

راهنمای پدر ثروتمند
برای ثروتمند شدن
بدون استفاده از کارت اعتباری



رابرت کیوساکی و شارون لچر
اقدس رضایی

ساکي، رابرت تی، ۱۹۴۷- م Kiyosaki, Robert T
نمای پدر ثروتمند برای ثروتمند شدن بدون استفاده از کارت اعتباری / نویسنده رابرت کیوساکی و شارون لچر؛ مترجم اقدس رضایی
ان: نسل نواندیش، ۱۳۹۱

اص
۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۴۲۰-۶

ان اصلی: ۲۰۰۳ Rich dad's guide to becoming rich without cutting up your credit cards,

مالی شخصی / اعتبار مصرف کنندگان / بدهی ها / امنیت مالی
ر. شارون ال / Lechter, Sharon L / رضایی، اقدس، ۱۳۴۶- مترجم

۱۲/۵/۱۷۹ HG

۳۳۲/۰۲

۲۸۱۴

راهنمای پدر ثروتمند برای ثروتمند شدن بدون استفاده از کارت اعتباری

نویسنده: رابرت کیوساکی

شارون لچر

مترجم: اقدس رضایی

ویراستار: پیرابه کلهر

صفحه آرا: الهه ایمانی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۲

قیمت: ۶۹۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۴۲۰-۶

ISBN: 978-964-236-420-6

کتابهای مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید

نشانی فروشگاه: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷-۹ نسل نواندیش

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com

فهرست مطالب

۱۱.....	مقدمه
۲۱.....	فصل دوم: بهای زندگی سطح پایین چیست؟
۴۱.....	فصل سوم: بهای اشتباه کردن چیست؟
۵۹.....	فصل سوم: بهای آمیختن چیست؟
۹۵.....	فصل چهارم: بهای از بین رفتن کارت اعتباری شما چیست؟
۱۳۳.....	فصل پنجم: بدهی واقعی شما چقدر است؟
۱۴۷.....	فصل ششم: بهای تغییر چیست؟
۱۷۱.....	نتیجه: بهای تثبیت گزارش مالی شما چیست؟

سؤال واقعی این است:

چه کسی نمی خواهد یک میلیونر باشد؟

به تازگی معروف ترین برنامه ی تلویزیون امریکا، «چه کسی می خواهد میلیونر شود» شناخته شده است. این برنامه نه فقط در امریکا بلکه در سراسر دنیا طرفدار دارد و مرفی هم بوده است. آنچه باید انجام دهید این است که به مجموعه ای از سؤال های مطرح شده پاسخ صحیح بدهید و با هر پاسخ صحیح پول بیشتری به دست آورید و به یک میلیون دلار نزدیک تر شوید. امروز این سؤال «چه کسی می خواهد میلیونر شود» همه جا عبارت معروفی است. اگر با این عبارت دقیق تر برخورد کنیم، خواهیم دید تمام مراحل «ولایت شدن»، ثروتمند بودن، میلیونر شدن، برنده ی قرعه کشی های بزرگ شدن، همه ی ما را به این سؤال راهنمایی می کند که «چه کسی نمی خواهد میلیونر باشد؟» بنابراین در معرض امکان برنده شدن یک میلیون دلار در قرعه کشی یک برنامه ی تلویزیونی هستید و با

سرمایه‌گذاری در یک برنامه‌ی عمومی می‌توانید بقیه‌ی عمر خود را ثروتمند زندگی کنید. در واقع، امروزه در طول تاریخ ما بیش از هر زمان دیگر راه‌های بسیاری برای ثروتمند شدن وجود دارد. شاید به همین دلیل چنین تمایل و ایده‌ای برای ثروتمند شدن وجود دارد که البته هرچه سریع‌تر باشد بهتر خواهد بود.

در مصاحبه‌ای درباره‌ی کتاب **پدر فقیر، پدر ثروتمند** از من سؤال کردند: چرا حقیقت مطلب را نمی‌گویید؟ آیا به‌راستی همین دلیل ساده‌ی زیسته، ثروتمند شدن انگیزه‌ی نگارش کتاب بوده که تمام افراد را تحت تأثیر قرار داده است؟

سؤال مجری برنامه را معجب کرد و برای مدتی جوابی نداشتم که به او بدهم. سرانجام پس از کمی تمرکز و تفکر پاسخ دادم: «در واقع نگاه من به موضوع این گونه نیست. من توانم حدس بزنم چرا شما چنین برداشتی از این کتاب دارید. آن من با نوشتن این کتاب می‌خواستم اعلام کنم که آن‌قدر باهوش و زیرک نیستی که کتاب را درست برای چنین لحظه‌ای معرفی کنم، ترس من این است که شاید آن قدرها هم باهوش نبوده‌ام!»

هدف من از نگارش این کتاب فقط اعلام درس‌های بی‌پولی است که من از پدر فقیر و پدر ثروتمند خود آموخته‌ام.

در سال ۱۹۹۷ که این کتاب به نگارش درآمد از سوی همه‌ی کتاب‌فروشی‌ها و ناشران ندای مخالفت درآمد. البته در آن زمان هنوز برنامه‌ی تلویزیونی «چه کسی می‌خواهد میلیونر باشد» پخش نمی‌شد.

در واقع، پیام کتاب من درست نقطه‌ی مخالف این برنامه و عه‌کشی و میلیونرها محسوب می‌شد. دوباره مکثی کردم و گفتم: «البته امروزه همه می‌خواهند زودتر و سریع‌تر به ثروت برسند، ولی این کتاب با هیچ‌وجه در مورد این موضوع نیست بلکه در مورد دستیابی به ثروت است.»

مجری سری تکن داد و گفت: «پس اگر شما به دنبال بخشی از این موج سریع ثروت‌انداز شدن نیستید، به دنبال چه چیز دیگری هستید، حتماً آهسته ثروت‌انداز می‌شاید؟»

لحن طعنه‌دار او به من انگیزی دستوری داد. من باید در حضور میلیونرها تماشاگر خونسردی و آرامش خودم را حفظ می‌کردم. بنابراین، در پاسخ اظهاراتش گفتم: «این کتاب درباره‌ی سرعت داشتن یا آهسته بودن روند ثروت‌مند شدن نیست.» سه سال بعدی زدم و منتظر سؤال بعدی او شدم. سکوتی سنگین حکمفرما شد، اما من تا حد امکان آرامش خود را حفظ کردم و منتظر حرکت بعدی او شدم.

او لبخندی زد و گفت: «پس کتاب شما درباره‌ی چیست؟»
 من با پوزخندی پاسخ دادم: «کتاب درباره‌ی ارزش و بهای
 ثروتمند بودن است.»

او پرسید: «منظور شما از قیمت و ارزش در این مورد چیست؟»
 همین که او این سؤال را پرسید: تهیه‌کننده به او اعلام کرد که
 وقت ما تمام شده است. او اصرار کرد تا هرچه سریع‌تر پاسخ سؤال
 را بدهم و من گاه‌گویی تلویزیونی را این گونه خاتمه دادم: «بسیاری
 از افراد دوست دارند ثروتمند شوند، اما مشکل این جاست که فقط
 عده‌ی کمی از مردم می‌توانند بهای آن را بپردازند.» آن‌ها از من
 تشکر کردند و برنامه تمام شد. اما برگزیدگان این سؤال را ندادم.
 اکنون در این کتاب آن سؤال را به‌طور کامل پاسخ داده‌ام.

چه کسی بهای ثروتمند بودن را می‌پردازد؟

سازمان رفاه و سلامتی و تحصیلات امریکا تخمین می‌زند افراد از
 سنین بیست تا شصت و پنج سالگی انجام داده که نتیجه‌ی آن به‌تدریج
 زیر است:

در سن شصت و پنج سالگی از صد درصد افراد:

یک درصد	ثروتمند و مرفه بودند.
چهار درصد	زندگی خوب و مناسبی داشتند.

پنج درصد هنوز به علت نیاز کار می کردند.

پنجاه و چهار درصد تحت حمایت خانواده یا دولت قرار دارند.

سی و شش درصد مرده اند.

علاوه بر این، بیش از سی و پنج درصد از یک درصد افراد مرفه و ثروتمند، ثروت خود را به ارث برده اند و درصد زیادی از چهار درصدی که زندگی خوبی داشتند نیز همین طور بودند و این در حالی است که مجله‌ی فوربز ثروتمند را کسی معرفی می کند که درآمد سالانه‌ی او بیش از یک میلیون دلار باشد.

تغییرات ده ساله‌ی اخیر در قرن بیستم، افزایش درصد افراد مرفه را نشان می دهد. با این حال این مؤال هنوز باقی است که این پنج درصد مرفه چه می کنند که دیگران نتوانسته اند انجام دهند؟ آن ها چه بهایی برای ثروتمند بود، پرداخته اند که دیگران قادر به پرداخت آن نبوده اند؟

آیا داشتن خانه‌ی بزرگ به معنای ثروتمند بودن است؟

وقتی جوان بودم با پدر ثروتمندم به خانه‌ی همکلاسی قدیمی ام رفتم که در همسایگی ما بود. خانه‌ای بسیار مجلل به نظر می رسید. از پدرم سؤال کردم که آیا پدر همکلاسی ام ثروتمند است؟

پدرم خندید و پاسخ داد: درآمد بالا، خانه‌ی بزرگ، ماشین زیبا و تعطیلات رؤیایی به معنای ثروتمند بودن نیست و ممکن است مفهومی برعکس داشته باشد. البته یک زندگی مجلل و رویایی به معنای این نیست که شما باهوش و آزموده هستید. اکثر ما آن قدر باهوش هستیم که مفهوم عبارت ثروتمند بودن را بدانیم. با وجود این، فکر می‌کنم یکی از دلایلی که بسیاری از مردم به شرکت در قرعه کشی روی آورده‌اند، عشق به داشتن خانه‌ی بزرگ، اتومبیل گران قیمت و همه‌ی چیزهایی است که می‌توانند با پول تهیه کنند. اگرچه ممکن است بران شرکت در قرعه کشی‌ها میلیونر شد، واقعیت این است که شانس چنین موقعیت‌هایی خیلی کم است. در حالی که داشتن خانه‌ی بزرگ به معنای ثروتمند بودن نیست، از طرفی تماشای مسابقه‌ی تلویزیونی یا شرکت در قرعه کشی هم نمی‌تواند بهایی باشد که بیشتر از یک درصد افزایش داده‌اید مرفه برای ثروتمند بودن پرداخته‌اند.

بهای میلیونر شدن چقدر است؟

برای دستیابی به ثروت راه‌های بسیاری وجود دارد. مسابقه‌ی تلویزیونی و قرعه کشی برخی از این راه‌ها هستند. شما هم می‌توانید زرنگ باشید و یا با میلیونرها ازدواج کنید. بسیاری از مردم برای ازدواج به دنبال میلیونرها هستند. البته بد نیست آگاه

باشید برای به دست آوردن ثروت زیاد باید بهای آن را پردازید و این بها شاید با پول اندازه گیری نشود. بهایی که باید برای نشستن و تماشای مسابقه‌ی تلویزیونی و شرکت در قرعه کشی پردازید این است که اکثریت تماشاکنندگان هرگز ثروتمند نمی‌شوند و این خود بهای سنگینی برای پرداخت است. برای ثروتمند شدن راه‌های زیادی وجود دارد، اما بیشتر مردم نمی‌خواهند بهای واقعی ثروتمند شدن را پردازند و به همین دلیل هم سازمان رفاه، سلامت و آموزش آمریکا فقط یک درصد را در رفاه می‌بیند. آن‌ها می‌خواهند بدین‌گونه باشند ولی تمایلی به پرداختن بهای آن ندارند.

پس منظور پدرم از دست و بهای ثروت چه بوده است؟ استفاده از مثالی متفاوت برای شرح مفهوم قیمت و ارزش آن را آشکارتر می‌سازد. اگر بگوییم: «می‌خواهم از لاله‌های مدنی همچون آرنولد شوارزنگر باشم» عکس‌العمل شما چیست. اولین چیزی که به ذهن همه می‌آید این است که «کفش ورزشی‌ات را بپوش، روزی پنج مایل پیاده‌روی کن، سه ساعت در روز تمرین ژیمناستیک انجام بده و از خوردن پیتزا و غذاهای سنگین و حجیم هم خودداری کن.» حال می‌پرسم: «آیا راه دیگری برای آرنولد شدن وجود دارد؟» این معنا و مفهوم قیمت است. خیلی‌ها می‌خواهند آرنولد باشند، اما

کمتر کسی حاضر است بهای واقعی آن راپردازد. علت آگهی‌های سودآور مثل «با قرص جادویی ما وزن کم کنید و هرچه می‌خواهید بخورید» یا «بدون رژیم غذایی یا ورزش لاغر شوید» نیز در همین نهفته است.

با وجود این، بیشتر محصولاتی که آگهی می‌شوند چندان کارایی ندارند و علت هم در خود محصولات نیست بلکه به دلیل تمایل نداشتن افراد را به پرداخت بهای آن است.

اغلب به سرمایه‌گذاری سیصد و هشتاد و پنج دلاری ای می‌اندیشم که سال قبل در طریق برنامه‌ی تلویزیونی انجام دادم. به‌خاطر دارم در خانه نشسته بودم و کال‌های تلویزیونی را دنبال می‌کردم و متوجه آگهی‌ای شدم که شرکت در سمینار آموزشی رایگان را توصیه می‌کرد. این سمینار در هتل هلتون هاوایی، هتلی در نزدیکی محل زندگی ما، برگزار می‌شد. من به این شرکت در این سمینار جا رزرو کردم. در آن زمان هنوز در شرکت بیمه‌ری دریایی بودم و از یکی از همکاران خواستم در سمینار پایان هفته من همراه باشد. او از سمینار متنفر بود. به اعتقاد او، این کار هدر دادن زمان بود و می‌خواست پولش را پس بگیرد و دائم می‌گفت که می‌دانم جز اتلاف وقت چیزی نیست و نباید به حرف تو گوش می‌کردم.