می‌برند که این را هم می‌توان به عنوان یک معضل در سرمایه‌گذاری کشورهای آمریکای لاتین در نظر گرفت.

ارزیابی ریسک و خطر

هیچ یک از کارشناسان مالی، صاحب‌نظران و در نهایت بزرگان دنیای پول هرگز بدون محاسبه میزان ریسک و خطر وارد هیچ زمینه‌ای از سرمایه‌گذاری نمی‌شوند. در حقیقت اگر آنها نتوانند میزان ضرر و زیان حاصل از یک نوع سرمایه‌گذاری را قبل از ورود به بازار محاسبه کنند هرگز اقدامی در رابطه با آن انجام نمی‌دهند. به عنوان مثال در خاورمیانه بازارهای اقتصادی بسیار متغیر و بی‌ثبات هستند. از این رو میزان درستی محاسبه ریسک و خطر به شدت کاهش پیدا می‌کند. به همین دلیل است که اکثر سرمایه‌داران و سرمایه‌گذاران آمریکایی از ورود به بازارهای اقتصادی و سرمایه‌گذاری در خاورمیانه به شدت امتناع می‌کنند و کشورهای حوزه خاورمیانه از پیشرفت‌های اقتصادی بسیار بزرگ در دنیا کمی عقب مانده‌اند.

همه کارشناسان مالی و بزرگان پول می‌دانند که همه نوع سرمایه‌گذاری مقدار قابل‌توجهی از ریسک و خطر را دربردارد و محال است نوعی سرمایه‌گذاری را بیابیم که مقدار ریسک و خطر در آن صفر باشد.

بسیاری از سرمایه‌گذاران در طول سالهای اخیر متوجه شده‌اند زمانی که کشور کلمبیا به یکی از پررونق‌ترین مراکز خرید و فروش املاک و مستغلات در جهان تبدیل شد، بسیاری از مردم به آن چشم دوختند و برای خرید و فروش املاک و مستغلات در آن پیش‌قدم شدند اما در همان سال رکود ۴۰ درصدی بازار اقتصادی املاک را تجربه کردند که تقریباً می‌توان گفت مقدار سود و بهره آنها از آن سرمایه‌گذاری‌ها به یکباره به صفر رسید.

به نظر من اگر کسی قصد دارد وارد بازارهای اقتصادی کشورهای خارجی شود ابتدا باید قوانین و استراتژی‌های دولتی و قانونی آن کشور را مورد مطالعه قرار دهد و سپس موارد مناسب سرمایه‌گذاری در بازارهای اقتصادی را شناسایی و در آنها اقدام نماید.



شب جمعه مایکل و ملیسا تصمیم گرفتند برای شام به خانه پدر و مادر مایکل بروند. ملیسا گفت: من واقعاً برای دیدن برادر تو هیجان‌زده هستم.

مایکل جواب داد: چرا؟ به هر حال منم، برادر من است. مگر چیز عجیبی در او دیده‌ای؟

ملیسا گفت: متأسفانه من چون اطلاعات زیادی درباره او ندارم خیلی مشتاق هستم که او را ببینم. من و تو حدود دو سال است که با هم ازدواج کردیم و تو تقریباً هیچ چیزی درباره برادرت به من نگفته‌ای.

مایکل جواب داد: مت چندین سال از من بزرگتر است و من و او سال‌های زیادی پیش هم نبوده‌ایم. از طرف دیگر زمانی که او ۱۵ سال داشته، من تازه به دنیا آمدم. وقتی که سه ساله شدم او خانه را به قصد تحصیل در دانشگاه ترک کرد و فقط برای تعطیلات رسمی به خانه می‌آمد و پس از فارغ‌التحصیلی در سن دیگو مشغول به کار شد. تا زمانی که من بزرگ شدم فقط چند بار او را دیدم. شاید سالی یکبار؛ به همین خاطر به خاطر اختلاف سنی که با هم داشتیم من زیاد او را ندیدم. او واقعاً آدم خوبی است اما من ارتباط چندانی با او نداشته‌ام. اگر بخواهم راستش را به تو بگویم من کمی نسبت به او احساس حسادت دارم. او واقعاً در زندگی‌اش موفق است و همیشه از شاگردان ممتاز مدرسه و دانشگاه بوده و در ورزش هم به جایگاه‌های بسیار بزرگی دست پیدا کرده است و من احساس می‌کنم که همه خانواده و اطرافیان مرا با او مقایسه می‌کنند.

ملیسا گفت: اینطور نیست. پدرت واقعاً به تو افتخار می‌کند و من این حس او را متوجه شده‌ام.

مایکل گفت: مت موفقیت‌های بسیاری در بازی‌های فوتبال کسب کرده و زمان فارغ‌التحصیلی از دبیرستان به خاطر نمرات ممتاز، جوایز بسیار زیادی گرفته است. همیشه به یاد دارم هر کسی که به خانه ما می‌آمد درباره مت از پدر و مادرم سؤال می‌پرسید در حالی که همه از من که حاضر کنارشان نشسته بودم، سؤال نمی‌پرسیدند و با حالات معمولی احوالپرسی می‌کردند. حالا هم نمی‌دانم که آیا مت می‌خواهد برای همیشه به شیکاگو برگردد یا نه.

ملیسا گفت: من مطمئنم که اعضای خانواده و بستگان شما از سؤالاتی که درباره مت می‌پرسیدند منظوری نداشتند. آنها فقط می‌خواستند درباره او اطلاعات کسب کنند ولی چون تو را می‌دیدند نسبت به تو مطلع‌تر بودند.

مایکل گفت: بسیار خوب، مطمئن هستم که تو هم از مت خوشت می‌آید. زمانی که مایکل و ملیسا به خانه پدر و مادر مایکل رسیدند پس از چند دقیقه احوالپرسی گرم اعلام کردند که از حضور برادر بزرگشان مت در خانه بسیار خوشحال و شاد هستند و از این که قرار است دور هم شام بخورند حس بسیار خوبی دارند. مت بسیار قد بلند و خوش تیپ بود و با موهای مشکی و چهره زیبا نظر همگان را به خود جلب می‌کرد. ملیسا پس از احوالپرسی با مت توضیح داد که مایکل چگونه مت را برایش توصیف کرده.

مت بسیار خوشحال شد و گفت: من در کسب و کارم کمی عجیب و غریب عمل می‌کنم. من به عنوان خبرنگار و گزارشگر یک دانشگاه مشغول به فعالیت هستم و چندی پیش ترفیع گرفتم. ملیسا با تعجب پرسید: به نظر می‌آید که برای برنامه‌های تلویزیونی و رسانه‌ها خبرنگاری می‌کنید.

مت جواب داد: تقریباً همین طور است. من از این که به جاهای مختلف سر می‌زنم و در رابطه با موضوعات مختلف اخبار جمع‌آوری می‌کنم و به گوش مردم می‌رسانم بسیار خوشحال هستم اما چون برنامه مشخصی برای زندگی ندارم تقریباً تمام درآمدمی که کسب می‌کنم پس-انداز می‌شود.

مایکل پرسید: مثلاً چقدر پول؟

مایکل متوجه شد که دوباره بدون فکر از دیگران سؤال پرسیده است، اما از این که برادر بزرگش در شرایط مالی و شغلی بسیار بهتری به سر می‌برد در وجودش کمی احساس حسادت کرد.

بلافاصله پس از سؤال مایکل، مادر مایکل گفت: پسرم حقوق دریافتی مت به ما هیچ ارتباطی ندارد.

مت حرف مادر را قطع کرد و گفت: نه این طور نیست. تا حالا حدود ۲۴۰ هزار دلار پول جمع کردم.

مایکل احساس کرد که مت به شدت از دست او عصبانی شده است اما با این مسئله مشکلی ندارد. مایکل با خود فکر کرد که ای کاش برای قرض کردن پول به سراغ برادر خود می‌رفت، نه پدرش. البته او به خاطر آورد که چطور پدرش مباحث مالی را به ساده‌ترین شکل ممکن به او یاد داد و تا آخر عمر مدیون پدرش خواهد بود.

پدر مایکل به نشانه تبریک به شانه مت زد و گفت: چطور این همه پول را پس‌انداز کردی؟! دوست دارم درباره کارهایی که انجام می‌دهی بیشتر بدانم.

مت جواب داد: من در بانک آمریکایی پول‌هایم را پس‌انداز می‌کنم.

پدر مایکل با تعجب چنگال را از دهانش در آورد و گفت: تو همه پول را در بانکهای آمریکایی پس‌انداز می‌کنی یا با ما شوخی می‌کنی؟؟؟

مت گفت: منظورم بانک‌های آمریکاست نه بازار بورس و سهام.

پدر مایکل قاشق و چنگال در دستش را به طور کامل روی بشقاب گذاشت و گفت: منظورت این است که تمام پول‌هایت را در حسابی در بانک پس‌انداز می‌کنی؟؟؟

مایکل نفس عمیقی کشید و منتظر بود تا مت جواب پدر را بدهد. مت هیچ جوابی نداد. پدرش با عصبانیت پرسید: تو واقعاً عقلت را از دست داده‌ای؟؟ تو ۲۴۰ هزار دلار را واقعاً در یک حساب بانکی پس‌انداز کرده‌ای؟؟؟

مت گفت: پدر، تو همیشه به ما سفارش می‌کردی که پولهایمان را در بانک پس‌انداز کنیم. حالا چه اتفاقی افتاده؟؟ به گفته خودت بانک بهترین و امن‌ترین مکان برای سرمایه‌گذاری است. مایکل متوجه شد که اشتباه مت چیست و چرا پدرش عصبانی شده است.

پدر مایکل به طور کامل سکوت کرد و مت گفت: من ماهیانه یک و نیم درصد از پولم را که حدود ۴ دلار در سال می‌شود از بانک سود می‌گیرم.

پدرش گفت: آیا به نظر کافیست؟؟؟

مت جواب داد: من واقعاً نمی‌خواهم پولهایی را که به سختی به دست آورده‌ام در بازارهای بورس سهام و اوراق بهادار به راحتی از دست بدهم. به همین خاطر است که به همین مقدار کم سود بانکی دل‌خوش هستم.

همه به او خیره شده بودند و مت می‌دانست که چه کار اشتباهی انجام داده است.

ملیسا تازه متوجه شد که داستان از چه قرار است. او با صدای بلند گفت: تو هم باید به دنبال یک مشاور مالی باشی. البته من تازه به این کار اقدام کرده‌ام و بهتر است حرفهای من را زیاد جدی نگیری.

پدر مایکل گفت: نه ملیسا، تو راست می‌گویی. سرمایه‌گذاری در حوزه سهام و اوراق بهادار خیلی بهتر از پول سپردن به بانک است. ممکن است مقداری از سود سرمایه‌ات را از دست بدهی اما اگر موقعیت خوبی پیدا کنی، به سود بسیار قابل‌ملاحظه‌ای دست پیدا می‌کنی. به نظر من احمقانه‌ترین کار این است که سرمایه بزرگ را در بانک پس‌انداز کنی و به بهانه امن بودن آن را راکد نگه داری.

ملیسا گفت: اتفاقاً نظر مشاور مالی من هم همین است. من واقعاً باورم نمی‌شود که پس از چند جلسه مصاحبه توانستم چنین مشاور مالی خوبی پیدا کنم.

ملیسا گفت: اگر من یک بیست دلاری در کیفم داشته باشم، آن ۲۰ دلار ممکن است حتی به اندازه خودش یعنی همان ۲۰ دلار هم ارزش نداشته باشد. مهم این است که من با آن چه چیزی خریداری می‌کنم و پس از خرید آن به چه چیزی دست پیدا می‌کنم.

پدر مایکل گفت: کاملاً درست می‌گویی نگه داشتن پول و سرمایه در بانک به معنای به آتش کشیدن آن است. در واقع مت، تو با پس‌انداز پولت در بانک، به آن اجازه داده‌ای تا با سرمایه‌ات در بزرگترین سرمایه‌گذاری‌ها شرکت کند اما پایین‌ترین میزان سود را به تو پرداخت کند. به نظر من سود سالانه ۲۴۰ هزار دلار باید ۲۰ هزار دلار باشد، نه آن چهار هزار دلاری که دریافت می‌کنی.

از طرف دیگر تو هرگز نباید تمام سرمایه‌ات را همانند تخم‌مرغ‌ها در یک سبد بگذاری. تو می‌توانی سرمایه ۲۴۰ هزار دلاری را در زمینه‌های مختلف به کار بگیری تا سودآوری‌اش را چند برابر کنی.

ملیسا گفت: این کار شبیه کم کردن وزن است. همان لحظه متوجه شد آنچه که ملیسا درباره بازارهای پول و سرمایه‌گذاری می‌داند بسیار ناچیز است اما تلاش دارد گزارشی از آنچه که در طول چند روز گذشته انجام داده به همه بدهد. بدین ترتیب با غرور لبخندی به ملیسا زد و به نحوی او را برای اطلاعات بسیار کمش تمسخر کرد.

ملیسا متوجه منظور مت شد و قاشق و چنگال در دستش را روی میز گذاشت و به عقب تکیه داد. همان لحظه مادر مایکل گفت: ملیسا تو درست می‌گویی. کمی بیشتر توضیح بده.

ملیسا گفت: به نظر من راه‌های مختلفی برای کاهش وزن وجود دارد اما همه آنها برای همه کس مناسب نیستند. یک نفر می‌تواند با پیاده‌روی در فروشگاه‌ها و کتابخانه‌ها وزن خود را کم کند اما دیگری ترجیح می‌دهد با خوردن غذاهای کم کالری میزان انرژی ذخیره شده بدن خود در طول روز را به حداقل برساند. اگرچه هر دو به یک نتیجه ختم می‌شوند اما از دو روش متفاوت حاصل می‌شوند. مت هم باید نسبت به سرمایه خود دیدگاه مثبت داشته باشد و بدون اینکه نگران پولش باشد نوع سرمایه‌گذاری خود را تغییر دهد.

مایکل با علاقه‌نگاهی به ملیسا انداخت و باور نمی‌کرد که چطور ملیسا در طول دو الی سه هفته مشاوره با مشاوران مالی به چنین طرز فکر

درستی از پول دست یافته است. مایکل با خود گفت باید بروم و مشاور او را ملاقات کنم.

پدر مایکل گفت: کاملاً با تو موافق هستم. ملیسا آیا داستان دو گروه سربازی که خواستند به کوهنوردی بروند را برایت تعریف کرده‌ام؟؟ ملیسا به سمت میز نزدیک شد تا خود را برای شنیدن داستان پدر مایکل مشتاق نشان دهد.

پدر مایکل گفت: روزی یک مقام نظامی تصمیم گرفت تا میزان روحیه سربازان خود را ارزیابی کند. او در آغاز کار ۲۰۰۰ سرباز تحت فرمان خود داشت و آنها را به دو گروه مساوی تقسیم‌بندی کرد. سربازان همگی سربازان تازه‌کاری نبودند و تمام کارهایی که باید به عنوان وظیفه خود انجام می‌دادند را به خوبی آموزش دیده بودند و می‌توانستند در هر لحظه برای جنگ و نبرد آماده باشند. فرماندهان پس از تقسیم‌بندی افراد به دو گروه به آنها گفتند که مسیر طولانی را در یک منطقه کوهستانی کوهنوردی کنند و در هوای بسیار گرم و غبارآلود از آنجا بگذرند. از طرفی دیگر، فرماندهان دستور دادند تا کوله‌پشتی‌ها را با وسایل بیشتر سنگین‌تر از حالت عادی کنند تا راه رفتن در طول آن منطقه کوهستانی کمی سخت‌تر شود.

پس از اینکه ارزیابی به پایان رسید حدود سه چهارم سربازان اظهار داشتند که مسیر بسیار سخت و طاقت‌فرسایی را کوهنوردی کردند، در حالی که برخی از آنها در طول راه بیمار شدند و نتوانستند ادامه دهند و با اتومبیل‌های امداد به پایگاه نظامی بازگشتند.

به نظر شما تنها تفاوت میان این دو دسته از افراد چه بوده؟؟ همه آنها در شرایط مساوی قرار داشتند اما گروهی توانستند روحیه خود را حفظ کنند، در حالی که گروهی دیگر از حفظ روحیه و انرژی مثبت خود عاجز ماندند.

مت گفت: پدر من نکته داستان شما را متوجه شدم. منظور شما این است که من به بهانه آسانی کار و آسودگی خیال تصمیم گرفتم بدون هیچ دردسری پول و سرمایه را در بانک ذخیره کنم در حالی که این کار روحیه مرا برای شرکت در سرمایه‌گذاری‌های بزرگ تضعیف می‌کرد.

پدر او گفت: املاک و مستغلات در کالیفرنیا به راحتی قابل خریداری هستند اما تو به خاطر آسایش و راحتی بیشتر نتوانستی فکرت را به کار بیندازی. من حاضر هستم صدها ملک به تو نشان دهم تا تو بتوانی برای خرید آنها اقدام کنی اما تا به حال چقدر پول و سرمایه را از دست داده‌ای؟؟؟ اکنون حاضر هستی تا در این رابطه تصمیم‌گیری کنی؟؟؟

مت جواب داد: چرا که نه. اتفاقاً مشتاق هستم.

او در ادامه گفت: تا به حال نمی‌دانم که چقدر از پول و سرمایه را از دست داده‌ام اما اکنون دلم می‌خواهد مرا با مباحثی که نمی‌دانم آشنا کنید. شاید بتوانم از این پس از سرمایه‌ام استفاده بهتری ببرم و وقتم را بیش از این هدر ندهم.

پدرش به او گفت: تو باید پولت را وادار می‌کردی تا برای تو کار کند. البته تو برای اوضاع اقتصادی فعلی مقصر نیستی در حالی که تمام تقصیر از دست رفتن سود حاصل از سرمایه‌ات به گردن خودت است. تو باید ابتدا بروی و درباره پول و مفاهیم آن تحقیق کنی. هرچه بیشتر

در مورد پول یاد بگیری دیدگاه مثبت‌تری نسبت به پول پیدا خواهی کرد. تو ابتدا باید تمرکز روی پول و تمام مباحث امور مالی و اقتصادی را یاد بگیری. با این کار تو قادر خواهی بود خودت را، استعدادهایت را و سرمایه‌ای که در دست داری را بهتر بشناسی. به نظر من تو حتی می‌توانی ملک مناسبی را با قیمت خوب در هر منطقه‌ای که خواهی پیدا کنی و آن را هرچه سریع‌تر خریداری کنی. مطمئن باش تا سال دیگر همین موقع سود بسیار بزرگی عایدت خواهد شد.

مت گفت: پدر من کاملاً با شما موافق هستم. خود را سرزنش می‌کنم که چرا تا به حال چنین مسائل ساده‌ای را نمی‌دانستم و یا هرگز به سود بیشتر سرمایه فکر نکرده بودم. تنها دغدغه من این بود که مبادا پولم را به بهانه سرمایه‌گذاری از دست بدهم. حال که شما مرا آگاه کرده‌ای از امروز در کنار شغلی که دارم به یادگیری مباحث پول می‌پردازم. مایکل گفت: نگران نباش! اگرچه تو تا به حال پول زیادی را از دست داده‌ای اما مطمئناً از این پس آن بانک آمریکایی صاحب حساب تو سرمایه بزرگی را از دست خواهد داد.

رازهای موجود در این داستان: نکاتی که باید به خاطر بسپارید

- پول تو هیچ ارزشی ندارد مگر این که از یک شکل به شکل دیگری تبدیل شود.
- اگر پول در چرخه‌های اقتصادی به حرکت در نیاید عامل تورم ارزش آن را نابود خواهد کرد.

• در دنیای اقتصادی برخی از کشورها بالاترین تأثیر را بر بازارها دارند. بهتر است آنها را شناسایی و سپس به بازارهای اقتصادی آنها با احتیاط ورود کنید.

گاو لاغر زندگی شما چیست؟

- آیا همیشه به دنبال سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت با سود بسیار پایین هستید؟؟ به عبارت دیگر علاقه شما این است که پول‌هایتان را در آن پس‌انداز کنید؟؟
- آیا تا به حال به خاطر ترس از دست دادن پول‌هایتان با عامل تورم سرمایه خود را از دست داده‌اید؟؟؟

«یادداشت»

فصل ۶

کارایی مالیات

مالیات انحصار وراثت	مالیات‌های دولت فدرال
مالیات‌های تجاری	مالیات‌های شهرداری
مالیات املاک	مالیات‌های فروش
مالیات‌های ثبتی شهری	مالیات محلی
مالیات‌های پرداختی به دولت	مالیات‌های درآمد
مالیات عوارض	مالیات ارسال اسناد
مالیات‌های شخصی	مالیات‌های دولتی

به فصل مالیات‌ها خوش آمدید. در این فصل همه چیز اغراق‌آمیزتر و بزرگتر از آنچه که شما تصور می‌کنید به چشم می‌آیند اما همه واقعیت محض هستند.

ممکن است در این فصل همه چیز را در قالب کلمه یا جمله ببینیم اما حقایق بسیار بزرگی در بردارند. لازم به ذکر است که بدانید میزان بدهی دولت آمریکا در حال حاضر بیش از ۱۲ تریلیون دلار است که هر روز

حدود ۴ میلیارد دلار در حال افزایش است. این افزایش بی‌رویه دولت را در دو موضع قرار می‌دهد: یکی اینکه برای تأمین بدهی‌های تورم را افزایش دهد و یا اینکه سناریوی تازهای برای افزایش مالیات‌های دریافتی از مردم طراحی نمایند.

بسیاری از افراد در آمریکا هستند که تصور می‌کنند مالیات‌های ناچیزی به دولت پرداخت می‌کنند که کاملاً طبیعی است و حق شهروندی‌شان را فقط به جا می‌آورند. این نوع مالیات‌ها از سوی دیگر برای زنان و مردان جوانی که در دانشگاه‌ها مشغول به تحصیل هستند و یا در سیمت‌های مختلف در سازمان‌ها و ادارات مشغول به فعالیت هستند، طبیعی و مسلم به نظر بیاید، در حالی که فرصت رشد کردن تا آخر عمر از آنها می‌گیرد. ولی واقعیت همین است. محال است کسی با وجود این تورم‌ها سی سال برای دولت کار کند و در نهایت در دوران بازنشستگی خود به رشد و پیشرفت برسد.

کاملاً آشکار است که همه ما در هر دولت و کشوری به امنیت بیشتری در دوران بازنشستگی خود را نیاز داریم. برنامه‌های امنیتی همگی از سوی دولت طراحی شده‌اند اما متأسفانه هر ساله دو بار تغییر می‌یابند و اصلاح می‌شوند اما آیا این اصلاحیات می‌توانند برای دوران بازنشستگی چند سال آینده کارآمد باشند؟؟ علاوه بر این، چندین هزار نفر سالیان سال به دولت خدمت می‌کنند اما در پایان دوران بازنشستگی خود دقیقاً همان سالهایی که در شرف رسیدن به آن هستند، فوت می‌کنند و دولت تقریباً نتیجه ۳۰ سال دسترنج آنها را از آن خود می‌کند.

دقیقاً از هر ۶ نفر یک نفر چنین سرنوشتی پیدا می‌کند که برای دولت پس از ۳۰ سال ارائه خدمت می‌تواند ارزشمند باشد.

بسیاری از طرح‌های پیشنهادی دولتی که مطرح شدند حاکی از آن بودند که میانگین متوسط میزان خدمات هر شهروند برای کسب بازنشستگی باید در دوره زمانی ۱۵ سال باشد نه سی سال، ولی دولت هرگز این طرح پیشنهادی را نپذیرفت.

از طرف دیگر دولت از مردم خواست که برای دوران بازنشستگی خود پس‌اندازهای شخصی داشته باشند. از این رو طرح‌های دولتی را ارائه نمود تا مردم بتوانند با سرمایه‌گذاری در آنها برای دوران بازنشستگی خود به شکل معاف از مالیات پس‌انداز نمایند.

دولت در سال ۱۹۷۸ طی یک اصلاحیه مالیاتی به همه مالیات‌دهندگان در کشور اعلام کرد تا به شکل معاف از مالیات در سرمایه‌گذاری‌های دولت شرکت کنند اما متأسفانه مورد توجه مردم قرار نگرفت. دولت در نظر داشت که با این کار به کارمندان و کارگران فرصتی بدهد تا درآمد فعلی خود را برای دوران بازنشستگی خود پس‌انداز کنند.

شما درباره طرح‌های این چنینی چه نظری دارید؟؟ تصور کنید که دولت مردم را با طرح‌های بازنشستگی تشویق می‌کند تا درآمد فعلی خود را پس‌انداز کنند. اگرچه هیچ فریب و حقه‌ای به این نوع سرمایه‌گذاری‌ها راه ندارد اما واقعاً با وجود تورم‌های کنونی چگونه می‌توان مخارج زندگی فعلی را پرداخت و همچنین برای دوران پر از تورم بازنشستگی سرمایه‌گذاری کرد.

در طول جنگ جهانی دوم در طول سالهای ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۴ با وجود ناامنی‌های فراوان، جمعیت آمریکا حدود ۳۰ درصد افزایش یافت. به طوری که همه نیروهای جوان دولت به سنین بالا رسیدند و در شرف بازنشستگی منتظر کمک‌های دولتی ماندند.

در اواخر دهه ۷۰ دولت به همه مردم اعلام کرد که تعداد افراد بازنشسته به بیش از هر زمان دیگری در طول سال‌های اخیر رسیده است. از این رو به دلیل افزایش جمعیت، دولت قدرت چندانی برای ارائه خدمات اجتماعی به این اقشار را ندارد و تنها کمکی که می‌تواند به این افراد داشته باشد این است که به جای کمک‌های دولتی مالیات‌های دریافتی را کمی تغییر دهد. از این رو دولت طرح 401K را به همگان اعلام نمود.

حال این طرح چگونه کار می‌کرد؟ سیستم این طرح چطور بود که دولت می‌بایست به تمام کارمندان و کارگرانی که حدود ۳۰ سال به دولت خدمت کردند درآمد تقریباً معاف از مالیات بپردازد؟ جواب اینکه دولت متأسفانه با تورمی که به مخارج زندگی مردم تحمیل کرد تقریباً جیب‌های مردم را خالی گذاشت.

با شنیدن این خبر مردم از سال ۱۹۸۰ تصمیم گرفتند که سرمایه‌گذاری در طرح‌های دولتی مانند 401K را آغاز کنند. به این امید که روزی بتوانند حاصل دسترنج خود را در دوران بازنشستگی از دولت دریافت کنند.

مردم متأسفانه به مالیات‌های دولتی توجهی نکردند و نرخ آن را در هنگام سرمایه‌گذاری‌های خود در نظر نگرفتند. تا جایی که اگر حساب

می‌کردند متوجه می‌شدند تا ۳۰ سال آینده باید تورم ۱۶۳ درصدی را تجربه کنند و این مسئله هرگز اجازه نخواهد داد آنها در دوران بازنشستگی آرامش و آسایش داشته باشند.

بسیاری از افرادی که در دوران بازنشستگی خود به شرایط امنی رسیدند همان کسانی بودند که از طرف پدران و مادران خود ارثیه‌های بزرگ دریافت نمودند و گرنه هیچ کمکی از دولت دریافت ننمودند.

جدا از آن، بسیاری از افراد بودند که در طرح‌های سرمایه‌گذاری نیز شکست خوردند و با تورم، سود حاصل از تمام سرمایه‌گذاری‌های دسترنج خود را از دست دادند. بدین ترتیب خیلی عجیب نبود که دولت برای تأمین یک سری از کسری‌ها، هزینه‌های مخارج زندگی مردم را افزایش دهد. پس متوجه شدیم که دولت نه تنها کمکی به مردم نکرد بلکه تورم را افزایش داد و هزینه‌ها و مخارج زندگی مردم را بالا برد و معافیت‌های مالی خود را به طریق دیگری از مردم دریافت کرد. اگر شما امروز با پرداخت مالیات‌های دولتی هیچ مشکلی ندارید مطمئن باشید تأثیر آن را در چند سال آینده خود مشاهده خواهید نمود. درست همان زمانی که ارزش ۲۵۰ دلار برای شما به ۲۵ سنت تبدیل خواهد شد.

بسیاری از مردم معتقدند که اگر به سن بازنشستگی برسند خود به خود به خاطر کمک‌های دولتی، مالیات‌های کمتری به دولت پرداخت خواهند کرد. در حالی که دقیقاً بر عکس این مسئله اتفاق خواهد افتاد. از طرف دیگر اینکه شما به خاطر بهره‌مندی از خدمات بازنشستگی هرگز مشمول افزایش حقوق درصدی سازمانی و شرکتی که به قشر جوان تعلق می‌گیرد، نخواهید بود. بدین ترتیب از هر طرف که حساب کنیم شما مورد

ظلم قرار خواهید گرفت و درست همان زمانی که باید نتیجه زحمات خود را برداشت کنید، دستهایتان خالی خواهد ماند.

جستجوی سرمایه‌گذاری‌ها با مالیات‌های کارآمد

بزرگان دنیای پول خوب می‌دانند که میزان سود بازگشتی حاصل از هر نوع سرمایه‌گذاری چقدر است. آنها هرگز زیر بار این مسئله نمی‌روند که سرمایه بسیار ارزشمند خود را امروز بپردازند و در اختیار دولت قرار دهند ولی در طول سالهای آینده هیچ سودی از آن دریافت نکنند. به نظر من با این وجود باز هم می‌توان روش‌های خاصی را برای پیدا کردن سرمایه‌گذاری‌هایی که مالیات‌های کارآمد و یا نسبتاً مناسبی داشته باشند، پیدا کرد. در اینجا چند نمونه از سرمایه‌گذاری‌هایی که مالیات‌های مناسب و تقریباً کارآمدی دارند را برایتان مطرح می‌کنیم.

بورس سهام

اگر سرمایه شما به طور نقدی در دستانتان است می‌توانید از خرید بورس سهام و اوراق بهادار بهره‌مند شوید اما مراقب مالیات‌های پرداختی حاصل از آن باشید.

متأسفانه بازار بورس به طوری است که شما در عرض مدت زمان کوتاهی ممکن است سود قابل توجهی را به دست آورید اما خیلی به آن دلخوش نباشید. چرا؟؟ چون زمانی که شما سود بالایی دریافت می‌کنید

مالیات بالاتری هم بابت آن پرداخت خواهید کرد؛ در حالی که ممکن است متوجه این قضیه نباشید.

بدین ترتیب من به شما پیشنهاد می‌کنم که هرگز برای خرید و فروش سهام بورس و اوراق بهادار عجله به خرج ندهید و سعی نکنید برای جلوگیری از رویارویی با ریسک و خطر اوراق بورس سهام خود را به حال خود واگذار کنید. سعی کنید در هر شرایطی مراقب وضعیت فعلی آن باشید تا بدانید در چه زمانی خرید کنید و در چه زمان دیگری سهام خود را واگذار نمایید.

اوراق قرضه

افرادی که در زمینه‌های اوراق قرضه سرمایه‌گذاری می‌کنند، پرداخت مالیات ندارند؛ زیرا اوراق قرضه طوری طراحی شده‌اند که به صورت حساب‌هایشان مالیات چندان چشمگیری تعلق نمی‌گیرد. چون از امنیت و حاشیه سود خوبی برخوردار هستند و معمولاً طرفداران بسیاری دارند. البته اوراق قرضه انواع متفاوتی دارند که برخی از آنها مالیات‌های بسیار بالایی را شامل می‌شوند.

خوشبختانه روزانه به طرفداران اوراق قرضه افزوده می‌شود؛ زیرا سرمایه‌گذاری در این نوع اوراق بسیار آسان‌تر از دیگر اوراق است و از طرفی دیگر، معمولاً مالیات‌های حساب شده و قابل پرداختی دارد که مورد پذیرش همگان می‌باشد. از یک سوی دیگر، اگر شما نیاز داشته باشید تا به دنیای سرمایه‌گذاری اوراق قرضه وارد شوید به راحتی می‌توانید اطلاعات لازم را کسب کنید.

در حقیقت سرمایه‌گذاران طرفدار اوراق قرضه به راحتی می‌توانند اوراق قرضه معاف از مالیات را خریداری کنند و یا به فروش برسانند. از طرف دیگر، اوراق قرضه قیمت‌های بسیار پایینی دارند که میزان ضرر و زیان آنها نیز برای سرمایه‌گذاران این حوزه قابل قبول است. آخرین عامل مثبت در سرمایه‌گذاری‌های اوراق قرضه این است که به راحتی می‌توان با فراغت بال و بدون نگرانی درباره مالیات‌ها در هر زمانی اقدام به خرید و فروش آنها نمود.

طرح‌های بیمه‌ای

تقریباً همه مردم در سراسر دنیا از طرفداران طرح‌های بیمه به حساب می‌آیند. این طرح‌های بیمه‌ای که همگان آن را با نام Indexed Life Insurance یا طرح‌های بیمه عمر می‌شناسند معمولاً مورد پذیرش تمام اقشار در جوامع هستند. این طرح‌های بیمه‌ای همه نوع مراقبت‌های نوجوانان، جوانان، میانسالان و بزرگسالان و همچنین بازنشستگان را در بر می‌گیرند و می‌توانند ابزار مناسبی برای آغاز سرمایه‌گذاری‌ها باشند. البته در دنیای کنونی هزاران هزار طرح‌های مختلف وجود دارند که خودشان کمیسیونی را به عنوان سود به شرکت‌های بیمه پرداخت می‌کنند و در ازای آن، شرکت بیمه باید در صورت لزوم خدمات بیمه‌ای خود را به مردم ارائه دهد. یکی از موارد جالب توجه در طرح‌های بیمه‌ای این است که می‌توان با هر مقدار سرمایه بدون هیچ گونه ضرر و زیانی در طرح‌های بیمه شرکت کرد و به مقدار کمی از گردش مالی

سرمایه دست یافت. این نوع طرح‌های بیمه‌ای معمولاً برای سنین بازنشستگی هم مناسب می‌باشند.

ما به اعتماد شما اطمینان داریم

یکی از سود و بهره‌های پس‌انداز و انباشت نمودن پول و ثروت این است که به ما توانایی می‌دهد تا بتوانیم دنیای خود را بهتر و دقیق‌تر ارزیابی کنیم. جدا از اینکه با پول و ثروت هر زندگی سختی به آسانی پیش می‌رود، در حالت کلی انسان با وجود پول و سرمایه در زندگی‌اش به اعتماد و اطمینان خاطر بیشتری دست پیدا می‌کند.

امروزه بسیاری از طرح‌های سرمایه‌گذاری هستند که با مالیات‌های بسیار کم، خدمات قابل‌ملاحظه‌ای را در اختیار شما قرار می‌دهند. یکی از این طرح‌ها، طرح‌های سرمایه‌گذاری است که تمام سرمایه‌های شما را دست نخورده گوشه‌ای نگه می‌دارد و در زمانی که قرار است اموال شما به عنوان ارثی به اعضای خانواده‌تان برسد، سود آنها را محاسبه و به بازماندگان پرداخت می‌کند. این نوع سرمایه‌گذاری معمولاً به اعتماد بسیار بالای مردم نیازمند است و باعث می‌شود که افراد بدون پرداخت مالیات از سرمایه‌های خود محافظت و در زمان مناسب آنها را به دست هر کسی که لازم است، برسانند.

در حقیقت شما با پس‌انداز سرمایه‌هایتان و دریافت سود باید سالانه مقداری پول به عنوان کمیسیون به دولت یا همان شرکت بیمه‌ای بپردازید. در حقیقت شما این پول را در ازای اعتماد و اطمینانی که به آنها دارید، می‌پردازید.

همه این طرح‌هایی که برای شما توضیح دادیم کمابیش مالیات‌های پرداختی بسیار ناچیزی دارند. به طوری که شما می‌توانید در صورت تغییر عقیده‌تان به راحتی سرمایه‌تان را بردارید و در بخش‌های دیگر سرمایه‌گذاری کنید.

تجارت‌های کوچک، سود و بهره‌های بزرگ

برای بسیاری از مردم آغاز یک تجارت و راه‌اندازی آن و تبدیل شدن از یک فرد معمولی به یک مدیریت عامل موفق در یک شرکت می‌تواند آرزوی تمام مردم در آمریکا باشد. آنها حاضرند برای ساختن چنین رؤیایی هرگونه مالیاتی را بپردازند. البته اگر شما تصمیم بگیرید که ابتدا تجارت کوچکی را در خانه خود راه بیندازید و سپس آن را بسط و گسترش دهید و به محیط‌های اجتماعی بکشانید، چندین رویکرد مثبت خواهد داشت.

در اینجا من چند نمونه از امتیازات راه‌اندازی تجارت‌های کوچک و سپس تبدیل آنها به تجارت‌های بزرگ را با در نظر گرفتن مالیات‌های پرداختی بسیار پایین برایتان توضیح می‌دهم.

محیط اداری: اگر شما بخواهید تجارت کوچک خود را در گوشه‌ای از خانه‌تان آغاز کنید، هرگز لازم نیست هزینه‌ای را به عنوان تهیه محیط اداری در شهرهای کوچک و بزرگ بپردازید. صرفه‌جویی همین هزینه می‌تواند قدرت شما را برای بسط و گسترش تجارتتان چندین برابر کند و شما بدون پرداخت هیچ گونه هزینه و مالیاتی به سود بسیار بالایی دست پیدا کنید و یا در طرح‌های سرمایه‌گذاری دیگری نیز شرکت کنید.

مقدار کارکرد (کیلومتر شمار): دفترچه کوچکی بردارید و هر آنچه که تا به حال انجام داده‌اید و یا قرار است که در روزها و هفته‌های آتی انجام دهید، یادداشت کنید. همه را یک به یک یادداشت کنید، همانند کیلومتر ماشینی که قدم به قدم و متر به متر را که شما با ماشینتان راه می‌روید، ثبت می‌کند. این کار باعث می‌شود که شما بتوانید به مقدار تلاش، هزینه، زمان و یا سرمایه‌ای که تاکنون خرج کرده‌اید و یا لازم دارید در روزهای آتی خرج کنید، دست پیدا کنید. در واقع با این کار شما با یک تیر دو نشان را هدف گرفته‌اید.

توسعه تجارت: اگر برایتان مقدور است همانند مجله‌ها، گزارش مصوری از آنچه در تجارت خود انجام داده‌اید و یا هر روز انجام دهید و یا در نظر دارید در آینده روی تجارتتان اعمال کنید را تهیه نمایید. سفر: در بسیاری از شرایط سفر کردن می‌تواند زمینه‌های گسترده‌ای را به شما نمایش دهد. به عنوان مثال اگر شما در همایش‌ها و یا کنفرانس‌های تجاری در شهرهای مختلف شرکت می‌کنید، دستورات عمل‌ها و روش‌های سرمایه‌گذاری را با هزینه‌های بسیار پایین یاد می‌گیرید و شبکه ارتباطی خود را با افرادی که در این زمینه فعالیت دارند تشکیل می‌دهید.

استفاده از ابزارهای الکترونیکی: برای توسعه هر چه بهتر فعالیتتان بهتر است از لوازم الکترونیکی برای تسهیل کارهای خود استفاده کنید. شما می‌توانید در ابتدای کار به همان تلفن ثابت خانه‌تان، گوشی تلفن همراهتان و دسترسی که به اینترنت دارید، بسنده نمایید.

هزینه‌های آموزشی: برای توسعه کسب و کارتان بی‌قید و شرط باید مهارتهایی را کسب کنید که امروزه کلاس‌های آموزشی آنلاین و حضوری بی‌شماری برای آنها در سراسر شهرها برگزار می‌گردد. اگر شرکت در کلاس‌های آموزشی برایتان مقدور نیست می‌توانید از نرم-افزارهای موجود استفاده نمایید.

هزینه‌های اضافی: برای تشکیل شبکه ارتباطی تعامل با دیگر صاحبان تجارت می‌توانید آنها را برای صرف ناهار و یا عصرانه و یا حتی شام به خانه‌تان و یا رستوران‌ها دعوت کنید، اما خیلی مراقب باشید که مبادا میزان سود بازگشتی حاصل از فعالیت‌هایتان در خانه را به بهانه ارتباط با دیگر صاحبان تجارت مصرف کنید.

همیشه به خاطر داشته باشید که قوانین مالیاتی همیشه و هر لحظه در حال تغییر و تحول هستند. مراقب باشید که مبادا به خاطر راه‌اندازی یک تجارت کوچک، بالاترین مالیات‌ها را بپردازید. از طرف دیگر بهتر است روی تمام کارهایی که می‌خواهید انجام دهید به درستی تمرکز کنید تا بتوانید با کسب مهارت‌ها به سود قابل ملاحظه حاصل از تلاش‌هایی که به کار می‌گیرید، دست پیدا کنید.



مایکل در محل کار خود با آقای ریف گارسیا احوالپرسی کرد و خود را به عنوان حسابدار ارشد به او معرفی نمود.

آقای ریف قرار بود به عنوان مدیر دفتر فعالیت خود را آغاز کند. او تقریباً حدود ۶۰ ساله به نظر می‌رسید و کار کردن با چنین مدیر سن و سال داری برای مایکل تعجب بسیاری به همراه داشت.

آقای ریف به مایکل گفت: از دیدن شما خوشحالم. من مشتاقانه دوست دارم کارکردن در کنار شما را هر چه سریع‌تر آغاز کنم.

مایکل با خودش گفت: مدیر جدید چه ویژگی‌هایی می‌تواند داشته باشد و قرار است چه شرایطی را در کنار هم داشته باشیم؟؟ به نظر کمی خسته و ناتوان به نظر می‌رسد.

کارمندان دیگر نیز درباره آقای ریف از مایکل سؤال می‌پرسیدند اما او هیچ جوابی برایشان نداشت و نمی‌دانست که کارکردن با مدیریت جدید چه مزایا و معایبی در بر خواهد داشت.

مایکل گفت: شاید آقای ریف تاکنون شغل مناسبی نداشته و به پست مدیریتی جدید خود بسیار نیازمند باشد. شاید هم پس از ضررها و زیان‌های بسیاری است که به این موقعیت دست یافته است. یکی دیگر از همکاران به نام جاستین گفت: شاید هم مدیر سابق آقای بردفورد یک اختلاس گر به جای خود انتخاب کرده باشد. واقعاً چه کسی می‌داند.

الیس گفت: شاید هم همسر او آقای ریف را مجبور کرده تا پست مدیریتی این شرکت را به عهده بگیرد.

مایکل در جواب همه گفت: هزاران شاید می‌تواند وجود داشته باشد. تنها کاری که ما باید در زمان اکنون انجام دهیم این است که او را برای صرف نهار دعوت کنیم و به او رسماً خوش‌آمد بگوییم.

آنها آقای ریف را برای صرف ناهار به رستوران نزدیک محل کار دعوت کردند و همگی دور میز نشسته و منتظر آقای ریف ماندند. بلافاصله پس از نشستن آقای ریف، مایکل از او پرسید: آیا بازدید برایتان رضایت بخش بود؟

آقای ریف جواب داد: معمولاً روزهای اول کاری همیشه سخت‌ترین روزهای کاری خواهند بود. من باید فعلاً تلاش کنم تا اسامی شما را به خاطر بسپارم. در واقع سیستم کاری شما کمی متفاوت از تجربیات من است اما من سعی می‌کنم همه مباحث را خیلی سریع و خوب به خاطر بسپارم و خیلی زود به شما ملحق شوم.

همه احساس کردند که شخصیت آقای ریف می‌تواند مهربان و قابل قبول باشد. در واقع صحبت‌های ابتدایی آقای ریف مناعت طبع و روح بلند او را نشان داد. جاستین پرسید: آقای ریف قبل از همکاری با ما در کجا مشغول به کار بودید؟؟

آقای ریف جواب داد: قبل از آغاز همکاری با شما بازنشسته بودم. من سابقه ۳۰ سال فعالیت در فیتز جرالدها را دارم و حدود پنج سال پیش بازنشسته شدم.

الیس پرسید: یعنی پس از بازنشستگی دوباره به محیط‌های کاری بازگشتید؟؟

آقای ریف گفت: بله دوباره به محیط‌های کاری بازگشتم اما واقعاً مجبور بودم. همیشه تصور می‌کردم که اگر ۳۰ سال کار کنم به راحتی می‌توانم مخارج زندگی‌ام را بپردازم اما حالا به دلایلی مجبور هستم

برای برآورده ساختن استانداردهای زندگی‌ام دوباره به محیط‌های کاری بازگردم و سخت کار کنم.

جاستین گفت: مطمئن هستم که شما سرمایه بزرگی را در بخشی از کار خود از دست داده‌اید.

مایکل گفت: شرکت فیتز جرال د یکی از شرکت‌هایی بود که از طرح‌های بازنشستگی 401K دولتی پیروی می‌کرد. پس چطور شما نتوانسته‌اید در دوران بازنشستگی وضعیت مناسبی داشته باشید؟ البته ببخشید اگر در کار شما دخالت می‌کنم.

آقای ریف در جواب گفت: خواهش می‌کنم. در عوض بچه‌هایم از وضعیت من به بهترین شکل ممکن درس گرفته‌اند. آنها هم در طرح‌های بازنشستگی دولتی مانند 401K شرکت نکردند. نمی‌دانم که آیا به شرایط خوبی در دوران بازنشستگی خود دست پیدا می‌کنند یا خیر. من همیشه فکر می‌کردم که در دوران بازنشستگی درآمدم معاف از مالیات است در حالی که بالاترین میزان مالیات‌ها را می‌پردازم. زمانی که در آستانه بازنشستگی بودم من و همسرم جای کوچکی را در فلوریدا خریدیم تا زمستان‌ها را در آنجا بگذرانیم و تابستان‌ها را به خانه اصلی‌مان برگردیم.

الیس گفت: شما جایی را در اسنوبردز خریدید؟

آقای ریف گفت: دقیقاً همین طور است. من و همسرم لیزا وقتی در آستانه بازنشستگی بودیم تصمیم گرفتیم تا آنجا را خریداری کنیم تا شاید آرامش بیشتری در سنین بازنشستگی داشته باشیم. ما فکر می‌-

کردیم از آنجا لذت خواهیم برد ولی کمی بعد دریافتیم که با مشکلات بزرگتری روبرو هستیم.

آقای ریف ادامه داد و گفت: ما در طرح‌های سرمایه‌گذاری شرکت کردیم ولی متأسفانه با ضرر و زیان بالایی روبرو شدیم. تا جایی که دیگر نتوانستیم ادامه دهیم و با ضرر تمام سهام خود را فروختیم. ایس گفت: ممکن است ما هم با چنین شرایطی در طول سال‌های آینده روبرو شویم. اصلاً بعید نیست.

آقای ریف با لحنی تلخ گفت: متأسفانه همین طور است. به نظر شما هم شرکت در طرح‌های بازنشستگی دولتی مانند 401K در زمان فعلی می‌تواند جالب توجه باشد اما متأسفانه آینده‌ای ندارد. من و همسر من لیزا از سلامت کامل برخوردار هستیم و بدون اینکه از خدمات و مراقبت‌های دولتی استفاده کنیم، مالیات‌های بسیار بالایی می‌پردازیم. همین مسئله باعث شده که دخل و خرجمان به هم بخورد و ما نتوانیم برای دریافت سود بیشتر در سرمایه‌گذاری‌های بزرگ شرکت کنیم. در واقع مشکل اصلی ما میزان بالای مالیات‌هایی است که به دولت می‌پردازیم.

جاستین گفت: من هرگز فکر نمی‌کردم که چنین اتفاقی بیفتد. چرا باید ۳۰ سال شبانه‌روز برای دولت کار کنیم اما نتیجه دسترنج ما را دولت باز هم به عنوان مالیات از ما پس بگیرد.

آقای ریف گفت: مشکل اصلی من هم دقیقاً همین است. متأسفانه اگر شما در طول ۳۰ سال آینده بازنشسته شوید، هم تورم و هم مالیات‌هایی که دولت از شما دریافت می‌کند به قدری هستند که هرگز نمی‌توانید آرامش و آسایش داشته باشید و همیشه با وجود فرزند و نوه‌ها بی‌پول و

نیازمند خواهید بود. دقیقاً همین مشکلی که من و همسرم لیزا با آن روبرو هستیم.

رازهای موجود در این داستان: نکاتی که باید به خاطر بسپارید

- طرح‌های بازنشستگی دولتی مانند 401K بدین منظور طراحی شده‌اند که مشکلات اقتصادی دولت را حل کنند، نه مشکلات شما را؛ بنابراین بهتر است دست از معجزه‌آسا بودن این طرح‌های دولتی بردارید و به فکر چاره باشید.
- بسیاری از انواع سرمایه‌گذاری مالیات پرداختی بهینه‌تری نسبت به بقیه دارند. تا زمان دارید آنها را شناسایی کنید و برای ورود به آنها اقدام نمایید.
- هنگام آغاز تجارت و راه‌اندازی کسب و کارتان میزان محاسبه مالیات‌ها را یاد بگیرید تا بتوانید در میزان سود و سرمایه‌هایتان لحاظ کنید.
- برای محاسبه میزان مالیات‌ها از مشاوران مالی با تجربه و ماهر استفاده کنید تا در مقابل هرگونه ضرر و زیانی بایستید.

گاو لاغر زندگی شما چیست؟؟

- آیا شما تا به حال موقعیت‌هایی را برای سرمایه‌گذاری تنها به جهت ترس از مالیات‌های پرداختی از دست داده‌اید؟ آیا تا به حال در شرایطی

قرار گرفته‌اید تا بتوانید روش‌های کاهش مالیات‌های پرداختی را یاد بگیرید و از آنها استفاده نمایید؟

• آیا نسبت به مالیات‌ها دیدگاه واقع‌گرایانه دارید یا خیر؟ آیا می‌دانید که طرح‌های دولتی چگونه از شما مالیات دریافت می‌کنند در حالی که خودتان متوجه نیستید؟

فصل ۷

احساس

تصور کنید روز جمعه در یک کافی شاپ در یک رستوران تنها نشسته‌اید و منتظر هستید تا به پیشخدمت نوشیدنی و یا غذای دلخواهتان را سفارش دهید. ناگهان دختر زیبا با چهره‌ای بسیار جذاب روبروی شما می‌نشیند و چشم در چشم از شما تعریف می‌کند و چند جمله‌ای هم درباره علاقه‌مندی‌های خود توضیح می‌دهد و سپس بدون هیچ احساسی به شما می‌گوید که بسیار دوست داشتنی هستید. او با حالتی عاشقانه به شما نگاه می‌کند و می‌گوید: بهتر است با هم ازدواج کنیم!!!

آیا چنین داستانی برای شما معنا و مفهوم دارد؟

مثال دیگری را تصور کنید. فرض کنید که پسر ۱۱ ساله‌تان از مدرسه به خانه باز می‌گردد و شما پارگی عمیقی روی زانوی شلوارش که هفته پیش با قیمت بسیار بالا برایش خریده‌اید، می‌بینید. این مسئله شما را بسیار ناراحت می‌کند. چون آن پارگی روی لباس‌هایش خبر می‌دهد که شما باید شلوار تازه‌ای برای او خریداری کنید. شما بدون معطلی با عصبانیت از فرزند خود می‌پرسید که چه اتفاقی افتاده است. او جواب

می‌دهد: تقصیر من نبوده است. وقتی می‌خواستم از اتوبوس پیاده شوم زمین خوردم و روی زانوی شلوارم پاره شد. در واقع وقتی یکی از دوستانم می‌خواست از ماشین پیاده شود، وسایلش به شلوار من گیر کرد، من به زمین افتادم و شلوارم پاره شد و موقع آمدن به خانه نیز سگی به دنبال من افتاد و من برای اینکه از دست او راحت شوم با سرعت زیاد دویدم اما او از پشت پرید و مرا رو به عقب کشید. به این ترتیب پارگی روی زانوی شلوارم بیشتر شد.

آیا شما چنین جملاتی را عقلانی تصور می‌کنید؟

آیا برای شما معنا و مفهومی دارند؟

فکر کنید ساعت دو نیم بامداد است و شما نمی‌توانید بخوابید؛ بنابراین از جایتان بلند می‌شوید و در یخچال را باز می‌کنید تا کمی بستنی شکلاتی بخورید. آرام آرام به سمت تلویزیون می‌روید و آن روشن می‌کنید. روبروی آن می‌نشینید و با صدای آرام به تماشای آن مشغول می‌شوید. همینطور که بستنی‌تان را می‌خورید شبکه‌ها را بالا و پایین می‌برید تا برنامه‌ای نظرتان را جلب کند. ناگهان مردی را می‌بینید که با اندام بسیار زیبا و ورزشکاری در صفحه تلویزیون ظاهر می‌شود. ناگهان به خود می‌آیید که چرا شخصی می‌تواند چنین اندام زیبایی داشته باشد ولی من در حال حاضر در نیمه شب مشغول خوردن بستنی هستم! با خودتان آرزو می‌کنید که ای کاش قرص و یا دارویی وجود داشت که شما هم در عرض ۷ الی ۸ هفته به چنین اندام زیبایی دست پیدا کنید.

آیا وجود چنین دارویی را می‌پذیرید و آن را باور دارید؟

به نظر من تمام این داستان‌هایی که برای شما تعریف کردم در متن زندگی واقعی هیچ معنا و مفهومی ندارند. همین جملات پرت و پلا که من برای شما در موقعیت‌های مختلف گفتم ممکن است در مورد مسائل مالی نیز صدق کنند؛ به طوری که شما به هیچ وجه نمی‌توانید آنها را بپذیرید و دست کم آنها را مزخرف و اراجیف می‌پندارید. به عنوان مثال، من بسیاری از برنامه‌ها را دیدم که شما را تشویق می‌کنند که با شرکت در آنها در طول چند هفته به پول و ثروت بسیار هنگفتی دست پیدا می‌کنید و تنها مبلغی که برای شرکت در آن برنامه‌ها باید بپردازید فقط و فقط ۹۹ دلار است. آیا شما چنین مسئله‌ای را واقعی می‌پندارید؟

یک وب سایت به نام consumerist به تازگی گزارشی اعلام کرده است که تمام پیروز شوندگان در قرعه‌کشی‌های بخت‌آزمایی به فقر و بی‌پولی گرفتار می‌شوند. اگرچه آنها فرصت بسیار منحصر بفردی بدست آورده‌اند اما در نهایت دچار بی‌پولی و فقر می‌شوند.

در واقع آنها بدون اینکه علمی از خرج کردن پول و یا سرمایه داشته باشند، آن را در اندک زمانی از دست می‌دهند؛ بدون اینکه متوجه باشند آن را صرف چه چیزی می‌نمایند.

به همه اعتماد کنید اما مراقب باشید

بسیاری از بزرگان پول معتقدند که اگر چیزی خیلی خوب به نظر برسد احتمالاً پر از بدی است. ما همیشه در مورد پول نباید هر آنچه را که می‌شنویم، باور کنیم و باید شنیده‌هایمان را با واقعیات زندگی روز

مطابقت دهیم. اگر چنین کاری انجام دهیم قطعاً سؤالات بی‌شماری در ذهنمان ایجاد می‌شود که ما باید برای پیدا کردن پاسخ آنها تلاش کنیم. در طول سال‌های اخیر ما هزاران نفر را دیدیم که نیمی از سرمایه خود را در سرمایه‌گذاری‌ها از دست دادند. زمانی که از آنها علت را می‌پرسیدیم متوجه می‌شدیم که آنها اعتماد و اطمینان صددرصدی به مشاوران مالی خود داشتند و بدین ترتیب آن مشاور در نهایت بی‌اهمیتی نیمی از سرمایه آنها را بر باد داده است.

حال برای درک بهتر مطلب تصور کنید که اگر پزشک شما یک بیماری بسیار سختی را به اشتباه در شما تشخیص دهد، زندگی شما دستخوش چه مسائل و تغییراتی می‌شود؟؟ آیا اگر شما مشکلی در کبد خود نداشته باشید اما پزشکان اصرار کنند که شما بیماری لاعلاج کبدی دارید، هیچ سؤالی برایتان پیش نمی‌آید و یا اگر پزشکتان عامل اصلی دردهای زانویتان را به قلبتان ربط دهد، بی‌هیچ سؤالی ساکت می‌مانید؟؟ در مورد پول نیز من همین سؤال را از شما خواهم پرسید. اگر مشاوره مالی شما اطلاعات دقیق در مورد سرمایه و نوع سرمایه‌گذاری‌تان در اختیار شما قرار ندهد شما واقعاً بی‌هیچ سؤالی منتظر سود و بهره بسیار بالا می‌مانید؟؟

سالها پیش یک مرد ثروتمند به همراه پسرش به یکی از کشورهای جهان سوم سفر کرد تا پسرش ببیند که در آن کشورها مردم چگونه با فقر مطلق دست و پنجه نرم می‌کنند.

مرد احساس کرد که اگر پسرش وضعیت مالی مردم جهان سوم را ببیند به امکاناتی که در زندگی خودشان دارند دلگرم‌تر و دلخوش‌تر می‌شود.

این پدر و پسر چند روزی با یک خانواده بسیار فقیر در اطراف مناطق کشاورزی ماندند و زندگی آنها را از نزدیک تماشا کردند و تفاوت-هایشان را با زندگی خودشان مقایسه نمودند.

آنها هر روز با جت شخصی خود به این طرف و آن طرف می‌رفتند ولی خانواده فقیر هیچ وسیله نقلیه‌ای نداشتند. همان روز پدر از پسرش پرسید: به نظرت تفاوت زندگی اینها با زندگی ما در چیست؟ پسر جواب داد: ما در خانه‌مان فقط یک سگ داریم در حالی که آنها چهار سگ دارند. ما در خانه‌مان فقط یک استخر داریم اما آنها صاحب یک رودخانه بزرگ در اطراف خانه‌شان هستند. ما فقط یک فانوس در خانه‌مان داریم در حالی که آنها از نور هزاران ستاره در شب هنگام لذت می‌برند. در اطراف باغ ما حصارهای بلندی وجود دارد ولی منطقه طرف خانه اینها نامحدود است. ما یک حیاط شخصی داریم اما آنها از کل مناطق اطراف خانه‌شان تا کیلومترها بهره می‌برند. ما غذایمان را می‌خریم اما آنها غذایشان را خودشان کشت می‌کنند. ما خدمتکار داریم اما آنها به دیگران خدمت می‌کنند. ما در اطراف خانه‌مان دیوارهای بلند داریم در حالی که اینها بدون نگرانی در کنار همسایگان خود زندگی می‌کنند و از همدیگر مراقبت می‌کنند. پدرش در جواب گفت: از تو خیلی تشکر می‌کنم که به من یادآوری کردی چقدر فقیر هستیم.

آیا مقدار بالایی از مثبت‌اندیشی را در این داستان مشاهده نمودید؟ در واقع نگاه نقادانه ما به هر چیزی باید به این شکل باشد. اگر شما هم نسبت به زندگی خود دیدگاه منفی دارید، اوضاعتان نامناسب است ولی

به هر حال سعی کنید واقع‌بین باشید و هر آنچه که به عقل سلیمان می‌آید را یادداشت نمایید تا به خوبی روی آنها تمرکز کنید.

اجازه دهید ارزش‌ها و آنچه را که یادداشت نموده‌اید

راهنمایتان باشد

بزرگترین مصداق برای بحران مدیریت، فاجعه مرگبار و آلودگی‌های ناشی از کپسول‌های بسیار سودآور تیلنول (TYLENOL) شرکت جانسون - جانسون (J&J) در سال ۱۹۸۲ است. این شرکت قبلاً مصداق بارز مسئولیت‌شناسی نسبت به مشتری بدون توجه به هزینه‌های آن بود.

در سی ام سپتامبر ۱۹۸۲ جیمز - یی - بورک (JAMES E BURKS) به عنوان عضو هیئت مدیره، در طبقه اول اداره مرکزی شرکت جانسون - جانسون واقع در نیوجرسی، جلسات غیرتشریفاتی را معمولاً هر دو ماه یک بار برای بحث درباره موضوعهای مهم و غیرجاری ترتیب می‌داد. در این جلسه همه اعضا دلیل کافی برای احساس خوشحالی و خرسندی داشتند؛ زیرا میزان فروش خوب و سود حاصله نیز جالب توجه بود اما خرسندی و رضایت خاطر آنها طولی نکشید. آرتور کیل عضو دیگر هیئت مدیره با اضطراب وارد جلسه شد و با خبر مرگ چند نفر در شیکاگو ناشی از سیانور کپسولهای پرسود تیلنول جانسون - جانسون، فضای اتاق را مضطرب کرد.

جانسون - جانسون سازنده و فروشنده محصولات بهداشتی در بیشتر شهرهای جهان بود. در سال ۱۹۸۱ این شرکت برابر گزارش مجله

Fortune در بین ۵۰۰ شرکت بزرگ ایالات متحده این شرکت با ۴/۵ میلیارد دلار رتبه ۶۸ را داشت. این شرکت از چهار بخش حرفه‌ای، دارویی، صنعتی و مصرفی تشکیل شده بود و بخش حرفه‌ای شامل وسایل خاص پزشکی و انواع اقلام جراحی را شامل می‌شد. بخش دارویی هم عمدتاً داروهای مربوط به نسخه پیچی‌ها از طریق عمده‌فروشی و یا فروش مستقل را عرضه می‌کرد.

در اواخر سپتامبر سال ۱۹۸۱، آدامز جانز در سینه خود احساس درد جزئی کرد. او یک قوطی کپسول تیلنول خریداری و بعد از خوردن یک کپسول در اواسط روز مرد. بعد از آن روز استانی جانز و همسر او از همان کپسولها خریدند و دو روز بعد آنها نیز مردند. در چهار منطقه شیکاگو این حادثه برای افراد دیگری نیز اتفاق افتاد. علت مرگ همگی ناشی از مواد سیانور بود که ظرف ۱۵ دقیقه انسان را از بین می‌برد. دکتر توماس کیم رئیس بخش مراقبتهای پزشکی بیمارستان منطقه گفت که قربانیان با کپسولهای تیلنول آلوده به سیانور کشته شده و هیچ شانس برای زنده ماندن نداشتند.

بازرسان، کپسولهای باقی مانده قربانیان را مورد مطالعه قرار داده و ملاحظه کردند که هر ۱۰ کپسول دیگر هم حاوی سیانور هستند.

ابعاد فاجعه توسط رسانه‌ها به عموم اطلاع داده شد و از بازرسان مک نیل خواسته شد که در مورد علل آلودگی کپسولهای تیلنول اظهار نظر کنند. مک نیل با جمع‌آوری اطلاعات قربانیان، تعداد قوطی‌های آلوده، تاریخ خرید، تاریخ تولید و روشهای توزیع و مرگ آنها را با تیلنول در ارتباط دانست.

تولیدکننده تیلنول یعنی جانسون - جانسون از تمام مصرف کنندگان درخواست کرد که از مصرف کپسولهای تیلنول خودداری کنند و در کلیه فروشگاهها و سوپرمارکتها تمام داروهای تیلنول از قفسهها جمع-آوری شد. به طوری که امکان پیدا کردن تیلنول دیگر وجود نداشت. آنها علت آلودگی کپسولهای تیلنول را پیگیری کردند و دریافتند که مسمومیت و یا آلودگی کپسوها هنگام تولید به طور عمدی یا اتفاقی صورت نگرفته است؛ زیرا تولید کپسولها در دو کارخانه مشترک انجام یافته و تقریباً غیرممکن است که در یک زمان، هر دو کارخانه با هم مشکل آلودگی پیدا کنند. این احتمال وجود داشت که فردی که هیچ گونه ارتباطی با کارخانه ندارد، کپسولها را جمع‌آوری و پس از آلوده کردن با سیانور آنها را به فروشگاهها عودت داده است؛ زیرا در غیر این صورت تمام کپسولها آلوده می‌شدند، در صورتی که کپسولهای آلوده فقط به چهار منطقه شیکاگو محدود بود.

عکس‌العمل شرکت

جانسون - جانسون تصمیم گرفت که مدیریت بحران را برای جبران لطمات وارده آغاز کنند. این طرح شامل سه فاز بود. فاز اول شامل بررسی علل و نوع این حادثه و فاز دوم ارزیابی خسارت و زیانهای وارده و فاز سوم نحوه تثبیت مجدد محصول در بازار. تعداد ۲۵ کارشناس روابط عمومی استخدام گردید که به جانسون - جانسون و مک نیل در رابطه با بازگردانی اعتماد عمومی از دست رفته به ۱۵ کارمند موجود کمک کنند.

ابتدا تبلیغات متوقف و کلیه کپسولهای تیلنول به تعداد ۳۱ میلیون قوطی به ارزش ۱۰۰ میلیون دلار جمع‌آوری گردید. به ۵۰۰ هزار دکتر و بیمارستان طی تلگراف‌هایی موضوع جایگزینی کپسولهای توزیع شده اطلاع داده شد. اثبات این موضوع که دستکاری کپسول‌ها و آلوده کردن آنها به سیانور در حین تولید اتفاق نیفتاده است، از نظر مالی بیش از ۱۰۰ میلیون دلار هزینه برداشت.

شرکت واقعاً خود را در یک وضعیت دشوار یافت ولی از یک طرف مایل نبود اسم تیلنول را که سالها، میلیونها دلار هزینه تبلیغ آن کرده بود، رها کند و از طرف دیگر، این شرکت می‌خواست این محصول را مجدداً به بازار برگرداند. در غیر این صورت رقبا سهم بازار آن را تصاحب می‌کردند.

جانسون - جانسون در یک اقدام دیگر از مصرف‌کنندگان کپسول خواست که مصرف آن را به قرص تبدیل کنند؛ زیرا دستکاری در قرص‌های تیلنول به مراتب مشکل‌تر است. شرکت در جریان تبلیغات خود اعلام کرد که تبدیل کپسولها به قرص به طور رایگان بوده و به منظور تبلیغ قرص در روزنامه Sunday تعداد ۷۶ میلیون کوپن قرص تیلنول به قیمت هر کوپن ۵/۲ دلار را اختصاص داد. بیش از ۲۰۰۰ بازاریاب جانسون - جانسون بسیج شدند که دکترها و داروسازها را قانع سازند که قرص تیلنول را برای بیماران خود تجویز کنند. این درست همان استراتژی است که ۲۵ سال برای معرفی تیلنول به کار برده شد.

عناصر مدیریت بحران

جانسون - جانسون مصداق روشن مدیریت موفق در برخورد با مشکل تیلنول بود. این مدیریت، بحرانی‌ترین مشکل را که چندین فقره مرگ توسط محصول اصلی آن ناشی شده بود، از سر گذراند و تنها چند ماه بعد سهم بازار و حسن شهرت و اعتماد مجددی را کسب کرد. در این ماجرای شوم عوامل موفقیت این شرکت عبارتند از:

- بازنگه داشتن کانال‌های ارتباطی
- اقدام به موقع، صحیح و سریع
- حفظ پایبندی به محصول
- حفظ پرستیژ شرکت به هر قیمت
- عرضه قدرتمند مجدد محصول

البته ارتباطات مؤثر حائز اهمیت فراوان بود و در این مورد شرکت باید با رسانه‌ها ارتباط نزدیک برقرار می‌کرد و از حمایت و همدردی‌های آنها بهره می‌برد. در واقع این کار به سهولت انجام‌پذیر نبود؛ زیرا معمولاً مطبوعات تمایل به انتقاد دارند و کمتر طرف شرکت را می‌گیرند. جانسون - جانسون توانست در روزهای اول فاجعه، این حمایت را با ارائه اطلاعات به دست آورده و صداقت و مسئولیت شناسی شرکت را در رسیدگی به موضوع نشان دهد. همچنین مقامات شرکت همواره برای ارائه توضیحات به مطبوعات هر لحظه در دسترس بودند. (با استناد بر پرتال جامع علوم انسانی)

کدام را انتخاب می‌کنید، نظم یا پشیمانی؟؟؟

در دنیای سرمایه‌گذاری در هر زمینه‌ای که باشد، موفقیت فرایندی بسیار آسان و ساده می‌باشد. فقط کفایت که یک طرح یا نظام هماهنگ برای خود طراحی کنیم و بر اساس آن در طول مدت زمان مشخص پیش برویم. فراموش نکنید که قدم‌ها و اقدامات کوچک می‌توانند تأثیر بزرگی در نتیجه نهایی داشته باشند.

تصور کنید شخصی پس از سالها خوردن غذاهای سرخ شده و چرب بر اثر انسداد عروق کرونری از دنیا برود. در حقیقت این نوع روش زندگی و بیماری به وجود آمده کاملاً با یکدیگر مرتبط هستند. در حقیقت از این شخص انتظار می‌رفت که در طول زندگی خود عادات بد غذایی خود را ترک نماید تا در مقابل این بیماری پیشگیری‌های لازم را به عمل آورد اما به نظر شما اگر چنین شخصی تنها یک بار از غذاهای سرخ شده استفاده می‌نمود به چنین بیماری مبتلا می‌شد؟؟ منظور من این است که برای به وجود آمدن یک اثر یا نتیجه، استمرار یا طول مدت زمان از مؤلفه‌های بسیار مهم به شمار می‌آیند.

به عنوان مثال خانم سرنا ویلیامز هرگز یک شبه به قهرمان تنیس تبدیل نشد. در حقیقت او سالیان سال به این بازی مشغول بود و توانست به جایگاه قهرمانی دست پیدا کند. در هفته بعد هر بار که او با راکت تنیس تمرین می‌کرد زره زره‌های جاده موفقیت را به پیش می‌رفت در حالی که از همان ابتدا قابل مشاهده نبود.

اگر موفقیت را بخواهیم با وجود مؤلفه زمان تعریف کنیم می‌توان گفت: تکرار یک فعالیت ساده و نظام‌مند در یک برهه از زمان برای دستیابی به

چیزی. اگر ما برای آنچه که می‌خواهیم به آن دست پیدا کنیم تمرین نکنیم هرگز به جایگاه موفقیت‌آمیز از آن دست پیدا نخواهیم کرد. اگر به عنوان مثال برای یک رشته ورزشی به مدت دو سال از زمان خود را سرمایه‌گذاری نکنیم تغییر خاصی در زندگی‌مان حاصل می‌شود؟؟؟؟

اجازه بدهید مثال دیگری برایتان مطرح کنم. به عنوان مثال، اگر شما یک روز صبح بدون خداحافظی از خانه بیرون بروید و دوباره آخر شب به منزل برگردید، خداحافظی نکردن شما تفاوت چندانی حاصل نمی‌کند اما اگر در طول یک مدت زمان طولانی بدون خداحافظی از خانه خارج شوید و شب دوباره به خانه برگردید، قطعاً اعتراضاتی از سمت اعضای خانواده یا همسر خود خواهید شنید و این مسئله می‌تواند ارتباط شما را دچار مشکل کند.

فعالیت‌های پیش پا افتاده اگر در مورد پول مطرح شوند می‌توانند تأثیرات مثبت و یا ویرانگری از خود بر جای بگذارند. حال شما دو انتخاب پیش رو دارید: برای سر و سامان بخشیدن به اوضاع مالی‌تان می‌توانید از نظم و ترتیب خاصی استفاده کنید، یا برای همیشه از کارهایی که انجام داده‌اید پشیمان باشید. مطمئن باشید که غیر از این دو عامل، عامل دیگری وجود نخواهد داشت.



ملیسا گفت: از اینکه هر شب دور هم هستیم، بسیار خوشحالم. من از اینکه بعضی از خانواده‌ها بچه‌های کوچک و کم سن و سال دارند و

همیشه در خانه‌هایشان سر و صداست خوشم می‌آید اما دور هم بودن با اعضای بزرگسال خانواده‌ها را بیشتر می‌پسندم.

مایکل در جواب گفت: با تو موافق هستم. تمام روزهای عمر هر طور که بگذرند، به سرعت به پیش می‌روند و ما چند سال بیشتر فرصت زندگی نداریم.

مایکل یک لحظه تمام اشتباهاتی که به خصوص در زمینه مالی انجام داده بود، به خاطر آورد و آهی کشید و از ته دل آرزو کرد که ای‌کاش هر چه سریع‌تر بتواند به اوضاع مالی بسیار خوب دست پیدا کند.

او دوست داشت که مراسم ازدواجش با ملیسا را با یک جشن بسیار کوتاه و کوچک خانوادگی برگزار کند و به جای آن هر آنچه که قرار است در مراسم ازدواج خود خرج کند را پس‌انداز نماید تا به موفقیت‌های مالی بسیار بزرگتری دست پیدا کند.

رازهای موجود در این داستان: نکاتی که باید به خاطر بسپارید

- برای هر یک از بخش‌های زندگی‌تان بر اساس عقل و منطق تصمیم‌گیری و سپس برنامه‌ریزی کنید.
- اگر درباره تجارت و کسب و کارتان احساس خوبی ندارید، مطمئن باشید در بعضی بخش‌ها کمبودهایی دارید. آنها را شناسایی و برای بهبودشان برنامه‌ریزی کنید.
- قبل از اینکه برای مباحث و امور مالی‌تان تصمیم‌گیری کنید، سعی کنید سؤالاتی را از مشاوران مالی و یا افرادی که در اطرافیان‌تان پیشینه مالی خوبی دارند، بپرسید.

• هرگز فراموش نکنید که موفقیت حاصل چند قدم ساده اما منظم در طول یک مدت زمان مشخص است. در انجام هیچ کاری نظم و ترتیب را از یاد نبرید.

گاو لاغر زندگی شما چیست؟؟

- آیا در زندگی و اتفاقات آن همیشه به فکر شانس و اقبال هستید و سعی می‌کنید کنترل امور زندگی‌تان را به دست نیروهای غیبی و پنهان بسپارید؟
- آیا تا به حال تجربه برداشتن قدم‌های ساده و رسیدن به نتایج بزرگ در زندگی‌تان را داشته‌اید؟
- آیا ارزش‌های اصلی زندگی‌تان را می‌شناسید و برای آنها احترام قائل هستید؟

حسن ختام

موفقیت مالی تنها یک راز دارد

مهارت و آگاهی مهم‌ترین راز از میان هفت رازی بود که در طول این کتاب برای شما معرفی کردیم. در هر موقعیتی که می‌توانید دانش و آگاهی خود نسبت به مسائل مهم زندگی به ویژه پول را افزایش دهید. در انتهای این کتاب برای شما آرزومندیم تا بتوانید با یادداشت‌برداری از جزئیات دقیق زندگی روزانه‌تان، ابتدا دانش و آگاهی خود را افزایش دهید و سپس به یکی از بزرگان حوزه پول و ثروت تبدیل شوید. هر آنچه را که یاد می‌گیرید به فرزندان خود نیز بیاموزید و هرگز آنها را به امید یادگیری خودشان در این اجتماع رها نکنید. به دوستان و اعضای نزدیک خانواده‌تان نیز می‌توانید هر آنچه را که آموخته‌اید یاد بدهید که شاید آموزه‌های شما بتوانند چراغ راه مسیر تاریک زندگی شما و آنها باشد. اجازه بدهید که آنها هم از دانسته‌های شما به عنوان منبع مفید و سودمندی استفاده کنند. اگر در طول این مسیر موفق شدید که سرمایه و پول خود را افزایش دهید سعی کنید روش‌های آنها را بی‌کم و کاست در اختیار دیگران قرار

دهید. با این کار مطمئن باشید که پول و ثروت بیشتری به سمت شما سرازیر خواهد شد و به سطوح بالاتری از سرمایه‌داری خواهید رسید. همیشه و هر لحظه ذهن خود را مشغول مطالعه مباحث جدید زندگی کنید و سعی کنید بدون مطالعه برای هیچ موضوعی تصمیم‌گیری نکنید. سعی کنید دیدگاه مثبت خود به زندگی را حفظ کنید و با افتخار به زندگی خود عشق بورزید و به همه مردم بی‌چشمداشت کمک کنید و همه را دوست بدارید.

با تشکر از همه شما خوانندگان گرامی

ضمیمه ۱

هفت سوالی که باید از بزرگان پول

پرسید

در اینجا لیستی حاوی ۷ سوال برایتان مطرح کرده‌ایم تا شما بتوانید از مشاوران مالی خود سوال کنید:

۱. چقدر درآمد دارید و با استفاده از حقوقی که دریافت می‌کنید چقدر می‌توانید افزایش درآمد داشته باشید؟
۲. آیا تا به حال روی خودتان سرمایه‌گذاری کرده‌اید؟
۳. آینده پول و سرمایه خود را چگونه می‌بینید؟ آیا می‌توانید آنچه را که برای آینده خود سرمایه‌گذاری کرده‌اید، به ما نشان دهید؟
۴. آیا می‌توانید انواع و اقسام سرمایه‌گذاری‌ها را بسته به سن، میزان سرمایه و تلورانس ریسک و خطر را برای ما توضیح دهید؟
۵. آیا پدر و مادرتان نیز برنامه‌ریزی مالی در زندگی خود داشته‌اند و شما این کار را از آنها آموخته‌اید؟

۶. لیستی از آنچه که قرار است برای سرمایه‌گذاری خود انجام دهید به ما نشان دهید.

۷. شما از چه نوع رویکردی برای سر و سامان بخشیدن به مالیاتهای پرداختی خود استفاده کرده‌اید؟ آیا با توجه به میزان سرمایه‌تان به درصد قابل قبولی از سود و بهره رسیده‌اید؟

ضمیمه ۲

۷ اشتباه بزرگ با پول

در اینجا هفت نمونه از اشتباهاتی که ممکن است شما با پول و سرمایه‌تان انجام دهید را برایتان لیست کرده‌ایم.

۱. برای هزینه‌ها و مخارج هفتگی، ماهانه و سالانه خود هیچ

برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی مالی ندارید

به جرأت می‌توان گفت که تقریباً حدود ۹۷ درصد مردم هیچ‌گونه بودجه‌بندی مالی برای روزهای آتی زندگی خود ندارند. از این رو آنها در مواجهه با اتفاقات مختلف زندگی خود اشتباهات بسیاری را مرتکب می‌شوند و وقتی به خود می‌آیند می‌بینند اصل پول درآمد و یا سرمایه خود را از دست داده‌اند و هیچ بهره‌ای از گردش مالی خود ندارند. به عنوان مثال، برای جلوگیری از چنین مشکلاتی بهتر است روزهای جمعه حدود ۱۵ دقیقه برای بودجه‌بندی هفته جدید خود انرژی و زمان صرف نمایید.

۲. استفاده بیش از اندازه از کارتهای اعتباری

اکثریت مردم نسبت به استفاده از کارتهای اعتباری بسیار بی‌پروا هستند و در هر شرایطی برای خرید هر چیزی از کارتهای اعتباری خود استفاده می‌کنند. آنها نمی‌دانند که کارتهای اعتباری یکی از بزرگترین غارتگران پول و درآمد آنها هستند و در هر زمانی می‌توانند داشته‌ها را نابود نمایند. شما نیز سعی کنید استفاده از کارتهای اعتباری را به حداقل برسانید و اگر قرار است به خرید بروید، از پول نقد استفاده نمایید.

۳. ناآگاهی و بی‌اطلاعی از مباحث روز دنیای اقتصادی

اکثر مردم همیشه سعی می‌کنند شب به رختخواب بروند و صبح هنگام با عجله در محل کار خود حاضر شوند و دوباره پس از چند ساعت کار و فعالیت به خانه بازگردند و پس از کمی استراحت و خواب شبانه دوباره روز خود را تکرار نمایند. آنها نمی‌دانند که در دنیا و یا حتی در کشورهای اطراف آنها چه اتفاقاتی می‌افتد و مردم با پول و درآمد خود به چه چیزهایی دست پیدا می‌کنند. آنها در حقیقت هیچ‌گونه تغییری در زندگی خود را نمی‌پذیرند و فقط سعی دارند مانند ربات‌ها زندگی خود را به پیش ببرند.

۴. خرید و نگهداری اوراق بهادار

سرمایه‌های واقعی سرمایه‌هایی هستند که با پستی و بلندی‌های ایجاد شده در دنیای اقتصادی به سود و بهره دست پیدا می‌کنند. البته اگرچه

ممکن است به این نوع سرمایه‌ها ضرر و زیان‌هایی تعلق بگیرد اما معمولاً مقدار سود و بهره‌ای که از آنها حاصل می‌شود، بالاتر است. به نظر من اگر شما قصد دارید برای خرید بورس سهام و اوراق بهادار اقدام نمایید، بهتر است جزئیات بازار آنها را روز به روز بررسی کنید تا مبدا با دست روی دست گذاشتن سود و بهره خود را از دست دهید. در واقع نگهداری بورس سهام و اوراق بهادار برای چندین سال متوالی ارزش آنها را بی‌ثبات کرده و ضرر و زیان‌هایی به آنها اختصاص خواهد داد.

۵. عدم شرکت در کلاسهای آموزشی و یادگیری مباحث پولی و مالی
شرکت در کلاس‌های آموزشی همیشه می‌تواند شما را با جدیدترین روش‌های سرمایه‌گذاری و یا اخبار دنیای اقتصادی آشنا کند، اما مراقب باشید کسانی که قرار است از آنها مباحث را بیاموزید خودشان در جایگاه بالایی از بازارهای کسب و کار باشند. اگر قرار است سوالی از آنها بپرسید سعی کنید پاسخ‌هایشان را یادداشت کنید تا در فرصت مناسب تر بتوانید روی آنها فکر و یا تجدید نظر کنید.

۶. اعتماد به مشاوران مالی بدون هیچ گونه سوال و پرسش
اگر کسی در هر زمینه‌ای توصیه‌ای به شما بکند، شما نباید به راحتی و بدون هیچ گونه سوال و پرسشی گفته‌های او را بپذیرید؛ به خصوص اگر این مسئله مرتبط با پول باشد. هرگز از اینکه بخواهید درباره آنچه که شنیده‌اید از صاحب نظران و کارشناسان سوال کنید، ترس و وحشت

نداشته باشید. زیرا بسیاری از ابهامات ذهنی شما با چند سوال ساده و پیش پا افتاده از ریشه برطرف می‌شوند و شما می‌توانید با یک صحبت بسیار کوتاه، به یافته‌های بسیار بزرگی دست پیدا کنید. پس همیشه به خاطر داشته باشید که برای آزمون و خطای آنچه که شنیده‌اید به سراغ کارشناسان و افراد اهل فن بروید.

۷. سپردن تمام تسلط و کنترل بر امور مالی به دست دیگران

اگر کنترل امور مالی شما به دست یکی از اعضای خانواده‌تان باشد مطمئناً به اندازه خودتان دلسوزانه نخواهد بود، چه برسد به مشاوران مالی که شناخت کافی از آنها ندارید. به نظر من دلیل نمی‌شود به خاطر مهارت و آگاهی‌های بالایی که مشاوران مالی دارند تسلط و کنترل کلیه امورتان را به آنها بسپارید. شما خودتان بهتر از هر کسی می‌توانید مشاور، حسابدار و حسابرس خود باشید. سعی کنید با بررسی‌های کوتاه اما مستمر جزئیات امور مالی خود بتوانید به کنترل کامل آنها دست پیدا کنید.



مجموعه کتابهای به سوی موفقیت



درس‌های طلایی از موفق‌ترین کارآفرینان دنیا

علم دستیابی به ثروت



انتشارات طاهریان

مجموعه کتابهای به سوی موفقیت

درس های طلایی از موفق ترین کارآفرینان دنیا

E B S I

پرسید، بشنوید و پولدار شوید!

گردآورنده:
ابوالفضل طاهریان ریزی

نویسندگان:
رابرت کیوساکی
کیم کیوساکی

ترجمه و چاپ با مجوز رسمی شرکت
پدرپولدار و بصورت انحصاری در ایران
توسط انتشارات طاهریان

RICH DAD Education IRAN

