



سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

mybook.ir

شانس دوباره

برای پولتان، برای زندگی‌تان و برای خودتان



telegram.

RICH & DAD

به نام خداوند جان و خرد

شانس دوباره

SECOND CHANCE

شاهکاری تازه از رابرت تی کیوساکی



اندشارات طاهریان

telegram.me/mybook_ir

سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷-م.
 Kiyosaki, Robert T
 عنوان و نام پدیدآور: شانس دوباره
 مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۴.
 مشخصات ظاهری: ۴۸۸ ص: مصور، جدول، نمودار
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۳۵-۷۰-۷
 وضعیت فهرست نویسی: فیپای مختصر
 یادداشت: فهرست نویسی کامل این اثر در نشانی <http://Opac.nlai.ir> قابل دسترسی است.
 یادداشت: Second Chance.
 شناسه افزوده: فلاح، سمانه، ۱۳۶۴ - مترجم.
 شماره کتابشناسی ملی: ۳۸۶۸۴۲۲



«شانس دوباره»

● نویسنده: رابرت تی کیوساکی ● مترجم: سمانه فلاح ● ناشر: انتشارات طاهریان
 ● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۳۹۴ ● تیراژ: ۵۰۰ جلد ● طرح جلد: آرزو خسروپور
 ● قیمت: ۲۵ هزار تومان ● چاپ جلد: ژیک ● ناظر چاپ: آرزو خسروپور
 ● صحافی: صاحب الزمان ● چاپخانه: دالاهو ● شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۳۵-۷۰-۷
 آدرس دفتر مرکزی: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم،
 واحد ۱۱ تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ www.Taherianpress.com
 آدرس فروشگاه (شعبه ۱): تهران، سرپل تجریش، نبش خیابان ولی عصر، جنب دفتر پست تجریش
 تلفن: ۲۲۷۰۷۲۵۶

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 ۲۸ را به شماره ۶۶۴۹۲۷۳۳-۱۰۰۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما
 باشید.

فهرست:

بخش ۱: گذشته

- فصل ۱: چرا ثروتمندان برای پول کار نمی‌کنند؟ ۱۱
- فصل ۲: آینده را چگونه ارزیابی کنیم؟ ۵۵
- فصل ۳: چه کاری باید انجام دهیم؟ ۷۹
- فصل ۴: سرقت چیست؟ ۱۰۱
- فصل ۵: سقوط بعدی ۱۶۱
- فصل ۶: کادریلیون معادل چقدر پول است؟ ۱۹۷
- فصل ۷: چگونگی درک مسائل نامفهوم و مبهم ۲۳۵

بخش ۲: زمان حال دیوانه هستید یا عاقل

- فصل ۸: قبل و بعد ۲۹۹

بخش ۳: آینده: اگر پول برنامه است، پس آموزش‌های مالی چیست؟

- فصل ۹: با مدرسه رفتن مخالف هستید! ۳۵۷
- فصل ۱۰: هرگز مرتکب اشتباه نشوید ۳۶۷
- فصل ۱۱: آیا در مدرسه فقط باید نمرات خوب کسب کنیم؟! ۳۸۵
- فصل ۱۲: آیا در جستجوی شغل مناسب هستید؟ ۴۰۵

- فصل ۱۳: آیا می‌خواهید از بدهی‌ها خلاص شوید؟..... ۴۲۱
- فصل ۱۴: آیا می‌خواهید آرزوهای خود را نادیده بگیرید؟..... ۴۳۷
- فصل ۱۵: هرگز به دنبال فریبکاری نباشید..... ۴۴۵
- فصل ۱۶: آیا ثروتمندان افراد حریص و طمع‌کار هستند؟..... ۴۵۱
- فصل ۱۷: آیا سرمایه‌گذاری خطرناک است؟..... ۴۶۱
- فصل ۱۸: پول‌هایتان را پس‌انداز کنید..... ۴۷۱
- فصل ۱۹: آیا شرایط اضطراری بد است؟..... ۴۸۵

مقدمه:



«ما سازندگان آینده هستیم، نه قربانیان آن.»

آر.باک مینستر فولر

روزی روزگاری، آمریکا ثروتمندترین کشور جهان بود.

روزی روزگاری، دلار آمریکا ارزشی مانند طلا داشت.

روزی روزگاری، چاپ پول کاغذی بزرگترین جرم در دنیا بود.

روزی روزگاری، کسی که به مدرسه می‌رفت، شغلی پیدا می‌کرد و در نهایت در سن جوانی بازنشسته می‌شد، شادترین و خوشبخت‌ترین آدم در دنیا بود.

روزی روزگاری، تنها کاری که باید برای زندگی‌مان انجام می‌دادیم، خرید خانه بود.

روزی روزگاری، تنها زیرکی و ذکاوت انسان، شرکت در سرمایه‌گذاری‌ها و بازار بورس با سرمایه کم و ناچیز بود.

روزی روزگاری، تحصیلات بالای دانشگاهی باعث افزایش حقوق و درآمد می‌شد.

روزی روزگاری، سن نوعی سرمایه بود.

روزی روزگاری، دولت برای مراقبت‌های پزشکی و امنیت اجتماعی از افراد بازنشسته حمایت می‌کرد. اما متأسفانه آن روزی و روزگاری به پایان رسیده است و به یک داستان خیالی و غمانگیز تبدیل شده است. حال این سوال پیش می‌آید که:

بنابراین مردم باید چه کار کنند؟

این کتاب قرار است تنها به سوال فوق پاسخ دهد. این کتاب شانس دوباره‌ای است برای سئوالات شما، برای زندگی شما و برای دنیای شما. این کتاب به سه بخش گذشته، حال و آینده تقسیم‌بندی شده است:

☑ **گذشته** قرار است بحران‌های مالی را ارزیابی کند.

☑ **حال** دنیای امروز را مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد.

☑ **آینده** فرصت‌های دوباره را برای شما جستجو می‌کند، سپس به شما می‌گوید که چگونه می‌توانید از این فرصت‌های تازه به خوبی استفاده کنید تا بتوانید به اهداف شخصی خود دست یابید.

مهم است بدانید کلیدی‌ترین واژه دنیای امروز «بحران» است. همیشه به خاطر داشته باشید برای هر چیزی در دنیا دو حالت وجود دارد. دو بخش، دو طرف، و یا دو جهت. بحران هم دو حالت، طرف و یا جهت دارد: خطر و فرصت.

همه ما وقتی در معرض خطری قرار می‌گیریم باید شانس برایمان پیش آید تا بتوانیم از خطرهای شایع که بتواند ما را در برابر بحران‌های مالی جهانی نجات دهد.

بخش ۱

گذشته



مدرسه قدیمی

به مدرسه برو تا بتوانی شغل خوبی پیدا کنی، سخت کار کن تا بتوانی پول‌هایت را پس‌انداز کنی، خانه بخری و از بدهی‌ها نجات یابی. در این صورت است که می‌توانی در سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت شرکت کنی.

مقدمه

به استار باکس رفتم تا یکی از دوستانم را که سال‌ها ملاقاتش نکرده بودم، ببینم اگرچه از این‌که می‌خواستم با او دوباره دیدار کنم، بسیار خوشحال بودم، اما هنگامی که او را پشت میز کارش دیدم خیلی هیجان‌زده شدم.

از او پرسیدم: چند سال است که در اینجا کار می‌کنی؟
او همان‌طور که سفارش مرا می‌پرسید، لابلای حرف‌هایش گفت:
حدود پنج ماه.

از او پرسیدم: چه اتفاقی افتاده است؟

او با صدای بلند خندید و گفت: پس از اینکه بازار بورس در سال ۲۰۷ دچار رکورد فراوانی شد، من نیز شغلم را از دست داد. بنابراین شغل دیگری را دست و پا کردم، اما بعد از مدت اندکی آن هم به سرنوشت قبلی دچار شد. سرانجام، با بیکاری و خانه‌نشینی مجبور شدم که برای تأمین مخارج زندگی خانه‌ام را هم بفروشم. تنها هدفم این بود که حداقل زندگی‌ام را به هر نحوی ادامه دهم. حال هم اینجا هستم تا روزانه چند دلاری در استار باکس به دست آورم و همچنان زندگی را بگذرانم.



همین که مشتریان یکی یکی پشت سر می‌آمدند و سفارش خود را به دوستم می‌گفتند، من از او پرسیدم: برای آینده می‌خواهی چه کار کنی؟

او گفت: می‌خواهم به دانشکده باز گردم. اگر رشته تحصیلی‌ام را تغییر دهم، مدرک خوبی می‌گیرم. هم فال است و هم تماشا. پسرم هم قرار است همراهم باشد و هر دو با هم درس بخوانیم. او پسر فوق‌العاده پرتلاشی است.

دوباره از او پرسیدم: لابد می‌خواهی وام بگیری و شهریه‌های خودت و پسرت را بپردازی؟ یعنی می‌خواهی با وام دانشجویی آن هم در این شرایط درس بخوانی؟!؟

او جواب داد: بله، مگر کار دیگری هم از دستم بر می‌آید؟ اگرچه می‌دانم چندان کار درستی نیست، اما بهتر از این است که ساعت‌ها در استار باکس بمانم و در انتهای روز با چند دلار ناقابل به خانه بازگردم. من و پسرم هر دو قرار است کار کنیم و در کنار شغل‌مان درس بخوانیم. ما مجبوریم که این شرایط را بپذیریم و برای تغییر زندگی‌مان، رویه‌مان را نیز تغییر دهیم. ما باید دوباره به درس و دانشگاه بازگردیم. همان‌طور که باقیمانده قهوه‌ام را خوردم، پول آن را به دوستم پرداختم. وقتی می‌خواستم برای قهوه خوش طعم‌شان به او انعام بدهم، بسیار ناراحت شد و قبول نکرد.

اما من می‌دانستم که چرا او نمی‌پذیرد. با اینکه قهوه بسیار خوشمزه‌ای خورده بودم، اما تصویر چهره غمگین و نگران دوستم درونم را آزار می‌داد. همانطور که برای او و پسرش آرزوی موفقیت می‌کردم، خداحافظی کردم و از کافی‌شاپ استار باکس بیرون آمدم.

همان‌طور که دریافته‌اید، در بخش اول این کتاب می‌خواهم درباره بحرآن‌های مالی برایتان توضیح بدهم.

جورج اُورول در کتابش ۱۹۸۴ نوشت:

«در زمانی که حيله و نیرنگ دنیا را فرا می‌گیرد، گفتن حقیقت چیزی جز یک حرکت انقلابی نخواهد بود.»

فصل ۱

چرا ثروتمندان برای پول کار نمی‌کنند؟



«ثروتمندان با پول بازی می‌کنند.....»

ما برای پول آن‌ها کار می‌کنیم، در حالی که ارزش و اعتبار آن‌ها بیشتر می‌شود.»

آر. باک مینستر فولر

کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول در سال ۱۹۹۷ به چاپ رسید. آن کتاب در ابتدا چنان مورد توجه ناشران واقع نشد، تا با حجمی عظیم چاپ شود و به بازارهای فروش فرستاده شود. بسیاری از ناشران به من می‌گفتند:



در کتاب پدر پولدار و پدر بی پول شما نمی دانید که درباره چه مسایلی حرف می زنید. در آن کتاب من جملاتی نوشتم که اکثر افراد با آنها موافق نبودند:

۱- خانه سرمایه نیست.

۲- افرادی که پول هایشان را در بانک ها پس انداز می کنند بازنده هستند.

۳- ثروتمندان برای پول کار نمی کنند.

حدود ده سال پیش در سال ۲۰۰۷ بانک ها در پرداخت وام های رهن و اجاره مسکن دچار مشکل شدند و بنابراین بسیاری از صاحب خانه ها و املاک داران خانه های خود را از دست دادند. از این رو معلوم شد که خانه نمی تواند برای ما سرمایه باشد.

در سال ۲۰۰۸، دولت آمریکا و بانک مرکزی اش به خاطر جبران بحران موجود مجبور شد که حدود تریلیون ها دلار اسکناس کاغذی چاپ و وارد کشور کند. به این بهانه که شاید افراد بتوانند به طریقی سرمایه از دست رفته خود را به دست آورند و تورم از ذهن پاک شود.

من به همه مردم اعلام کردم که ثروتمندان برای پول کار نمی کنند و به شرایط موجود و کمبودهای کاری ندارند. اما کسی به حرف من گوش نکرد و مرا به شدت مورد سرزنش قرار دادند. با این وجود در این فصل از کتاب می خواهم به شما بیاموزم که چرا ما در هر شرایطی چه خطرناک و چه پرخطر به موقعیت ها و فرصت های طلایی نیاز داریم. چرا و چگونه باید این فرصت ها را ایجاد کرده و از آنها بهره برد. فرصتی که بتواند شما، زندگی شما و پول شما را نجات دهد.

آنچه که لازم است درباره پول بدانید

هر آنچه که به پول مربوط می‌شود ابهام خاصی دارد. فراموش نکنید که این ابهام خاصیت پول است و هرگز بر طرف نمی‌شود. بدین ترتیب باید پایتان را فراتر بگذارید و به دنبال این باشید که چگونه باید از پول استفاده کرد و چگونه آن را وارد گردش مالی و چرخه اقتصادی نمود. مهم‌ترین و اصلی‌ترین مطلبی که شما باید درباره پول بدانید این است که هر چه بیشتر روی آن تمرکز کنید، باهوش‌تر می‌شوید و تصمیمات عاقلانه‌تری درباره آن می‌گیرید. هر چه بیشتر بدانید، عملکرد ذهنی‌تان قوی‌تر می‌شود و آزادانه‌تر درباره پول و سرمایه‌تان اظهار نظر می‌کنید. آیا نمی‌توان این را فرصت در نظر گرفت؟ پس به یاد داشته باشید که «آموزش» در این زمان بهترین فرصت برای پیشرفت است. به عبارتی شانس دوباره آموزش است.

اکنون من از شما می‌پرسم:

سوال: چه کسی می‌تواند شانس دوباره را برای خود معنا کند؟

پاسخ: همه ما می‌توانیم.

سوال: چرا؟

پاسخ: چون بحث ما بر سر مسئله مهمی به نام - پول - است. تنها چیزی که زندگی ما را تغییر می‌دهد و بقیه زندگی‌مان را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد.

سوال: چرا پول برایتان مهم است؟

پاسخ: چون تنها چیزی است که فقیران را فقیرتر و ثروتمندان را ثروتمندتر می‌کند. در این میان طبقه متوسط جامعه را نیز بی‌نصیب می‌گذارد.

سوال: همه ما این مسئله را می‌دانیم. اما چه تفاوتی میان فقیران و ثروتمندان وجود دارد؟

پاسخ: تفاوت خاصی میان آن‌ها وجود ندارد، فقط اینکه همه ثروتمندان در حال تبدیل شدن به فقیران هستند و روز به روز به تعداد فقیران افزوده می‌شود.

سوال: چرا ثروتمندان در حال فقیر شدن هستند؟

پاسخ: دلایل فراوانی وجود دارد. یکی از آن‌ها این است که ثروتمندان تنها چیزی که دارند پول است و از همه ارزش‌های دنیا بی‌بهره‌اند.

سوال: حال چه اشتباهی در این میان وجود دارد؟

پاسخ: مشکل این جاست که این پول همیشه ارزش خود را به یک شکل واحد حفظ نمی‌کند و هر روز در حال تغییر است. پس جایگاه ثروتمندان هم هر روز در حال تغییر و افست است.

سوال: اگر پول امروز پول نیست و ارزش خاصی ندارد، پس پول واقعی چیست؟

پاسخ: دانش ما درباره پول، پول واقعی ماست.

سوال: اگر پول میزان آگاهی و دانش ماست، آیا فرصتی وجود دارد که بتوان با آن به یک ثروتمند واقعی تبدیل شد؟

پاسخ: کاملاً آشکار است که سرمایه واقعی هر کسی میزان آگاهی اوست نه میزان پولی که در جیب اوست. در گذشته آنچه که پول و



سرمایه تلقی می‌شد، زمین‌های کشاورزی، سلاح و شرکت‌های بزرگ بود. اما امروز داستان پول تغییر کرده است. در عصر اطلاعات و ارتباطات آنچه که پول و ارزش تلقی می‌شود، میزان آگاهی و دانش ماست. چیزی جز آن نمی‌تواند جایگزین شود.

سوال: بنابراین چرا هیچ‌کس را نمی‌توان ثروتمند نامید؟

پاسخ: چون کسی درصدد کسب آگاهی‌ها و آموزش‌ها نیست. اگر کسی نداند که پول چیست و چه ماهیتی دارد و هرگز نمی‌تواند به طرز صحیح از آن بهره‌برد و به ثروت دست یابد.

سوال: اما آمریکا میلیاردها دلار را صرف آموزش شهروندان خود می‌کند. پس چرا روز به روز به تعداد فقیران آن اضافه می‌شود؟

پاسخ: اگرچه آمریکا میلیاردها دلار از سرمایه خود را صرف آموزش شهروندان خود می‌کند، اما این آموزش‌ها هیچ ارتباطی به پول و آموزش‌های مالی که باعث تقویت هوش مالی می‌شوند، ندارند.

سوال: چرا آموزش‌های مالی در مدارس تدریس نمی‌شوند؟

پاسخ: سال‌هاست که من این سوال را از تمامی مدارس و معلمان دلسوز آن‌ها می‌پرسم، اما پاسخی دریافت نکرده‌ام.

سوال: چاره کار چیست؟

پاسخ: به نظر من دانش در همه جای دنیا و در همه دوران تاریخ، قدرت محسوب می‌شده و هنوز هم محسوب می‌شود. اگر مردم می‌خواهند کنترل زندگی و دنیای خود را به دست بگیرند، باید در هر زمینه علمی به پیشرفت برسند. اگر دنیای امروز برای پول و سرمایه تمرکز کرده، پس باید هر تلاشی که برای دستیابی به پیشرفت انجام می‌دهد، فقط مربوط



پول و درباره پول باشد. بدین ترتیب گوشه‌ای ساکت نشستن مردم، فقط دنیای آن‌ها را محدود می‌کند. پس دنیایی که محدود شود، پیشرفتی در آن وجود ندارد.

تا قبل از جنگ جهانی در آمریکا، اگر کسی به بردگان خواندن و نوشتن می‌آموخت، مجرم محسوب می‌شد. چون بردگان پس از یاد گرفتن خواندن و نوشتن صاحب قدرت می‌شدند و بر صاحبان خود چیره می‌شدند و کنترل امور آن‌ها را به دست می‌گرفتند. برای همین است که من هم می‌گویم علم و دانش نوعی قدرت به حساب می‌آید. در اینجا می‌توان از این گفته یک فرمول ساخت:

$$\text{دانش} = \text{اطلاعات} \times \text{آموزش}$$

«به راستی که دانش برترین قدرت است و ناآگاهی بزرگ‌ترین ضعف». همان‌طور که در تمامی کتاب‌های قبلی من خوانده‌اید، پدر بی‌پول من توانست با تلاش و کوشش شبانه‌روزی مدرک دکترای کسب کند، در حالی که در زمینه آموزش‌های مالی صفر بود و حتی از یک کودک پیش دبستانی هم کمتر می‌دانست. اگرچه او برترین جایگاه شغلی را در مدرسه و اداره‌اش داشت، اما در دنیای واقعی کوچک‌ترین ارزش و اعتباری نداشت.

در مقابل پدر پولدار هرگز نتوانست تحصیلات ابتدایی پایه در مدرسه را تمام کند، اما قدرت بی‌حد و حصری در زمینه مسایل امور مالی و پولی داشت. اگرچه او سود بالایی نداشت، اما در دنیای واقعی صاحب همه چیز بود. حال این سوال مطرح می‌شود:

سوال: اگرچه مدارس مسئول آموزش مسایل ابتدایی هستند، اما چرا درباره مسایل مهم زندگی در دنیای واقعی چیزی آموزش نمی‌دهند؟

پاسخ: هیچ‌کس هنوز پاسخی برای سوال فوق پیدا نکرده است. چون هنوز کسی نپذیرفته که مسایل پولی مهم‌ترین مسئله در دنیا هستند و همه نیاز دارند درباره آن آموزش ببینند.

سوال: آیا همانند گذشته اسلحه و مهمات و ابزارآلات جنگی هنوز هم سرمایه تلقی می‌شوند؟

پاسخ: تنها چیزی که در زمان حاضر سرمایه تلقی می‌شود، پول و سیستم‌های پولی است.

سوال: سیستم مالی و پولی چگونه می‌تواند انسان‌ها و دنیای آن‌ها را تحت کنترل خود در آورد؟

پاسخ: متأسفانه سیستم مالی امروزی طوری طراحی شده است که اکثر مردم را به سمت فقر و نیازمندی می‌کشانند تا اینکه بخواهد ضعف آن‌ها را برطرف کند و از آن‌ها ثروتمند بسازد. این سیستم افراد را چه پولدار و چه فقیر مجبور می‌کند که برای به دست آوردن پول سخت کار کنند. در واقع پول، افرادی که در زمینه پول و سیستم‌های مالی آگاهی ندارند را به بردگی می‌گیرد.

کاملاً واضح است که در چنین شرایطی همه ما مجبور می‌شویم که تمام عمر خود را کار کنیم و زحمت بکشیم و به بهانه پول هرگونه مشقت را تحمل کنیم. این دشواری‌ها نه تنها شرایط ما را تغییر نمی‌دهند، بلکه روز به روز نیازمندترمان می‌کنند. بدین ترتیب فقیران روز به روز فقیرتر



می‌شوند و ثروتمندان نیز سرمایه‌های خود را به تدریج از دست می‌دهند. به چنین وضعیتی «فاجعه اقتصادی» گفته می‌شود.

سوال: ممکن است جمله «پول سرمایه‌های ما را می‌دزد» را شنیده باشید. حال باید پرسید که پول چگونه سرمایه و اعتبارات ما را می‌دزد و به فاجعه اقتصادی دنیای ما دامن می‌زند؟

پاسخ: راه‌های فراوانی وجود دارد. برخی از آن‌ها عبارتند از:

۱- مالیات‌ها:

پول به بهانه مالیات‌ها قادر است سرمایه و اعتبارات ما را از چنگ‌مان در بیاورد.

۲- تورم:

وقتی قیمت‌ها افزایش پیدا کنند، دولت مجبور می‌شود که پول‌های کاغذی بیشتری چاپ و به داخل کشور وارد کند. بنابراین مردم به ناچار مجبور می‌شوند که بیشتر کار کنند و با پرداخت مالیات به طریق تورم را تعدیل کنند و کمبود آن را در چرخه اقتصادی جبران نمایند.

۳- پس اندازها:

بانک‌ها هم به آسانی می‌توانند پول و سرمایه‌های ما را بدزدند. در حقیقت سیستم پولی و مالی آن‌ها آنقدر پیچیده است که هر طور که محاسبه کنیم به آن‌ها بدهکار می‌شویم. برای مثال اگر کسی یک دلار در بانک پس‌انداز کند، بانک به او ۱۰ دلار وام می‌دهد. جدا از اینکه بانک بابت آن ۱۰ دلار مبلغ بیشتری را پس می‌گیرد، دولت مجبور می‌شود که برای پرداخت وام‌ها پول کاغذی بیشتری چاپ کند. همین

مسئله «چاپ پول و اسکناس» نه تنها تورم‌زا است بلکه می‌تواند یکی از دلایل رخداد این حقیقت باشد که پس‌انداز کنندگان در بانک بازنندگان اصلی دنیای اقتصادی هستند.

در بخش‌های آتی این کتاب قصد دارم درباره اینکه چگونه پول شما از چنگ‌تان در آورده می‌شود، بیشتر توضیح بدهم و پرده از حقایق بسیاری بردارم. همان‌طور که قبلاً گفتم، سیستم پولی و مالی طوری طراحی شده که افراد در آن فقیر و نیازمندتر می‌شوند، نه پولدارتر و ثروتمندتر.

سوال: آیا شما با مطلب فوق موافق هستید و آن را می‌پذیرید؟
پاسخ: می‌خواهم پاسخ این سوال مهم را با یک نمودار به شما نشان دهم. همان‌طور که می‌دانید یک تصویر زبانی هزاران برابر گویاتر و رساتر از هزاران کلمه دارد. البته آنچه که می‌خواهم بگویم یک جمله و یک خط نوشته نیست، بلکه داستانی است که شرح حال افرادی که چشم انتظار کمک‌ها و حمایت‌های دولتی هستند را آشکارا توضیح می‌دهد.

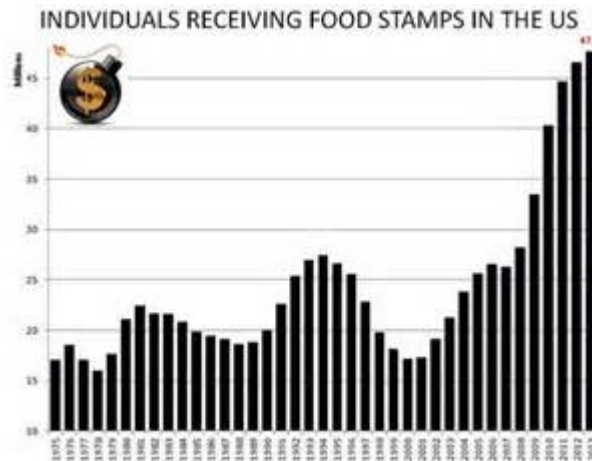
جنگ حاصل از فقر

در سال ۱۹۶۴، رئیس‌جمهور لیندون جانسون صحبت از فقر و جنگ بر سر آن به میان آورد. بسیاری از افراد احساس کردند که هیچ خطری وجود ندارد و مشکل خاصی پیش نخواهد آمد. اما در این میان گروهی از افراد هم بودند که احساس خطر کردند.

جدول زیر شمار افرادی را که از کوپن‌ها و سهمیه‌های غذایی دولت استفاده کردند را نشان می‌دهد. امروزه این سهمیه‌ها و کوپن‌ها



SNAP نامیده می‌شوند. SNAP برنامه‌ای است که شامل حمایت‌های غذایی و تکمیلی دولت است. اگرچه هنوز هم افراد بسیاری بر این باورند که در مقابل جنگ با فقر پیروز شده‌اند، اما جزئیات جدول زیر داستان متفاوت‌تری را برایمان بازگو می‌کند و تعداد افرادی که از این سهمیه‌ها استفاده کرده‌اند.



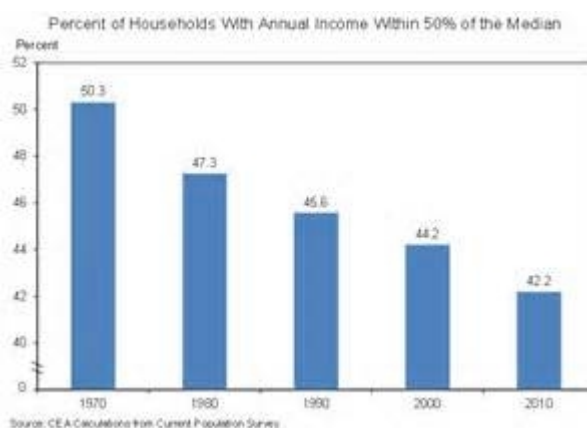
جدول فوق تعداد افرادی که از سهمیه SNAP استفاده کرده‌اند را نشان می‌دهد. تقریباً می‌توان گفت که در سال ۱۹۷۵ حدود ۱۷ میلیون نفر از مردم آمریکا از این سهمیه‌ها استفاده کردند. این تعداد در سال ۲۰۱۳ به چیزی حدود ۴۷ میلیون نفر افزایش یافت و هنوز هم انتظار می‌رود که در طول سال‌های آتی بیشتر و بیشتر شود.

سوال: اگر تعداد افراد فقیر روز به روز در حال افزایش است این جمعیت از کجا به وجود آمده است؟

پاسخ: این افراد در حقیقت همان طبقه متوسط جامعه هستند که از چند سال گذشته ته مانده دارایی خود را از دست داده و به جمعیت افراد فقیر جامعه اضافه شده‌اند.

جنگ طبقه متوسط جامعه

با کاهش میزان حقوق و مزایای طبقه متوسط جامعه در سال ۱۹۷۰، میزان کیفیت زندگی آن‌ها نیز تا حد قابل ملاحظه‌ای کاهش یافت و آن‌ها به جمعیت افراد فقیر جامعه افزوده شدند.



جدول فوق، به وضوح نشان می‌دهد که چه اتفاقی برای قشر متوسط جامعه افتاده است.

سال‌ها پیش، خبرنگار تلویزیون لو دابنر در کتابی درباره انحطاط و ورشکستگی بیش از پیش قشر متوسط جامعه مطالبی نوشت. او کتاب خود را «جنگ طبقه متوسط» نامگذاری کرد و گفت: چرا دولت، تجارت‌های بزرگ و گروه‌های تجاری خاص در این رویا هستند که در این جنگ شرکت کنند و چگونه در تلاشند در آن پیروز شوند؟ او در

جواب اعلام کرده بود: دولت، تجارت‌های بزرگ و گروه‌های تجاری خاص در تلاش هستند تا طبقه متوسط جامعه را به طور کلی از بین ببرند. زیرا تعداد بسیار زیاد افراد این گروه باعث فلج شدن چرخه اقتصاد آمریکا شده‌اند و موتور اقتصاد را از حرکت باز نگه داشته‌اند. در طی سال ۲۰۱۲ هنگام مبارزات انتخاباتی ریاست جمهوری، باراک اوباما و میت رامنی هر دو قول دادند که بر خلاف شرایط موجود در جهت حمایت از قشر متوسط جامعه قدم بردارند. بنابراین این سوال به طور واضح و آشکار مطرح شد که چرا طبقه متوسط جامعه باید تحت حمایت بیش از پیش دولت قرار گیرد؟ همان‌طور که همه ما می‌دانستیم، متوجه شدیم که هرگاه دولت به گروهی قول دهد که از آن حمایت می‌کند، درصدد است که آن را از بین ببرد و آن را عاملی برای دستیابی به اهداف اصلی خود قرار دهد.

تورم دارایی‌ها و اعتبارات ما را به سرقت می‌برد

همان‌طور که قبلاً برایتان توضیح دادم، سیستم پولی و مالی روز دنیا قادر است پول و سرمایه ما را از طریق تورم از چنگ‌مان در آورد. در ادامه ما خواهیم فهمید که چرا افراد فقیر و قشر متوسط جامعه مجبور هستند که در شرایط نابسامان اقتصادی سخت کار کنند و زحمت بکشند.



مقدار نیازمندی طبقه متوسط جامعه به حمایت‌ها و خدمات دولتی هر روز به سرعت افزایش می‌یابد. نیازهایی نظیر تأمین هزینه‌های درمانی، آموزش و مراقبت‌های پزشکی، کار و مسکن مردم به مشکل عدیده دولت تبدیل شده است. مشکل اصلی این جاست که سرعت افزایش میزان نیاز مردم به حمایت‌های دولتی از میزان پیشرفت تورم نیز بیشتر شده است.

سوال: چگونه سیستم پولی و مالی باعث ایجاد تورم می‌شود؟
پاسخ: اولین دلیل ایجاد تورم، چاپ پول و اسکناس و ورود آن‌ها به داخل کشور است. هنگامی که دولت تصمیم می‌گیرد پول چاپ کند، بانک‌ها و سیستم‌های مالی دولت دچار تحول و دگرگونی می‌شوند و با اعمال تغییرات در متن برنامه‌های خود، میزان مالیات‌های مردم را افزایش می‌دهند. بنابراین وقتی قیمت‌ها به دنبال افزایش مالیات‌ها بالا می‌روند، مردم از نظر اقتصادی دچار بحران می‌شوند.

سوال: هنگامی که قیمت‌ها افزایش می‌یابند، مردم چگونه باید خود را از شرایط موجود نجات دهند؟



پاسخ: هنگامی که قیمت‌ها افزایش پیدا می‌کنند، مردم برای تأمین مخارج خود به سراغ استفاده از کارت‌های اعتباری می‌روند. البته برخی از مردم هم تلاش می‌کنند تا میزان مخارج ماهیانه خود را تا حد چشمگیری کاهش دهند. به عنوان مثال، ترجیح می‌دهند حتی هنگام نیاز به مراقبت‌های پزشکی هم به پزشک و مراکز درمانی مراجعه نکنند. تا شاید هزینه‌های خود را کاهش دهند. برخی دیگر هم که مجبور به استفاده از خدمات درمانی هستند، روز به روز در قرض و بدهی فرو می‌روند و مبلغ ناچیز باقیمانده حقوق خود را به این طریق از دست می‌دهند.

بدهی‌ها ما را به بردگی می‌گیرند

هنگامی که میزان حقوق قشر متوسط ما به طرز عجیبی کاهش پیدا کرد، میزان قیمت‌ها و مالیات‌ها افزایش یافتند. بدین ترتیب بسیاری از مردم توانستند که با استفاده از کارت‌های اعتباری خود شرایط فعلی‌شان را حفظ کنند، اما از طرف دیگر با بدهی‌ها روبرو شدند و بدهی‌ها آن‌ها را به بردگی گرفتند.



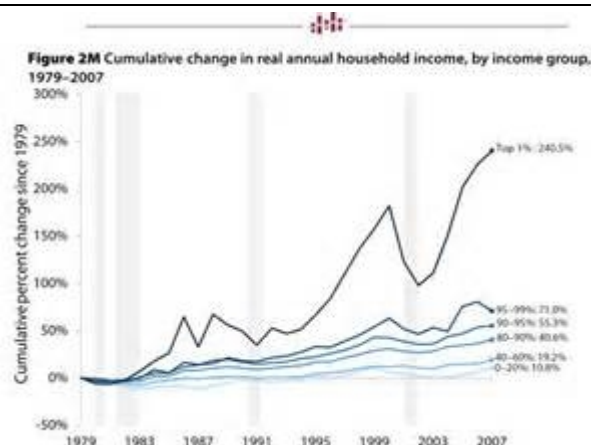
میزان بدهی‌های خانواده‌ها روز به روز افزایش می‌یافتند از ۲۵/۳ دلار در سال ۱۹۸۹ به ۷۰/۷ در سال ۲۰۱۰ رسیدند. امروزه خانواده‌ها ۱۵۴ درصد از حقوق سالیانه خود را به پرداخت قرض و بدهی‌های خود اختصاص می‌دهند.

امروزه مالیات‌ها، بدهی‌ها و تورم تنها عواملی هستند که از طبقه متوسط جامعه برده ساخته‌اند.

دو نوع از افراد ثروتمند

سوال: اگر فقیران و دیگر افراد قشر متوسط جامعه فقیر و فقیرتر شوند، چگونه ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند؟

پاسخ: چون دو نوع افراد ثروتمند وجود دارد. یک دسته از آن‌ها واقعاً ثروتمند و پولدار هستند و روز به روز هم ثروتمندتر می‌شوند و دسته دیگر بی‌آنکه ثروتی داشته باشند در زمره افراد ثروتمند معرفی شده‌اند و با تغییر شرایط به تدریج فقیر و فقیرتر می‌شوند. نمودار زیر این مطلب را نشان می‌دهد.



تغییرات بسیار زیاد در میزان درآمد سالیانه افراد ثروتمند در طی

سال‌های ۲۰۰۷ - ۱۹۷۹

سوال: دیده‌ام که با هر تغییری در دنیای اقتصاد حدود ۱۰ درصد ثروتمندان (یا بیشتر) ثروتمندتر می‌شوند؛ اما حال باید پرسید که برای ۹۰ یا ۹۵ درصد بقیه آن‌ها چه اتفاقی می‌افتد؟ آیا همان ثروتمندانی که ما در حال بحث و گفتگو درباره‌شان هستیم، همان دسته از ثروتمندانی هستند که روز بروز فقیرتر می‌شوند؟

پاسخ: بله. نمودار فوق به ما نشان داد که تنها ۱۰ درصد یا کمی بیشتر از افراد ثروتمند واقعی با هر تغییر اقتصادی پولدارتر و ثروتمندتر می‌شوند و درآمدهایشان به حد چشمگیری سالیانه حدود ۳۰۹ درصد افزایش می‌یابد. البته این میزان اعلام شده مربوط به سال‌های ۲۰۰۷ - ۱۹۷۹ بود.

هنوز هم کاملاً مشخص است که ۹۵ تا ۹۹ درصد از افراد ثروتمند باقی مانده، روز به روز فقیرتر می‌شوند و داشته‌های خود را به تدریج از

دست می‌دهند. بنابراین کاهش میزان درآمدها حاصل تغییرات ناشی اقتصادی است، عامل اصلی این مشکل است.

سوال: آیا این مطلب به جمله‌ای که در ابتدای فصل گفتید: اکثر ثروتمندان فقیران جامعه فردا هستند برمی‌گردد؟

پاسخ: دقیقاً درست حدس زده‌اید. همان‌طور که می‌دانیم نمودار فوق مقادیری را تا سال ۲۰۰۷ در اختیار ما گذاشته است. در آن سال دنیا با یک رکود اقتصادی بسیار شدید مواجه شد و پس از آن بسیاری از افراد ثروتمند و میلیونر در سرمایه‌گذاری‌های بورس شکست خوردند و سرمایه خود را به یکباره از دست دادند.

سوال: آیا اگر بخواهیم این نمودار را برای سال جاری طراحی کنیم، وضعیت خطرناک‌تری را نشان می‌دهد؟

پاسخ: مسلماً همین‌طور خواهد بود. بیش از ۱۰ درصد از آمریکایی‌ها توانسته‌اند سرمایه‌های خود را حفظ کنند و ثروتمندتر شوند. اما باقیمانده آن‌ها، همان‌طور که درباره‌شان صحبت کردم، فقیرتر شده‌اند و حتی در مدت زمانی کمتر از یک سال به شدت اُفت کردند. آن‌ها ابتدا شغل خود را از دست دادند و سپس به دنبال آن مجبور شدند خانه‌ها و املاک خود را بفروشند و سرانجام با کاهش قیمت‌های سهام و اوراق بهادار سود حاصل آن‌ها به گروه ضعیفان و فقیران جامعه ملحق شدند. از میان ۹۰ تا ۹۵ درصد باقیمانده ثروتمندان، حدود ۲۰ درصد آن‌ها هم توانستند از آب گل‌آلود تورم ماهی بگیرند و با کمی تلاش و تقلا خود را به قشر متوسط جامعه نزدیک‌تر کردند و به عبارتی مقداری از سرمایه‌های خود را حفظ کردند.



سوال: آیا می‌شود دوباره توضیح دهید چه تفاوتی میان دو گروه از ثروتمندان وجود دارد؟

پاسخ: گروه اول ثروتمندان افرادی هستند که شغل‌های پر درآمدی نظیر سرمایه‌گذاری‌ها دارند. این افراد می‌توانند پزشکان، وکلا، ورزشکاران و بازیگران سینما و تلویزیون باشند. هر یک از آن‌ها به واسطه شغل پر درآمد خود توانسته‌اند ثروتمند شوند.

گروه دوم افرادی هستند که بی‌آنکه به شغل یا حرفه‌ای نیاز داشته باشند، صاحب پول و سرمایه فراوانی می‌شوند. به طور کلی این دسته از ثروتمندان صاحب املاک و مستغلات بسیار زیادی هستند که اگر بخواهند فقط از سود حاصل از آن‌ها استفاده کنند، قادرند سال‌های طولانی از عمر خود را در آرامش و آسایش بگذرانند.

میلیونرهای موقتی

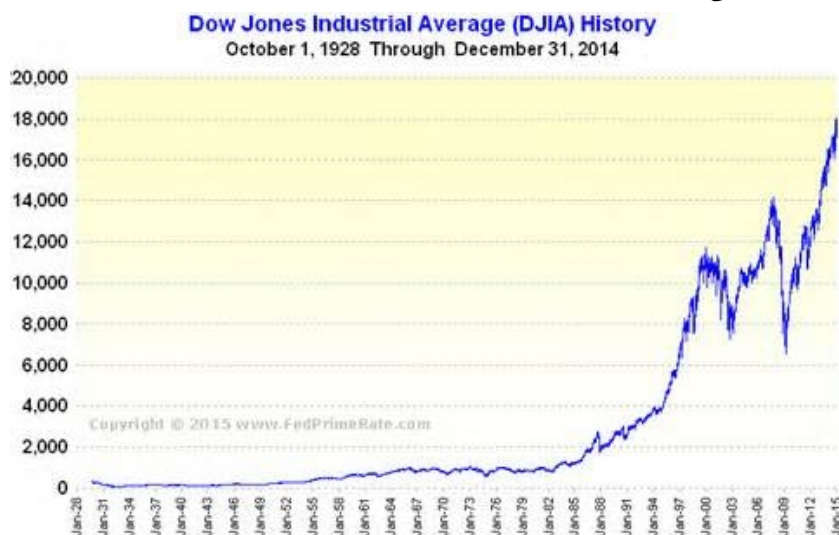
در سال ۱۹۹۶ کتاب «میلیونرهای موقتی» چاپ شد. آن کتاب در زمان خودش بسیار جالب بود و توسط توماس جی. استنلی و ویلیام دی. دانکو نوشته شده بود. در آن کتاب نویسندگان به توضیح این حقیقت که چطور افراد عادی آرام‌آرام خود را وارد گروه میلیونرها و ثروتمندان می‌کنند، پرداختند. آن‌ها بدون اینکه همانند دونالد ترامپ، استیو جابز، یا گوردون گکو و خیلی دیگر از افراد مشهور معروف دنیا باشند، توانستند راه و روش ثروتمند شدن را بیاموزند و ثروتمند شوند.

همان‌طور که می‌دانید همه افراد معرفی شده در بالا، جزء قشر متوسط جامعه بوده‌اند و حتی توانستند هوش مالی خود را تقویت کنند، موفق

شدند در همان خانه قدیمی و ارزان قیمت خود پول‌هایشان را پس‌انداز کنند و وارد سرمایه‌گذاری‌های بزرگ شوند.

برخی دیگر از آن‌ها هم با هوشیاری و زیرکی وارد دنیای خرید و فروش سهام و اوراق بهادار شدند و پس از تغییرات شگرف در افزایش میزان سودها توانستند به سرمایه بسیار بزرگ و هنگفتی دست پیدا کنند. در حقیقت این قشر از افراد تنها کسانی بودند که تورم را دوست داشتند و از آن به بهترین شکل استفاده کردند.

در یازده سپتامبر سال ۲۰۰۱، همزمان با حملات تروریستی، دنیای اقتصادی نیز کمی دچار تغییر و تحول شد و در نهایت تعداد افرادی که جز طبقه متوسط جامعه بودند و تلاش می‌کردند وارد گروه ثروتمندان شوند نیز کمی تغییر کرده و به طریقی تعداد آن‌ها تعدیل شد. نمودار زیر فرآیند ثروتمند شدن این دسته از افراد از تاریخ نهم نوامبر را نشان می‌دهد:

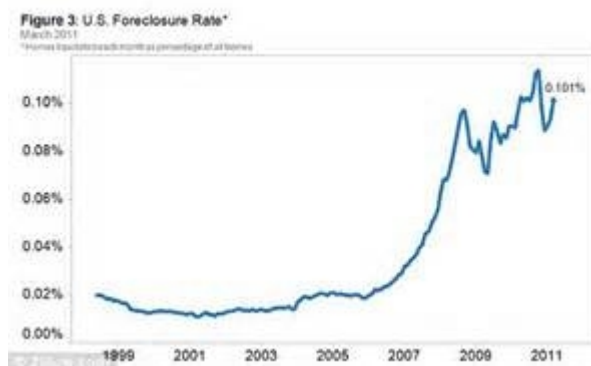




اما در سال ۲۰۰۰، با پیدایش یک سری از فراز و نشیب‌ها در دنیای اقتصاد و شدیدتر شدن تورم در دنیا، بسیاری از افراد متوسطی که خود را به هر نحوی وارد گروه ثروتمندان شدند، دچار بحران شدند و دوباره به جایگاه قبلی خود بازگشتند.

میلیونرهای مال باخته

در سال ۲۰۰۷ همان میلیونرهای موقتی که برای مدت کوتاهی وارد گروه ثروتمندان شدند دوباره با یک تغییر کوچک اقتصادی از گروه آن‌ها رانده شدند، داشته‌های خود را از دست دادند و به میلیونرهای مال باخته معروف گشتند.



افراد میلیونر مال باخته ابتدا خانه‌های خود را از دست دادند.

تا قبل از سال ۲۰۰۷، قیمت خرید و یا اجاره و رهن خانه برای چند سال افزایش یافت. به طوری که افراد متوسط که تازه جان گرفته بودند، مجبور شدند هر آنچه را که داشتند، حتی پول کمی که برای مسافرت پایان سال خود کنار گذاشته بودند یا ته مانده کارت‌های اعتباری خود

را بابت این افزایش نرخ بپردازند. اما این حقیقت بزرگ وجود دارد که آن‌ها یاد گرفتند، «خانه سرمایه نیست».

پس از مدتی هنگامی که دوباره قیمت خانه‌ها و خرید و فروش و رهن و اجاره کمی متعادل شد و پایین آمد، آن‌ها دوباره جان تازه گرفتند، اما عملاً تغییری در میزان سود و سرمایه آن‌ها حاصل نشد، بلکه آن‌ها فقط به این مسئله دلخوش بودند که خانه‌شان ارزش بیشتری پیدا کرده است، بی آنکه بتوانند روی افزایش سود آن حساب کنند. بنابراین آن‌ها با خود می‌گفتند اگرچه خانه‌هایمان با ارزش‌تر شده‌اند، اما ما نمی‌توانیم آن‌ها را بفروشیم و به قیمت استفاده از سود آن‌ها در گوشه خیابان چادر بزنیم. کاملاً مشخص بود که خانه هر اندازه هم که گرانقیمت و لوکس باشد، باز هم سرمایه محسوب نمی‌شود و فقط سرپناهی است که ما را از چادر زدن در گوشه و کنار خیابان‌ها نجات می‌دهد.

در سال ۲۰۱۴ از جمعیت کلی ایالات متحده آمریکا که حدود ۱۱۵ میلیون نفر بودند، ۴۳ میلیون نفر در آمریکا زندگی می‌کردند و مجبور بودند برای خودشان خانه اجاره کنند. ۲۵ میلیون نفر دیگر هم افرادی بودند که از قبل خانه داشتند و صاحب خانه بودند. ۵۰ میلیون نفر دیگر هم با دریافت وام‌های بانکی اقدام به اجاره یا رهن خانه می‌کردند و حدود ۲۴ میلیون نفر باقیمانده هم افرادی بودند که اگرچه موفق شدند خانه بخرند و صاحب خانه شوند، اما میزان بدهی‌های آن‌ها بیش از ارزش اصلی خانه‌شان بود و همه آن‌ها را به «قربانیان وام‌های بانکی» می‌شناختند. کاملاً پیداست که هر چه مردم در این شرایط بیشتر اذیت شوند و ضربه ببینند، به مراتب دنیای اقتصاد هم بیشتر زجر می‌کشد و ضربه می‌بیند.

نسل سوخته

هنگامی که افراد قشر متوسط جامعه کمی ثروتمند شوند و به ثروتمندان موقتی معروف گشتند، پس از مدتی با از دست دادن شغل و درآمد خود به ناچار خانه‌های خود را فروختند و شروع کردند به استفاده از حمایت‌های دولتی. آنقدر که کودکان آن‌ها از طرف دولت حمایت می‌شدند، از طرف والدین خود مورد حمایت قرار نمی‌گرفتند. حتی برخی از ثروتمندان به نشانه تمسخر فرزندان گروه ثروتمندان موقتی را فرزندان دولت می‌خواندند. من نیز چون این ثروتمندان را در مانده‌تر از آنچه که بودند دریافتم، نام نسل سوخته را بر آن‌ها گذاشتم. به عبارتی نه خودشان لذتی بردند و نه فرزندان‌شان. اگرچه آن‌ها هم چنان جوان بودند و فرصت‌های بسیاری برای تلاش و کوشش داشتند، اما نتیجه کار آن‌ها به بدترین شکل به آن‌ها بازگردانده شد که نهایت بی‌انصافی و بی‌عدالتی در حق‌شان بود. با وجود اینکه آن‌ها افراد پرتلاشی بودند و به واسطه تلاش‌شان توانستند به جایگاه خوبی هر چند به طور موقتی دست پیدا کنند، اما در مقابل اینکه دائم اطلاعات خود را به روز می‌کردند، نتوانستند سود و بهره‌ای ببرند. در واقع هر چه بیشتر تلاش می‌کردند، بیشتر آسیب می‌دیدند و سرمایه خود را از دست می‌دادند. آن‌ها در سنین بیست سالگی با بدترین شرایط اقتصادی مواجه و دچار خسارت فراوانی شدند. بنابراین بهترین نام برای آن‌ها «نسل سوخته» است.

جوان، آگاه اما مقروض و بدهکار

بسیار بودند جوانانی که پس از سال‌ها تلاش و زحمت و درس خواندن توانستند با استفاده از وام‌های دانشجویی مدارک علمی بالایی کسب کنند. اگرچه ممکن است هر کسی در هر مرحله‌ای از زندگی خود از وام‌های گوناگون برای خرید ماشین، خرید خانه و راه‌اندازی تجارت و کمک بگیرد، اما وام‌های تحصیلی دانشجویی بیشتر از همه مورد توجه همگان بودند.

مشکل اینجا بود که یک دانشجو هرگز نمی‌توانست پولی به دست آورده و مبلغ وام خود را زودتر از موعد تسویه کند و یا مانند دیگر وام گیرندگان، از وام خود استفاده کند و از طریق آن صاحب سودهای کلان شود، فقط در مدتی که می‌توانست واحدهای درسی خود را در دانشگاه بگذراند و در نهایت موفق به اخذ مدرک شود. به نظر من وام‌های دانشجویی همانند طوق‌ها و افسارهایی به دور گردن دانشجویان و جوانان مستعد اما بیچاره پیچیده و به آن‌ها اجازه نمی‌دهد که نفس بکشند. به طوری که آن‌ها هرگز نمی‌توانند برای خرید خانه، اتومبیل و تحقق دیگر آرزوهایشان قدم از قدم بردارند. آن‌ها چون نمی‌توانند سرمایه‌ای وارد بازارهای اقتصادی کنند، هرگز نمی‌توانند شاهد موفقیت‌های مالی و اقتصادی در آینده‌شان باشند. بنابراین آینده خوب و درخشانی هم در انتظارشان نخواهد بود. به همین دلیل است که دست و پای جوانان آگاه و پرتلاش بیش از هر زمانی بسته شده و آن‌ها در تمام مراحل زندگی خود شکست می‌خورند.



جالب اینجاست که بسیاری از این جوانان همان نوجوانانی هستند که به بهانه استقلال‌طلبی خانه و والدین خود را ترک کردند و امروز پس از سال‌ها رنج و زحمت مجبور می‌شوند که دوباره به خانه‌شان باز گردند و جیره‌خوار پدر و مادر خود شوند. این مسئله تا جایی ادامه پیدا می‌کند که نسل سوم یعنی فرزندان همان جوانان به دو نسل قبلی اضافه می‌شوند و همه از پدربزرگ و مادربزرگ گرفته تا پدر و مادر و نوه‌ها مجبور می‌شوند که زیر یک سقف زندگی کنند. بسیار سخت است که بپذیریم سه نسل زیر یک سقف با هم زندگی کنند و نسل جوان سربار دو نسل قبل‌تر خود شوند. این هم نوعی از فاجعه‌های اقتصادی است.

با وجود چنین مشکلاتی برخی از کشورها آنقدر هوشیارانه عمل کردند که کسب و تحصیلات تکمیلی و عالیه را رایگان اعلام نمودند. این مطلب در آمریکا باعث شد که سالیانه جوانان بسیاری از دانشگاه‌های برتر فارغ‌التحصیل شوند و بی‌آنکه هزینه‌ای بپردازند، موفق به کسب مدارج بالایی علمی شوند.

سوال: آیا به خاطر مسایل فوق است که شما می‌گویید هر کسی در زندگی به یک شانس دوباره نیازمند است؟ در حقیقت چون بسیاری از ثروتمندان با تغییر شرایط فقیر شدند و قشر متوسط جامعه نیز با فقر و گرسنگی مواجه گشتند و به دنبال آن‌ها جوانان بی‌شماری با وجود مدارک علمی برجسته خانه‌نشین شدند، همگی به یک فرصت دوباره نیازمند شده‌ایم؟؟

پاسخ: بله. همه باید بدانیم که دنیای امروز و پول‌های موجود در آن هر لحظه در حال تغییر و تحول هستند. پس افرادی که هنوز هم در دنیای قدیم و شرایط سال‌ها پیش سیر می‌کنند، بازندگان دنیای امروزی‌اند. ما در عصر اطلاعات و ارتباطات زندگی می‌کنیم و با وجود حجم عظیم اطلاعات در دسترس‌مان باید شرایطی را برای خود به وجود آوریم که آزادانه‌تر زندگی کنیم. بدین صورت بدون آموزش‌ها و آگاهی‌های مالی هرگز نمی‌توانیم اطلاعات کلی را به دانش شخصی‌مان تبدیل کنیم و در مواقع لزوم از آن‌ها بهره ببریم.

سوال: اگر دانش نوعی قدرت است، پس چرا بسیاری از افراد تحصیل‌کرده و آگاه در دنیای امروزی هیچ قدرتی ندارند؟ چرا میلیون‌ها نفر از مردم به یک فرصت دوباره نیازمندند تا دوباره رشد کنند؟

پاسخ: اگرچه در قسمت قبل اعلام کردیم که دانش قدرت به حساب می‌آید، اما دانشی که به کار گرفته نشود، حاصلی جز شکست و درماندگی نخواهد داشت.

سوال: کتاب میلیونر موقتی در سال ۱۹۹۶، چاپ شد و کتاب پدر پولدار و پدر بی‌پول در سال ۱۹۹۷ با اختلاف یک ساله ممکن است چه تفاوت‌هایی میان این دو کتاب وجود داشته باشد؟

پاسخ: کتاب میلیونر موقتی درباره دیدگاه‌ها و عملکردهای افرادی که به طور تصادفی و موقتی پولدار شدند، توضیح می‌داد، اما کتاب پدر پولدار و پدر بی‌پول درباره نوع نگرش‌های مالی و کاربرد ثروتمندان از پول و سرمایه‌هایشان مطالب مهمی را ارائه می‌داد.

سوال: اختلاف اصلی آن‌ها در چیست؟

پاسخ: اختلاف بزرگی میان آن‌ها وجود دارد. بسیاری از میلیونرهای موقتی به چیزی که دست پیدا می‌کنند اعتبار است، اما آن را به سرمایه و پول ربط می‌دهند و تصور می‌کنند خانه و اتومبیل و دیگر دارایی هایشان هم می‌توانند به عنوان سرمایه آن‌ها معرفی شود. این دسته از افراد به محض این‌که با بحران‌های اقتصادی مواجه می‌شوند به خود می‌آیند و متوجه می‌شوند که خانه و اتومبیل و هر چیز دیگری که نتوان با فروش آن‌ها به سود و سرمایه بالا دست یافت، نمی‌تواند سرمایه محسوب شود.

به نظر من از میان تمام ثروتمندان، از هر دسته و از هر گروهی، تنها افرادی که با خرید و فروش املاک و مستغلات سرمایه خود را وارد گردش‌های پولی و مالی و یا به عبارتی سرمایه‌گذاری‌ها می‌کنند، می‌توانند پولدارتر و ثروتمندتر شوند. چون در کنار ارزش و اعتبار بالایی که به دست می‌آورند، می‌توانند در زمان دلخواه خود از سود حاصل از سرمایه‌های خود بهره ببرند و حتی در بدترین شرایط به اصل سرمایه خود دست پیدا کنند.

سوال: بدون آموزش‌های مالی آیا می‌توان فهمید که چه اختلافاتی میان افراد جامعه با یکدیگر، به ویژه ثروتمندان با گروه‌های دیگر وجود دارد؟ پاسخ: کاملاً درست حدس زده‌اید. کسی می‌تواند متوجه اختلافات موجود میان قشرهای مختلف جامعه شود که درباره مسایل پولی و مالی آموزش دیده باشد. برای مثال، کسی که برای پول و به خاطر پول با کسی ازدواج می‌کند، هرگز به اختلافات میان قشرهای مختلف جامعه پی نمی‌برد. همانطور که وارن بافت اظهار داشته:

«راه‌های بسیاری برای پولدار شدن و رهایی از فقر وجود دارد، بی‌آنکه لازم باشد بدانیم پول چیست و چه خاصیتی دارد».

پدر بی‌پول هم همین‌گونه بود. او ثروت و سرمایه‌ای نداشت و از پدر و مادرش هم ثروتی را به ارث نبرده و هرگز برای پول هم با مادرم ازدواج نکرد. تمامی این دلایل، همگی دلایل محکمی هستند که چرا پدر بی‌پول واقعی من هرگز نتوانست پولدار و ثروتمند شود. اما دلیل مهم‌تر از این بی‌اهمیتی پدر بی‌پول نسبت به کسب آموزش‌های مالی بود که باعث شد او هرگز نتواند درک کند که چگونه و از چه راهی می‌تواند از هیچ برای خود همه چیز بسازد.

سوال: آیا چون آگاهی افراد از مسایل پولی و مالی پایین است، می‌توان علت به سرقت رفتن سرمایه‌های آن‌ها را عدم آگاهی آن‌ها دانست؟

پاسخ: بله. واقعیت نیز همین است. اگر کسی با واژگان ساده و پیش پا افتاده و علمی آشنا نباشد هرگز نمی‌تواند در آن زمینه به پیشرفت برسد. خبر خوب این است که هر یک از ما هر زمان که راغب باشیم می‌توانیم اطلاعات خود را در هر زمینه‌ای به‌روزرسانی کنیم.

گذشته، حال، آینده

سوال: چرا روزانه میلیون‌ها نفر از افراد تحصیلکرده و آگاه از مسایل مالی پول و سرمایه خود را از دست می‌دهند؟ آیا آن‌ها با وجود اطلاعات بالا باز هم برده پول خود هستند؟ آیا چنین چیزی حقیقت دارد؟

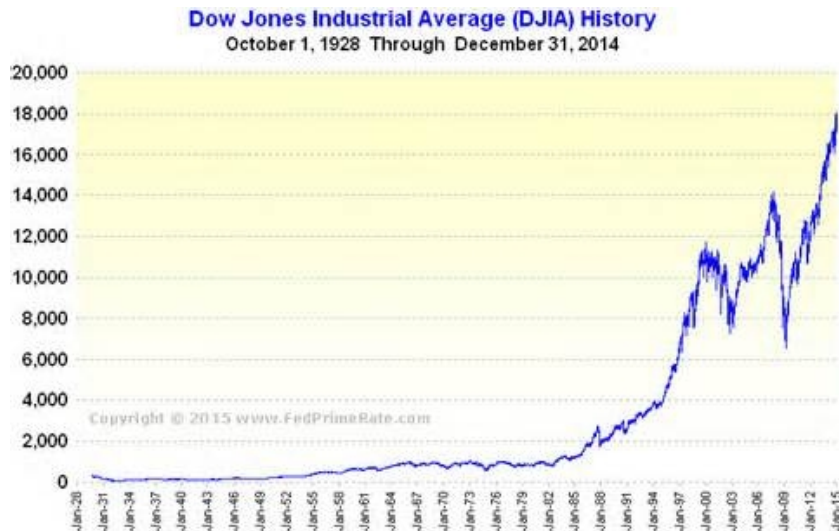
پاسخ: بله. آنچه که همه ما در هر شرایط و جایگاهی بدان نیاز داریم، آموزش است. در حقیقت مهم‌ترین و کلیدی‌ترین مسئله در دنیای اقتصاد، آگاهی و آموزش‌های به موقع، است.

سوال: برای افراد بالا چه اتفاقی می‌افتد؟

پاسخ: آنچه که همه مردم حتی افراد تحصیل‌کرده و آگاه در دنیای امروزی بدان نیاز دارند، آموزش و آگاهی است. البته آن دسته از آموزش‌های که خوب و دقیق بوده باشند و بتوانند به ما قدرت انجام کاری را بدهند نه اینکه ما را دچار گيجی و توهم کنند.

سوال: آینده را چگونه می‌بینید؟

پاسخ: دوباره لازم است بگویم که یک تصویر گویاتر از هزاران لغت است. تصویر زیر پاسخ سوال فوق را به طور واضح بیان می‌کند و به شما اجازه می‌دهد تا نگاه واقع بینان‌های بر آینده داشته باشید.



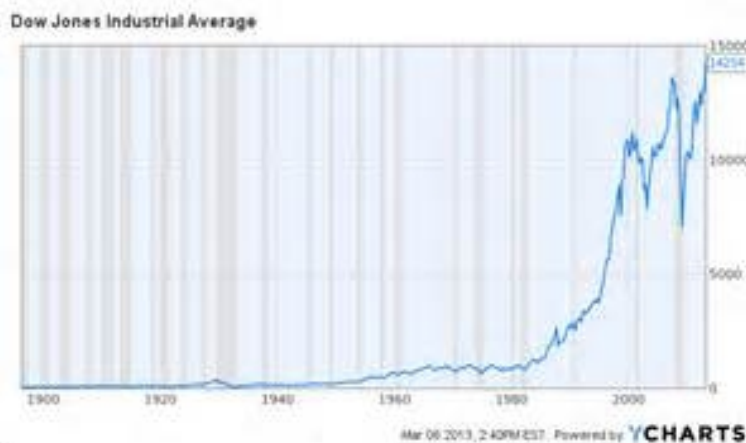
در این جدول شما می‌توانید روند پیشرفت و پسرفت دنیای اقتصاد را در سه زمان گذشته و حال و آینده با یکدیگر مقایسه کنید. اگرچه نمی‌توان تمام جزئیات آن را به دقت بازگو کرد و نشان داد، اما همین عکس فوری می‌تواند به شما بگوید که دنیای اقتصاد در طول تاریخ دچار چه تغییرات و تحولاتی شده است.

سوال: آیا فقط سه راه برای آینده وجود دارد؟ پیشرفت و پسرفت و کناره‌گیری؟؟؟

پاسخ: بله، فقط همین سه راه برای آینده وجود دارد.

سوال: آینده را چگونه باید ارزیابی کرد؟

پاسخ: بهترین رویکرد برای ارزیابی آینده، توجه به اتفاقاتی است که در گذشته رخ داده‌اند. در حقیقت فاجعه‌هایی نظیر رکود اقتصادی سال ۱۹۲۹ و خیلی از کاهش و افزایش قیمت‌ها و هزینه‌ها را فقط در گذشته می‌توان ارزیابی کرد تا به وضعیت جدید آن‌ها در آینده پی برد.



رکود اقتصادی سال ۱۹۲۹



سوال: آیا فاجعه کاهش قیمت‌ها در بازار بورس در سال ۱۹۲۹ حادثه غم‌انگیزی بود؟

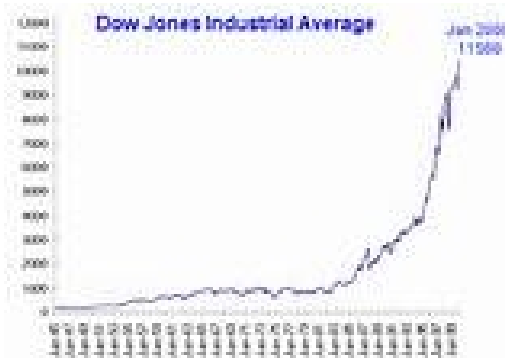
پاسخ: بله.

سوال: آیا فاجعه بعدی احتمالاً بزرگ‌تر و خطرناک‌تر خواهد بود؟

پاسخ: بله.

سوال: در برابر آن چه باید کرد؟

پاسخ: بهترین راه این است که به عملکردهای دولت‌های مختلف در مقابل فاجعه‌های قبلی توجه داشت.



رکود اقتصادی بزرگ

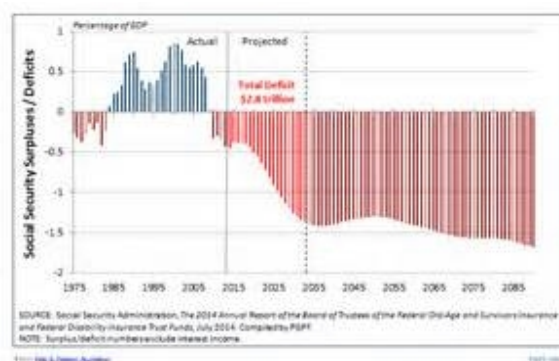
با نگاهی دقیق، به دو نمودار فوق کاملاً آشکار است که رکود اقتصادی در فاصله بین سال‌های ۱۹۲۹ تا ۱۹۵۴ اتفاق افتاده و حدود ۲۵ سال طول کشیده است. به نظر من برای جبران این فاجعه شاید ۲۵ سال وقت لازم باشد و محال است چنین فرصت دوباره‌ای به ما داده شود.

سوال: آیا ما وارد فاجعه اقتصادی یا رکود شدیدتری می‌شویم یا خیر؟

پاسخ: ممکن است همین سال جاری برای برخی از افراد و مشاغل نشان نوعی فاجعه اقتصادی به حساب آید. به همین خاطر است که افراد با وجود وام‌های بانکی قادر نیستند خانه یا اتومبیل بخرند یا در حد اعلا تر تجارت خود را به راه بیندازند. و اینکه چرا ثروتمندان بزرگ به ورشکستگی نزدیک‌تر می‌شوند. از طرف دیگر پیر شدن جمعیت آمریکا نیز مسئله دیگری است که نگرانی فراوانی برای همه ایجاد کرده است و طی چند سال آینده دولت آمریکا مجبور می‌شود که هزینه‌های بیشتری را برای ارایه خدمات بازنشستگی و مراقبتی و درمانی به آن‌ها اختصاص دهد. در این میان مسایل دیگری مانند خوراک، پوشاک، مسکن و سوخت و .. همگی مسایل مهمی هستند که دولت‌ها را نگران‌تر می‌کنند.

امنیت نسبی

اگر به نمودار زیر نگاه بیندازید متوجه امنیت نسبی و ناپایدار حاکم در ایالات متحده آمریکا می‌شوید.

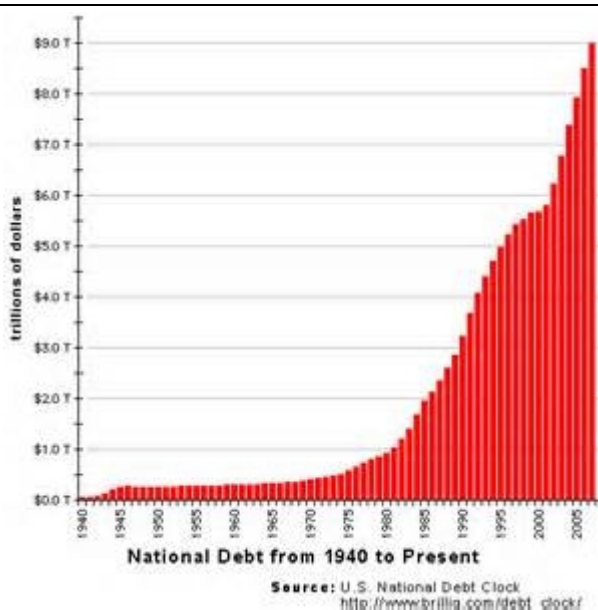


سوال: این نمودار بازگوکننده چه مطلبی است؟



پاسخ: این نمودار نشان می‌دهد که هر یک از افراد جامعه هر مسئله را از دیدگاه خود بررسی می‌کنند و درباره آن نظر می‌دهند. اگر جوان باشند توقع دارند که دولت سرمایه اولیه برای شروع کار و فعالیت را در اختیار آن‌ها قرار دهد و اگر هم مسن و میانسال باشند تصور می‌کنند که حمایت و مراقبت از آن‌ها به عهده دولت است. اما متأسفانه نه تنها از دولت آمریکا بلکه از هیچ دولتی نمی‌توان چنین انتظاراتی داشت. به ویژه در زمان فعلی و در وضعیت اقتصادی حاکم بر جامعه. حال اگر در سال‌های قبل و بعد از جنگ جهانی دوم بودیم شاید می‌توانستیم کاری کنیم، اما نه در شرایط کنونی و وضعیت فعلی.....

نمودار زیر میزان بدهی‌های دولت آمریکا را نشان می‌دهد و به وضوح می‌گوید که دولت‌ها توانایی یاری رساندن به تکتک مردم خود را ندارند و در هیچ زمانی نخواهند داشت.



بدهی‌های دولت آمریکا از سال ۱۹۴۰ تاکنون

سوال: این نمودار از چه داستانی برای ما حرف می‌زند؟

پاسخ: جزئیات این نمودار مهم است که از زبان چه کسی پرسیده و یا پاسخ داده می‌شود. برای بسیاری از مردم به ویژه آمریکایی‌ها این نمودار حاوی هیچ مطلب باارزشی نیست که کسی بخواهد درباره آن سوالی بپرسد و یا سوالی را پاسخ دهد. چون تمامی آن‌ها نسبت به آموزش‌های مالی بی‌اهمیت هستند جزئیات نمودار فوق معنای مهمی برای آن‌ها ندارد.

امروزه بدهی‌های کشور آمریکا به ۱۷ تریلیون دلار رسیده است. برای بسیاری از کشورها این مبلغ مساوی است با ورشکستگی کل کشور و



فقر و بدبختی. اما برای تعداد معدودی هم می‌تواند دلیلی باشد برای شروع مجدد کار و فعالیت و یا از سرگیری طراحی برنامه‌های مالی.

سوال: تا به اینجا کتاب چه چیزی دستگیر شما شده است؟

پاسخ: برخلاف اینکه من تا به اینجا کتاب درباره تنها دو گروه از ثروتمندان صحبت کردم، خودم به گروه سوم ثروتمندان متعلق هستم. اگرچه من نیز مانند دو گروه قبلی متحمل خسارات و ضررهای فراوانی شده‌ام، اما نسبت به آینده نگاه امیدوارکننده‌ای دارم. چون می‌دانم که شرایط اقتصادی در هر برهه‌ای از تاریخ دچار تغییر و تحولات فراوانی شده و هرگز به یک شکل ثابت نمی‌ماند و بالاخره پس از هرگونه دشواری و سختی، آرامش و آسایش روی خود را به ما نشان می‌دهد. بنابراین لازم نیست که بخواهیم برای شرایط اقتصادی متغیر اقتصادی نگران بود و از فردای خود قطع امید کرد.

سوال: چه تفاوتی در میان این برهه‌های زمانی وجود دارد؟

پاسخ: در دنیای امروزی هر چیزی نقش و جایگاه خود را پیدا کرده است. به عنوان مثال تکنولوژی که دنیای اقتصاد را از چین گرفته تا تمام آن طرف دیگر دنیا دچار تغییر و تحول کرده است. نکته مهم در این میان آموزش است. البته چگونگی آموزش و آنچه که مردم درباره آن آگاهی ندارند و می‌بایست نسبت به آن آگاه شوند.

سوال: نظرتان درباره فرصت‌های باقی‌مانده چگونه است؟ آیا آموزش می‌تواند تغییر شگرفی را به وجود آورد؟

پاسخ: نمی‌توان گفت که فرصت‌ها هنوز هم در دسترس هستند، اما اگر بتوانیم سیستم آموزشی کاربردی جدیدی را طراحی کنیم، شاید بتوانیم

فرصت‌های خوبی به دست آوریم. در سال ۱۹۸۴ بسیاری از کارشناسان اقتصادی یک سیستم آموزشی طراحی کردند و اگر امروز فرصتی در اختیار داریم، همه از نتایج آن برنامه کاربردی هستند و وظیفه ماست که به بهترین شکل از آن‌ها استفاده کنیم.

امروز من به دنبال یک فرصت مناسب برای طراحی یک سیستم آموزشی جدید هستم. نه برای خودم بلکه برای تمام افرادی که به شدت به آن نیازمندند و هرگز کمبود آن را در زندگی خود احساس نکرده‌اند.

همان‌طور که می‌دانید، من به مسئولیت‌پذیری اعتقاد شدیدی دارم و فکر می‌کنم که هر کس مسئول اعمال تغییرات در زندگی خود است. برای این کار ابتدا باید خودمان را تغییر دهیم. اگر کسی قدرت تغییر خود را داشته باشد، اعمال چند نوع تغییر در متن زندگی چندان کار دشواری نخواهد بود. آن چیزی که در حال حاضر می‌بایست آن را تغییر دهیم، دیدگاهمان نسبت به آموزش‌ها و انواع آن‌هاست.

سوال: آینده را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

پاسخ: برای ارزیابی آینده دوباره باید اتفاقات گذشته را زیر و رو کرد. همان‌طور که قبلاً به آن اشاره کردیم، افرادی که از گذشته خود چیزی یاد نمی‌گیرند، محکوم به تکرار آن هستند و آن‌ها بزرگ‌ترین بازندگان تاریخند.

در گذشته دو نوع رکود اقتصادی اتفاق افتاد:

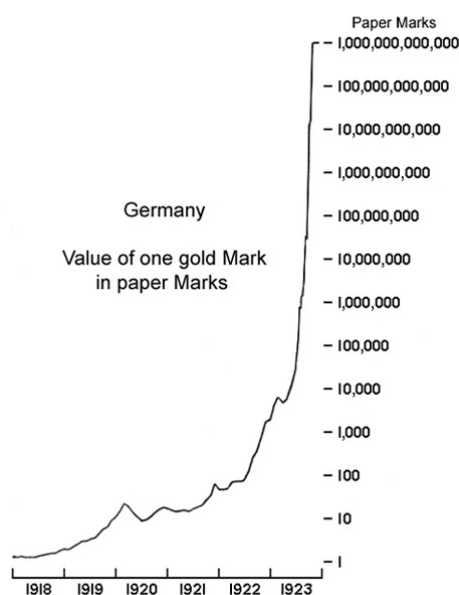
۱- رکود اقتصادی در آمریکا (از سال ۱۹۲۹ تا ۱۹۵۴)

۲- تورم شدید در آلمان (از سال ۱۹۱۸ تا ۱۹۲۴)

سوال: چه تفاوتی میان گذشته و امروز وجود دارد؟

پاسخ: به عبارت ساده‌تر، اگر بخواهیم عملکرد در کشور آلمان و آمریکا را در مقابل یک مسئله مشابه مانند رکود اقتصادی بررسی کنیم، باید بگوییم که آمریکا از چاپ پول و اسکناس کاغذی خودداری کرد و در مقابل آلمان ترجیح داد که کمبود بازارهای اقتصادی خود را با چاپ پول کاغذی و تزریق آن به داخل کشور برطرف کند.

تصویر صفحه بعد وضعیت کشور آلمان را پس از چاپ پول کاغذی و انتشار آن در داخل کشور نشان می‌دهد. تمامی میلیونرها پنج سال پس از چاپ پول کاغذی و تزریق آن‌ها به داخل کشور ورشکست شدند.



تصویر فوق نشان می‌دهد که زمانی که بانک مرکزی و دولت با رویکرد چاپ پول و اسکناس در کشور موافقت کردند، چه مشکلاتی گریبانگیر آن‌ها شد.

در سال ۱۹۱۸، شهروندان آلمانی توانستند با پس انداز پول وارد شده به چرخه اقتصادی کشور «میلیونر» شوند. سپس در مدتی کمتر از پنج سال، همان دسته از افرادی که به تازگی میلیونر شدند، بیش از پیش فقیر و نیازمند شدند و هر آنچه که در طول سال‌های اخیر به دست آورده بودند را به طور کامل از دست دادند.

سوال: آیا در آمریکای امروز نیز چنین اتفاق می‌افتد؟

پاسخ: متأسفانه پاسخ «بله» است.



بزرگ‌ترین تحول در سیستم پولی و مالی، چاپ پول کاغذی و تزریق آن به کشور آمریکا.

سوال: این نمودار چه مسایلی را بازگو می‌کند؟

پاسخ: این نمودار نشان می‌دهد که عکس‌العمل آمریکا در برابر رکود اقتصادی چگونه بوده و چه پیامدهایی به دنبال داشته است.

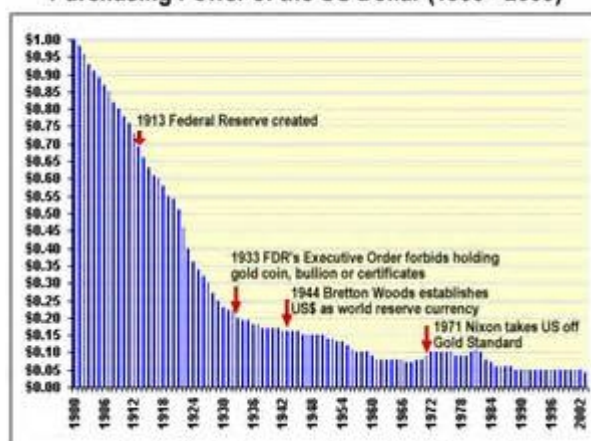
سوال: این نکته به چه معناست؟



پاسخ: نکته مهم این قسمت همان مطلبی است که در ابتدای فصل به شما اعلام کردم. کاملاً آشکار است که گاهی پول قادر است سرمایه من و شما را به طرق مختلف از چنگمان در بیاورد. همان‌طور که گفتم، سیستم پولی و مالی طوری طراحی نشده که افراد دولت‌ها و ملت‌ها بتوانند با استفاده از آن ثروتمند و پولدار بشوند. پول خاصیتی دارد که می‌تواند هر چیزی را که بخواهد از آن خود کند و سپس به اشکال مختلف تبدیل شود.

با نگاه به نمودار زیر متوجه خواهیم شد که پول همه ما چه قدرتی دارد.

Purchasing Power of the US Dollar (1900 - 2003)



© 2003 Mary Popleva, Financial Sense. Data Source: <http://ish.net/fm/ppowerusd/>

قدرت دلار آمریکا (سال ۱۹۰۰ تا ۲۰۳)

ممکن است صدها سال طول بکشد تا ما بتوانیم یک برهه از تاریخ اقتصاد را مورد بررسی قرار دهیم. جالب اینجاست که برای جبران تنها ۵ درصد از سرمایه‌های از دست رفته نیز به زمانی حدود ۱۰۰ سال یا بیشتر نیازمند هستیم.

سوال: آیا با وجود این که ارزش دلار روز به روز پایین‌تر می‌آید، عاقلانه است که آن را با چنگ و دندان پس‌انداز کنیم؟

پاسخ: وقتی دولت‌ها با تقسیماتی نظیر چاپ پول موافقت می‌کنند، باور اینکه ارزش دلار رو به کاهش است برای مردم ناآگاه دشوار است. این حقیقت را بپذیرند که پس‌انداز چیزی که روز به روز از ارزشش کاسته می‌شود یک کار بیهوده است.

سوال: این اتفاق چندین بار در آمریکا رخ داده است؟

پاسخ: به دفعات مکرر اتفاق افتاده، اما هر بار عکس‌العمل متفاوتی از خود بروز داده است.

سوال: چه زمانی؟

پاسخ: در طول انقلاب صنعتی، رئیس‌جمهور جورج واشنگتن و دیگر سیاست‌مداران تصمیم گرفتند که حجم عظیمی از پول را برای جبران شرایطی که جنگ در کشور ایجاد کرده بود، وارد کشور کنند. اما این پول‌ها هم در عرض چند ماه بی‌ارزش شدند و از طرف دیگر دولت بریتانیا طی یک رویکرد جدید، سری جدیدی از این پول‌ها را چاپ و وارد کشور کرد.

بدین ترتیب از ارزش هر دو پول کاسته شده و تقسیم غلط این سیاستمداران به شعار جنگ و انقلاب صنعتی تبدیل شدند: «پول‌های جدید ارزشی ندارند».

چنین داستانی دوباره برای دلار تکرار شد، اما این بار به بهانه خرید اسلحه و مهمات جنگی، دلار دولتی چاپ و وارد کشور شد. دوباره



ارزش دلار پایین آمد و مردم پول‌های جدید و تازه چاپ را با نام «پول‌های تقلبی» معرفی کردند.

پس از گذشت چند ماه دولت آمریکا پول‌های جدیدی را با نام «پول‌های سبز» که مردم آن‌ها را با نام «پول‌های فریبنده» می‌شناختند، چاپ و وارد کشور کرد، شاید بتواند کمبودهای حاصل از جنگ را متعادل کند، اما این دسته از پول‌ها و اعتبارات هم به سرنوشت پول‌های چاپ شده قبلی دچار شدند.

سوال: چه اتفاقی می‌افتد اگر ارزش دلار به صفر برسد؟

پاسخ: اگر چنین اتفاقی بیفتد، تمام افرادی که برای پول کار می‌کنند، ورشکسته و فقیر می‌شوند. در حقیقت آن‌ها ارزش و اعتبار خود را با از دست دادن حقوق و درآمد ماهیانه خود از دست می‌دهند. درست همانند افرادی که در سال ۱۹۱۸ ثروتمند شدند و تا قبل از سال ۱۹۲۳ ثروت خود را از دست دادند و فقیر شدند.

به همین خاطر هم بود که پدر پولدار همیشه به من می‌گفت: فقط برای پول کار نکن.

سوال: اگر ثروتمندان برای پول کار نمی‌کنند، پس برای چه چیزی کار می‌کنند؟

پاسخ: این دقیقاً همین سوالی است که این کتاب می‌خواهد جوابش را در اختیار بگذارد. حتی بسیاری از کتاب‌ها و بازیهای^۱ طراحی شده من به این سوال به طور کلی و جامع پاسخ می‌دهند. در این کتاب آمده است که

۱- مثلاً بازی گردش مالی که رابرت کیوساکی طراحی کرده است، برای سفارش این کتاب کافی است عدد ۱۰۱ را به شماره تلفن ۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید.

همه ما در زندگی به شانس دوباره نیازمندیم تا بتوانیم تغییر عقیده بدهیم و راه زندگی خود را تغییر دهیم.

سوال: چه چیزهایی را باید یاد بگیریم؟

پاسخ: باید ابتدا یاد بگیریم که گذشته و اتفاقات آن را زیر و رو کنیم.

سوال: چرا گذشته؟

پاسخ: زیرا گذشته آینه تمام نمای آینده است. با بررسی و جستجو در گذشته می‌توان دریافت که در آینده قرار است با چه مسایلی روبرو شویم و باید خود را برای چه اتفاقاتی آماده کنیم. حتی اینکه اگر پول توانست سرمایه ما را به سرقت ببرد، چه عکس‌العملی از خود نشان دهیم.

در فصل بعدی این کتاب، شما مطالبی درباره سرقت‌های مالی می‌خوانید. اگر بتوانید این مسئله را درک کنید، مطمئناً فرصت‌های بهتری برای انتخاب آزادانه آگاهانه در آینده خود خواهید داشت.

سوال: آیا همه می‌توانیم آینده امن و موفق داشته باشیم؟

پاسخ: متأسفانه خیر. چنین احتمالی وجود ندارد.

سوال: چرا؟

پاسخ: چون تقریباً تمام مردم دنیا در گذشته سیر می‌کنند و هیچ آموزشی برای رویارویی با دنیای جدید ندیده‌اند و برای آن آماده نیستند. اگر به آن‌ها بگویید هرگز برای پول کار نکنید، هرگز متوجه منظور شما نخواهند شد.

امروزه اکثر مردم شبانه‌روز کار می‌کنند تا درآمد ماهیانه خود را افزایش دهند. به عبارت دیگر آن‌ها نسبت به توضیحات و پیشنهادات ما



بی‌اهمیت هستند و هدف ما را از مطرح چنین مسائلی درک نمی‌کنند. اگرچه در کتاب‌های قبلی‌ام درباره دنیای امروز و شرایطمان در فردا و فرداهای دیگر به وضوح توضیح داده‌ام، اما در کتاب «شانس دوباره» تصمیم دارم که درباره گذشته و اتفاقات مهم و تاثیرگذار آن بر آینده مطالب مهمی را در اختیارتان بگذارم. قصد دارم به شما بگویم که «بزرگ‌ترین حماقت در دنیا تکرار دیروز و روزهای قبل‌تر است.» و حماقت بزرگ‌تر از آن این است که بعد از تلاش برای تکرار اشتباهات منتظر تغییرات خوب و امیدوارکننده باشیم. حال که با مطالب ابتدایی این کتاب آشنا شده‌اید، آیا می‌توانید پس از چندین فصل خواندن درباره گذشته به یکباره خود را به زمان حال و دنیای امروزی وارد کنید؟ اگر پاسخ‌تان مثبت است، مطالعه کتاب پیش رویتان را مشتاقانه ادامه دهید.

سوال: اگر می‌گویید که پول خاصیتی دارد که ثروتمندان را فقیر می‌کند یا اینکه سرمایه‌های آن‌ها را به سرقت می‌برند، پس چگونه برخی از افراد پولدارتر و ثروتمندتر می‌شوند؟

پاسخ: تنها افرادی که می‌دانند بازی با پول چگونه است می‌توانند خود را با آن همگام سازند و به آن اجازه ندهند که پول و سرمایه آن‌ها را از دست‌شان ببرایند.

سوال: این بازی چقدر طول می‌کشد؟

پاسخ: بازی با پول تا روزی که بشر روی زمین زندگی می‌کند، ادامه دارد. ذات بشر این‌گونه بوده است که همه چیز و همه کس در دنیا را به خدمت خود در آورد و سیستم برده‌داری را در پیش بگیرد. اما پول

چنین چیزی را نمی‌پذیرد و ترجیح می‌دهد با انسان‌ها بازی کند و داشته‌های آن‌ها را از چنگ‌شان در آورد.

اگر می‌خواهید دوباره بازی با پول بیشتر بدانید، کتاب «شانس دوباره» فرصت دوباره‌ای در اختیارتان قرار می‌دهد تا بتوانید هوش مالی خود را تقویت کنید.

شاهکار بی نظیر از رابرت کیوساکی



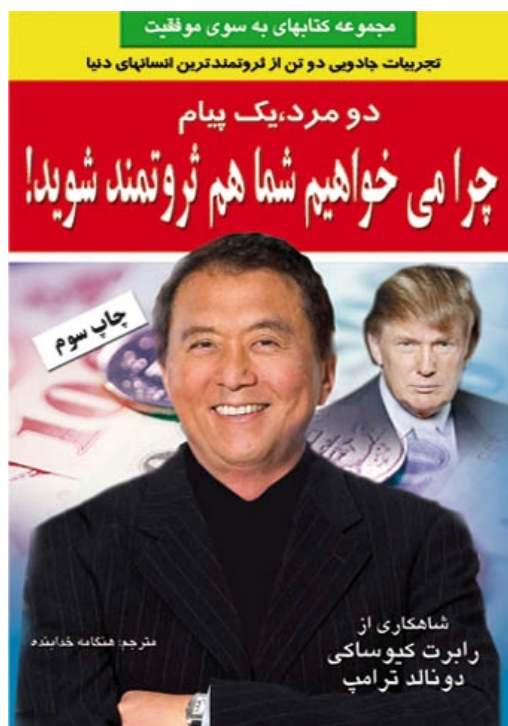
برای سفارش فوق کافی است عدد ۱۳ را به شماره ۱۰۰۰۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید.

توصیه‌ای ویژه و اختصاصی برای خوانندگان هوشمند

کتاب شانس دوباره

برای دریافت اطلاعات تازه در مورد کتابهای تازه و جدید رابرت کیوساکی و موفقیت از طریق پیامک، عدد ۱ را به شماره ۱۰۰۰۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید.

شاهکار بی نظیر از رابرت کیوساکی



برای سفارش فوق کافی است عدد ۱۴ را به شماره
۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید.

فصل ۲

آینده را چگونه ارزیابی کنیم؟



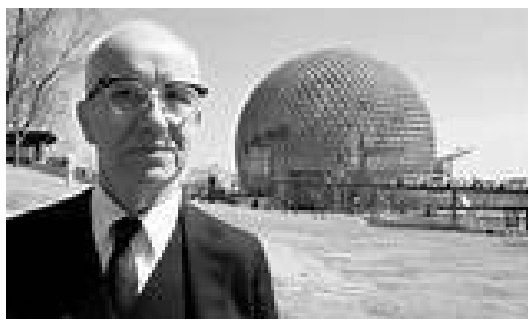
«بسیاری از موفقیت‌هایم را از طریق شکست‌ها بدست آورده‌ام. اگر بخواهی از شکست‌ها فاصله بگیری، ابتدا موفقیت‌ها را از خود دور می‌کنی.»

آر.باک مینستر فولر

در تابستان سال ۱۹۶۷، من و یکی از همکلاسی‌هایم مجبور شدیم بدون اینکه پولی بپردازیم سوار ماشینی شویم و از نیویورک به مونت‌رال کانادا برویم. حال بماند که چگونه و چرا این کار را کردیم. من و همکلاسی‌ام، اندی هر دو بیست سال داشتیم و تصمیم گرفته بودیم در کلاس‌های آموزشی مارین در نیویورک شرکت کنیم. در حقیقت با این سفر من و اندی قصد نداشتیم که قدمی برای آینده خود برداریم و به

عبارت واضح‌تر با نپرداختن پول برای رسیدن به نیویورک و شرکت در کلاس‌ها آینده‌نگری کرده بودیم. قرار بود در مونترال چندین نمایشگاه برگزار شود و هنگامی که ما به منطقه اکسپو ۶۷ آن وارد شدیم، از دور سالن‌های بزرگ نمایشگاه با سقف‌های گنبدی شکل بلند آن را می‌دیدیم. شنیده بودیم که آن سالن‌ها را شخص معروفی به نام دکتر - آر.باک مینستر فولر طراحی کرده و ساخته است.

دکتر فولر آن‌قدر آینده‌نگر بود که همه او را «آینده‌نگر بزرگ» می‌شناختند. به همین خاطر بود که در اکثر کارهایی که قرار بود در آینده نه چندان دور از آن‌ها استفاده شود، حضور دکتر فولر قطعی بود و او با طرح‌هایش همه را شگفت‌زده می‌کرد.



اکثر مردم دکتر فولر را به خاطر نام کوچکش باکی صدا می‌زدند و او آن‌قدر توانایی‌ها و استعدادهای فراوانی داشت که دانشگاه هاروارد از او درخواست می‌کرد که در آنجا به تدریس بپردازد، در حالی که خود باکی هرگز وارد دانشگاه هاروارد نشده بود، اگرچه باکی هرگز از دانشگاه هاروارد و هیچ دانشگاه دیگری فارغ‌التحصیل نشده بود، اما توانسته بود ۴۷ مدرک و جایزه افتخار را در طول زندگی‌اش کسب کند.



موسسه AIA که همان مرکز نقشه‌کشان آمریکا بود باکی را به عنوان یکی از صاحب‌نظران بزرگ در علم نقشه‌کشی در دنیا به حساب می‌آوردند. در حالی که باکی هیچ آموزشی در این زمینه ندیده بود و هیچ تحصیلاتی در آن رابطه نداشت، اما ساختمان‌هایی که او تا به حال در جاهای مختلف دنیا طراحی کرده است، همگان را شگفت‌زده کرده است.

حتی در مقابل مرکز AIA تصویر چهره باکی با قطعات فلزی ساخته شده و در معرض نمایش همه گذاشته شده است. او یکی از بزرگ‌ترین چهره‌ها در تاریخ است. به طوری که پس از نامش نام دو هزار پدر و مادر به آن افزوده شده است. او کتاب‌های فراوانی نوشت از کتاب‌های علمی گرفته تا فلسفه و شعر و

رئیس‌جمهور رولند ریگان نیز در سال ۱۹۸۲ مدال آزادی مختص ریاست جمهوری را به گردن او انداخت و حتی او برای دریافت جایزه نوبل نیز کاندید شد. اگرچه همه باکی را شخص بزرگی می‌دیدند، اما او خود را باز هم «شخص عادی و معمولی» می‌پنداشت.

پدر بی‌پول و باکی

اولین کسی که مرا به باکی معرفی کرد، پدر بی‌پولم بود. در اواخر سال ۱۹۵۰ هنگامی که در تلاش برای به پایان رساندن دوره ابتدایی‌ام بودم، من و پدرم ساعت‌ها مقابل مدل طراحی شده از چهره باکی میان هزاران

تکه چوب و چسب و فلز نشسته بودیم. قرار بود که با طی چند روز قطعات طراحی شده از چهره باکی را به هم بچسبانیم و روی هم سوار کنیم.

احساس می‌کردم که باکی و پدر بی‌پول شباهت‌های بسیاری با یکدیگر دارند. هر دو باهوش و بااستعداد بودند. اگرچه پدر تحصیلات عالیه با نمرات خوب داشت، و فولر هرگز تحصیلات عادی خود را نیز تمام نکرده بود، اما هر دو افراد مستعدی بودند که اکثر افراد آن منطقه آن‌ها را می‌شناختند. پدر بی‌پول و باکی هر دو تلاش می‌کردند تا با کار کردن برای دیگران دنیای خود را بسازند. به نظر من هر دوی آن‌ها زندگی خود را وقف خدمت به مردم و برقراری صلح و آرامش میان مردم کردند.

در سال ۱۹۶۴ تصویر تکمیل شده چهره دکتر فولر در روزنامه تایم چاپ شد و همه با دیدن آن بسیار تعجب کردند.



راهی برای ورود به آینده

در سال ۱۹۶۷ من و اندی عاشق باکی و ایده‌هایش شده بودیم و نمی‌توانستیم پس از رسیدن به شهر مونتریال منتظر ملاقات با او بمانیم. سالن گنبدی شکلی را که باکی طراحی کرده بود، ما را شگفت‌زده کرده بود و دلمان می‌خواست به آن‌جا وارد شویم و داخل آن‌جا را نیز از نزدیک ببینیم. تا آن روز هرگز فکر نمی‌کردم که روزی بتوانم فرصتی به دست آورم و از آقای فولر روش طراحی سقف‌های گنبدی و هدف‌ور را یاد بگیرم.

در سال ۱۹۸۱، به کنفرانسی دعوت شدم تا از نزدیک روش‌های طراحی سقف‌های مدور را از دکتر فولر «آینده‌نگر بزرگ» یاد بگیرم. محل برگزاری کلاس در منطقه‌ای بیرون از لیک تاهو در کالیفرنیا بود. عنوان کنفرانس «تجارتی برای آینده» نام داشت و قرار بود در طول یک هفته با آموزش‌های دکتر فولر راه زندگی خود را پیدا کنم و در مسیر صحیح قرار بگیرم.

بهتر است بگویم هدف من یادگیری چگونگی طراحی و کشیدن نقشه‌های سقف‌های مدور نبود، بلکه می‌خواستم اصول و عقایدی را درباره چگونگی پیشرفت و موفق شدن در زمینه‌های مختلف علمی، فلسفی، طراحی و ... از زبان دکتر فولر بشنوم. در واقع دلیل اصلی من برای شرکت در این کلاس‌ها یادگیری چگونگی حدس زدن تمام اتفاقاتی بود که قرار بود در آینده رخ دهند. من قصد داشتم که یاد بگیرم چگونه



می‌توان آینده را پیش‌بینی کرد تا بتوانم پول و سرمایه بیشتری به دست آورم.

آخرین روز برگزاری کنفرانس اتفاق جالبی برایم افتاد. دلم می‌خواهد آن را با جزئیات کامل توضیح دهم و شما نیز از آن باخبر شوید. روز آخر برگزاری کنفرانس پشت دوربین فیلمبرداری که روی سه پایه قرار داشت ایستاده بودم. آن روز قرار بود که من به شکل کاملاً داوطلبانه مسئولیت ضبط کنفرانس دکتر فولر در سالن کنفرانس را به عهده بگیرم. در طول برگزاری احساس خواب‌آلودگی عجیبی داشتم و نمی‌توانستم چشم‌هایم را حتی برای چند لحظه باز نگه دارم. در حقیقت منظورم این است که چون دکتر فولر قدرت بیان چندان خوبی نداشت اکثر حاضران در کنفرانس چرت می‌زدند و نیز همانند آن‌ها با شنیدن کلمات نامفهوم و مبهم دکتر فولر گیج‌تر می‌شدم و خواب‌آلودگی‌ام بیشتر می‌شد.

با همان خواب‌آلودی جلو رفتم و از سوراخ چشمی دوربین به دکتر فولر نگاه کردم. به او خیره شدم و یک لحظه احساس کردم که نوری به شکل یک جرقه از چشمم وارد شد. طوری که اشک چشمانم سرازیر شد. نمی‌دانستم که وجود بسیار گرم دکتر فولر وجود مرا نیز گرم کرد و مرا از خواب‌آلودگی بیرون آورد یا اینکه از فرط خواب‌آلودگی اشک چشمانم سرازیر شده بود و من نمی‌توانستم آن را متوقف کنم.

هرچه بیشتر به دکتر فولر نگاه می‌کردم وجودم گرم و گرم‌تر می‌شد و به طور واضح می‌دیدم که او چگونه به آینده نگاه می‌کند و چگونه آن را برای خود و دیگران ارزیابی می‌کند. حس عجیبی داشتم ناگهان احساس

کردم که تمام حرف‌های دکتر فولر را تا چند لحظه قادر به هضمشان نبودم را درک می‌کنم و می‌دانم او چه می‌خواهد بگوید.

جان دنور نیز با من موافق بود و بنابراین شعر بسیار زیبایی نوشت و آن را در مدح دکتر فولر خواند. عنوان شعر او «کاری که یک مرد می‌تواند انجام دهد».

جان دنور در آن شعر خیلی زیباتر از هزاران کتاب به توصیف شخصیت بسیار جالب و جذاب دکتر فولر پرداخته بود. هر کسی که شعر را می‌خواند خوشش می‌آمد و آن را تحسین می‌کرد:

گفتن حقیقت دشوار است

وقتی کسی نمی‌خواهد صداقت را بشنود

وقتی کسی اصلاً حواسش به تو نیست

اینجا چه خبر است!

نمی‌توان تنها اینجا بود و ادامه داد

وقتی کسی را در کنارت نیاز داری

تنها چیزی که می‌یابی ایمان و روح هستند

آن‌ها قدرتمندترین نیروی تو هستند

و این شعر با چند مصرع بعدی پایان می‌یافت:

کاری که یک مرد می‌تواند انجام دهد یک رویاست

کاری که یک مرد می‌تواند انجام دهد فقط عشق است

کاری که یک مرد می‌تواند انجام دهد تغییر دنیاست

و دوباره زنده ساختن آن

اکنون می‌بینید که یک مرد چه کاری می‌تواند انجام دهد.

این کتاب هم اشاره مجددی به فرصت‌های دوباره برای همه ما انسان‌ها دارد و نشان می‌دهد که چگونه دکتر فولر حتی در سن و سال بالا برای خود فرصت دوباره برای رشد و پیشرفت ایجاد کرد. من نیز می‌خواستم پس از بازگشت از مونترال زندگی تازه‌ای برای خود بسازم و همانند دکتر فولر شاهد موفقیت‌های بیشتری برای خود باشم.

سرانجام در سال ۱۹۸۱ توانستم شرکت‌هایی در تایوان و کره و هاوایی تأسیس کنم. شرکت‌های من محصولات مورد نیاز صنعت مُد و لباس را تولید می‌کردند، مدل‌ها و برندهایی نظیر پینک فلوید، دوران دوران، جوداس پریست، ون هالن، بوی جورج، تد ناگنت، REO، اسپید واگن و پلیس و....

من تجارت خود را بسیار دوست می‌داشتم و علاوه بر محصولات مُد و به تولید لباس‌هایی نظیر کلاه، کیف پول و لینک‌های دستی با آرم‌های مخصوص و بندهای ابریشمی مشغول شدم. هر هفته روزهای جمعه در کنسرت‌های مختلف شرکت می‌کردم و محصولات خود را در دست همگان می‌دیدم و ایده‌های تازه‌ای برای تولیدات جدید می‌گرفتم. چون مجرد بودم و درگیری زندگی زناشویی نبودم، آرامش خاطر خاصی داشتم و احساس می‌کردم سرعت پیشرفتم بسیار چشمگیر و قابل ملاحظه است. بنابراین به راحتی می‌توانستم در خانه آرام خود که در نزدیک ساحل وایکیکی بود، طرح‌های جدید را طراحی کنم. تنها چیزی که شبانه‌روز به آن فکر می‌کردم، یافتن راهی برای کسب سرمایه بسیار زیاد بود. هر لحظه حرف‌های دکتر فولر را به خاطر می‌آوردم و آرام‌تر می‌شدم. از خود می‌پرسیدم: برای این‌که دنیا را جایی بهتر از آنچه که

امروز هست، بکنم، چه کاری باید انجام دهد؟ چه کاری برای زندگی شخصی خودم می‌توانم انجام دهم؟

در سال ۱۹۸۱ سی و چهار سال داشتم و توانستم در مقطع ارشد مدرک خود را بگیرم. علاوه بر آن در دو مقطع ارشد دیگر نیز فارغ‌التحصیل شده بودم. از طرف دیگر چون در دوران جوانی‌ام نیز تحت آموزش‌های پروازی نیروی هوایی ارتش قرار گرفته بودم، به خوبی می‌دانستم که چطور می‌توانم پرواز کنم. ابتدا در این فکر بودم که در یک خط هوایی مشغول به کار شوم، اما هنگامی که از جنگ ویتنام بازگشتم احساس کردم که روحیات من با پرواز و شغل خلبانی سنخیتی ندارد. بدین ترتیب اشتیاق بیشتری برای راه‌اندازی تجارت خود پیدا کردم. بی‌آنکه برایم مهم باشد، جذب تولید و فروش محصولات مُد و لباس شدم و برای شرکت‌های تبلیغاتی محصولات جدیدی تحت عنوان جی سی بینی، تاور رکوردز و اسپنسر تولید کنم و در اختیارشان گذاشتم.

هر روز که بیشتر پیش می‌رفتم، حرف‌های دکتر فولر در مونترال بیشتر در ذهنم حک می‌شدند. احتمالاً آن لحظه که گفتم حرف‌های دکتر فولر درون من انقلاب کردند و معجزه آفریدند را به خاطر دارید. احساس می‌کردم که موفقیت امروزم نتیجه معجزه هنرمندانه دکتر فولر درون من بوده است که در عرض یک لحظه زندگی مرا زیر و رو کرد. با خود می‌گفتم شاید معجزات بیشتری در راه باشد، من لحظات بعد از آن‌ها آگاه شوم.

فعالیت‌های روحی من

علاقه فراوانی به شعرهای جان دِنور پیدا کرده بودم و اکثر اوقات به آن‌ها گوش می‌دادم. هر بار که به شعری که جان درباره دکتر فولر نوشته بود، گوش می‌دادم، از خود می‌پرسیدم: «من چه کاری می‌توانم برای زندگی‌ام انجام دهم؟»

دلم می‌خواست به جاهای مختلف بروم و از نظرات مردم درباره محصولاتم آگاه شوم و هنگامی که در خانه‌ام تنها هستم روی مدل‌ها و کیفیت آن‌ها کار کنم، تا با موفقیت بیشتری محصولات جدیدم را وارد بازارها کنم. این کار نه تنها مرا در شغل و فعالیت‌هایم رشد می‌داد، بلکه می‌توانست درونم را نیز تقویت کند و قدرت‌های تازه‌ای به من ببخشد. اگرچه گذراندن اکثر اوقات شبانه‌روز در خانه‌ای آرام و ساکت باعث آرامش خاطر و تقویت قدرت‌های درونی‌ام شده بود، اما از نظر برقراری روابط اجتماعی با دوستانم دچار مشکلاتی شده بودم و هر بار که هر یک از دوستانم را می‌دیدم، از نارضایتی آن‌ها می‌شنیدم. همین مسئله باعث شد که من کمی از پيله‌ای که دور خود ساخته بودم خارج و در جمع دوستان حاضر شوم. اگرچه احساس می‌کردم که روحیات من با شغل و فعالیت‌هایم هماهنگ است و تنها مشکلی که وجود دارد خودداری کردن از حضور در جمع دوستان و تمرکز بر طرح‌ها و ایده‌های ذهنی در خلوت و تنهایی است.

بدین ترتیب برای حل این مشکل تصمیم گرفتم که در کلاس‌های آموزشی تابستانه دکتر فولر دوره‌های جدیدتر را ببینم و سرانجام با

چند نفر از دوستانم در دوره تکمیلی دو ساله دکتر فولر که از سال ۱۹۸۱ تا ۱۹۸۳ برگزار می‌شد، شرکت کردم. اما متأسفانه کتاب‌های دکتر فولر با یک یا دو بار خواندن درک نمی‌شدند و مطالعه یک فصل آن یک یا دو هفته طول می‌کشید و من برای درک بسیاری از بخش‌ها مجبور بودم که ساعت‌ها با دوستانم تمرین کنم تا منظور اصلی دکتر فولر را متوجه شوم.

او در کتاب خود به روش نوت‌برداری اشاره راسخی کرده بود و نشان داده بود که با استفاده از رنگ‌ها و طرح‌های مختلف می‌توان ارتباط میان چند عامل مرتبط با یکدیگر را در طرح‌های پیچیده به آسانی نشان داد. او می‌گفت برای نشان دادن ارتباط میان دو چیز به جای هزاران سطر و لغت می‌توان از چند خط کج و معوج رنگی استفاده کرد. هم جذاب‌تر است و هم قابل فهم‌تر. همچنین او روش طراحی موضوعات مختلف را به طرز عجیبی در کتابش نشان داده بود و می‌گفت: ایده اصلی را در مرکز یک دایره بنویسید و با استفاده از چند خط کوتاه و بلند موضوعات مرتبط با آن را در اطرافش وارد کنید. سعی کنید موضوعات مهم را با خط‌های کوتاه به موضوع اصلی و مرکزی وصل کنید و موضوعات کم‌اهمیت‌تر را با خط‌های بلندتر و موضوعات جانبی و غیر ضروری را با خطوط کج و معوج. اگرچه ایده‌های او پایه و اساس علمی نداشتند، اما بسیار زیبا و کاربردی به نظر می‌رسیدند. هر اندازه که روی طرح‌ها کار می‌کردم از لغت‌ها و واژگان دشوار و غیر ضروری بیشتر فاصله می‌گرفتم و علاقه شدیدتری برای ادامه مطالعات خود پیدا می‌کردم.

همان‌طور که همه ما می‌دانیم، قطعاً دو نفر ایده بهتری نسبت به یک نفر خواهند داشت. به همین خاطر است که در مدرسه هنگامی که دو نفر از شاگردان برای پاسخ سوالی به برگه یکدیگر نگاه می‌کردند و با ترکیب ایده ذهنی خود به سوال به بهترین و کامل‌ترین شکل پاسخ می‌دادند، کارشان تقلب محسوب می‌شد. هرچه بیشتر درباره حقایق بزرگ اما پیش پا افتاده مدرسه فکر می‌کردم، مسایل بیشتری برایم آشکار می‌شد. دلم می‌خواست دوباره فرصت دوباره‌ای به من داده شود و دوباره به ایام مدرسه و دوران نوجوانی برگردم. با خود می‌گفتم اگر دوباره مدادهای رنگی را بردارم و نقاشی‌های کودکانه‌ام را با آن‌ها رنگ کنم شاید بتوانم تعریف دقیقی از آرامش برای خود ارایه دهم. شاید بتوانم با معنا و مفهوم جدید ایده‌های ذهنی قدیمی‌ام بتوانم دنیای امروزم را به زیباترین شکل تغییر دهم.

اما مشکل اصلی اینجا بود که هیچ فرصت دوباره‌ای برای بازگشت به دوران مدرسه وجود نداشت و من مجبور بودم با به روزرسانی اطلاعات امروزم خود را رشد دهم. به همین خاطر بود که تصمیم گرفتم از سایل ۱۹۸۱ تا ۱۹۸۳ طی یک دوره آموزشی دو ساله تحت آموزش قرار بگیرم و از دکتر فولر درس‌های فراوانی بیاموزم. او پس از اتمام سال اول آموزش در یک جشن تابستانی از همه شاگردان خود خداحافظی کرد و گفت: تابستان بعدی دوباره شما را ملاقات خواهم کرد. اما او تابستان بعدی را هرگز ندیده پس از گذشت سه ماه در اول جولای سال ۱۹۸۵ از دنیا رفت.

تغییر افق زندگی

در سال ۱۹۸۴ احساس کردم که زندگی‌ام به تغییرات فراوانی نیاز دارد. البته چندان هم مطمئن نبودم که چه کار باید بکنم، فقط تصمیم داشتم که حرکتی از خود نشان بدهم. همانطور که قبلاً گفتم:

«گاهی همه مجبور می‌شویم تمام چیزهایی که به آن‌ها عشق می‌ورزیم را رها کنیم. بنابراین در هر شرایطی قدرت انجام هر کاری را داریم، چه به دست آوردن و چه از دست دادن.»

هنگامی که کتاب جاناتان لیوین استون سی‌گال را که توسط ریچارد باخ نوشته شده را مطالعه می‌کردم، با مطالب زیر روبرو شدم.

آن کتاب درباره جاناتان لیوینگ استون سی‌گال چنین توضیح می‌داد که: «او کسی بود که از کارهای روزمره خود به شدت خسته شده بود و بنابراین تلاشی کرد که برای تقویت روحیه خود به ندای درونی خود و علاقه شدید به پرواز به دنبال آن برود و آن را یاد بگیرد. اگرچه هدف او آموختن پرواز نبود و می‌توانست با تقویت یکی از توانایی‌های جدیدش زندگی شادتر و لذت‌بخش‌تری داشته باشد.»

در یکی از داستان‌های جاناتان چنین آمده:

روزی جاناتان با دو شخص ساده‌لوح و زودب‌آور روبرو شد. آن‌ها می‌خواستند جاناتان را به جایی که هزاران بار بهتر از بهشت است ببرند. آن‌ها گفتند که برای رسیدن به آنجا باید پرواز کند. جاناتان در طول راه با افراد ساده‌لوح دیگری ملاقات کرد و متوجه شد که همه آن‌ها نیز دوست دارند که پرواز کنند و به آنجا بروند. در میان راه جاناتان با



باهوش‌ترین فرد ساده‌لوح دوست شد. او چیانگ نام داشت. چیانگ به جانائاتان یاد داد که چگونه می‌توان در عرض کوتاه‌ترین مدت از یک سوی جهان به سوی دیگر جهان پرواز کند و به هر جایی که می‌خواهد در یک چشم بر هم زدن برسد. چیانگ قصد داشت که راز را برای جانائاتان فاش کند. آن راز این بود که «علم و آگاهی همانند بال‌های قدرت هستند و می‌توانند در عرض یک ثانیه انسان را به جاهای دلخواهش ببرند و برسانند.»

جانائاتان که متوجه حرف‌های چیانگ نشد با بی‌میلی او را تنها گذاشت و به روی زمین بازگشت تا شاید بتواند با افراد دیگری آشنا شود و از آن‌ها پرواز به هر جای دنیا را یاد بگیرد. سرانجام او به سلامت به زمین برگشت و سرانجام با شخص دیگری به نام فلچر لیندسی گال آشنا شد و فهمید که نوبت اوست تا به جای خودش به پرواز در آید و او جمع آن‌ها را ترک کرد و پرواز را برای همیشه از خاطر برد.

از داستان کوتاه فوق کاملاً مشخص است که گاهی فرصت‌ها در لابلای هزاران واژه و کلمه نامفهوم و پیچیده پنهان می‌شوند و فرصت‌ها را برای درک آن‌ها بسیار کوتاه است. اگر نتوانیم آن‌ها را درک کنیم، آن فرصت به شخص دیگری داده می‌شود و هرگز از فرصت مجدد برای یادگیری خبری نخواهد شد.

خود را به دست سرنوشت سپردن

یکی از درس‌های مهمی که از جانائاتان یاد گرفتم این بود که گاهی ما مجبور می‌شویم آن‌چه را که بدان علاقه‌مندیم (یادگیری پرواز) رها کنیم

و فرصت تازه‌ای برای تجربه‌های جدید به دست آوریم. من نیز از تابستان سال ۱۹۸۳ تا اواخر سال ۱۹۸۴ تصمیم گرفتم که خود را از هزاران قید و بند زندگی رها کنم و خود را به دست زندگی و حوادث آن بسپارم. البته تصمیم جدید من دو نفر از شرکای مرا در شرکت تولید محصولات مُد و لباس متعجب کرد. آن‌ها سوالات بسیاری از من پرسیدند که چرا چنین تصمیمی گرفته‌ام اما من نمی‌توانستم به آسانی به آن‌ها بگویم که گاهی لازم است خود را به دست زندگی بسپاریم تا ما را راهنمایی کند. زندگی مسیری را پیش رویمان می‌گذارد که از مسیر اصلی تجارت و خیلی از چیزهای دیگر فرسنگ‌ها فاصله دارد. اگر همگی ما زندگی را برای یک مدت کوتاه درک کنیم، مطمئناً به حقایق بزرگ و مهم آن می‌رسیم.

در ماه ژانویه سال ۱۹۸۴ همان‌طور که در تلاش بودم تا به تولید محصول در شرکت‌های هاوایی، نیویورک، تایوان و کره پایان دهم با خانمی زیبا که همیشه او را در رویاها می‌دیدم، ملاقات کردم. آن خانم کیم نام داشت. چون قرار نبود فعالیت خاصی را با هم آغاز کنیم و بخواهیم برای آشنایی بیشترمان به دنبال بهانه و موقعیت باشیم. حدود شش ماه تلاش کردم تا او را متقاعد کنم تا فرصتی به من بدهد و بتوانیم با هم جایی برویم و من درباره خودم توضیحات بیشتری بدهم. پس از گذشت شش ماه که هم‌چنان پاسخ او منفی بود، سرانجام راضی شد که برای صرف شام در نزدیکی ساحل وایکیکی دعوت مرا بپذیرد. درست در یک ساعت قبل از صرف شام که او را در جلوی در رستوران دیدم صحبت‌هایم را آغاز کردم و پس از صرف شام و پیاده‌روی در



کنار ساحل تا طلوع آفتاب ادامه دادم. در اکثر گفته‌هایم بیش از آنکه درباره خودم حرف بزنم و چیزی بگویم بیشتر درباره دکتر فولر و طرح‌های ذهنی‌اش حرف زدم. می‌خواستم به او بگویم که هر کسی درون خود دنیایی دارد که با دنیای خارجی بسیار متفاوت است. او نیز نسبت به حرف‌های من علاقه بسیاری نشان می‌داد و او اولین خانمی بود که به چنین مسایلی خوب گوش می‌داد.

پس از گذشته چند ماه که مرتباً همدیگر را ملاقات می‌کردیم، احساس کردم که او بخشی از زندگی‌ام شده است. هر بار که می‌خواستم با او خداحافظی کنم تمام غم و غصه‌های دنیا روح و جانم سرازیر می‌شدند. در نهایت مجبور شدم که ادامه فعالیت‌م را با دو نفر از شرکایم در هونولولو قطع کنم و به دنبال سرنوشت‌م با کیم بروم. کیم در هونولولو به حرفه تبلیغات مشغول بود. یک روز کیم از من پرسید: می‌خواهم با تو ادامه بدهم. سرانجام در ماه دسامبر سال ۱۹۸۴ دست در دست همدیگر گذاشتم و در جاده زندگی همسفر شدیم و با هم ازدواج کردیم. اما هر دو می‌دانستیم که دشواری‌های بسیاری پیش رو خواهیم داشت.

چون تا آن روز با تجربیات تلخ در زندگی‌مان مواجه نشده بودیم، احساس می‌کردیم که گذران زندگی برایمان دشوار نخواهد بود. بنابراین در تلاش بودیم تا نگاه واقع‌بینانه به دنیای واقعی اطرافمان داشته باشیم. زندگی دور از هر گونه دروغ، دورویی، پنهان‌کاری و خطا.

احساس می‌کردم که زندگی‌مان شبیه داستان جان‌تاتان، حالتی عجیب به خود گرفته است و من باید چیزهای فراوانی را از آن بیاموزم. هر اتفاقی

که می‌افتاد ذهن و روحم را درگیر می‌کرد، طوری که انگار تمام عکس‌العمل‌ها و رفتارهایم در جایی ثبت می‌شدند.

خوشبختانه من و کیم در زندگی‌مان با افراد مختلفی روبرو شدیم و چیزهای بسیاری از آن‌ها یاد گرفتیم. افرادی که نه من و نه کیم هرگز در طول عمرمان ندیده بودیم.

در وب سایت ویکی پدیا درباره تمام افرادی که در سال‌های نخست زندگی‌ام با کیم، با آنها روبرو شدم، توضیح دادم و نام آن‌ها را یک به یک اعلام کرده‌ام. در آنجا نوشته‌ام: از داستان جاناتان آموختم که همه افراد ساده‌لوح دوست دارند پرواز را یاد بگیرند. اگرچه ممکن است اینکار برای مدت طولانی طول بکشد. در واقع یادگیری به یک معلم و راهنمای خوب و دلسوز نیاز دارد (و البته یک شاگرد صبور و مستعد). اگر چنین باشد هم معلم هم شاگرد رشد می‌کنند و به اهداف خود می‌رسند. اگرچه اختلافات فراوانی میان آن‌ها وجود دارد، اما هر دو می‌توانند سبب رشد و پیشرفت یکدیگر شوند. جاناتان مفهوم آزادی در یادگیری را به من آموخت و گفت که باید در هر شرایطی با خود صادق باشیم. اگر صادقانه با خود رفتار کنیم، هرگز مانعی پیش روی خود نخواهیم یافت. در سال ۱۹۸۵ من و کیم در روزها و هفته‌های آغازی زندگی مشترک‌مان هیچ خانه و پولی نداشتیم که با آن زندگی‌مان را شروع کنیم. حتی پولی نداشتیم که برای خودمان غذا بپزیم و شکم‌مان را سیر کنیم. سرانجام با باقیمانده پول‌مان تصمیم گرفتیم که در زیرزمین خانه دوستم زندگی‌مان را آغاز کنیم. همان‌طور که قبلاً



گفتم خداوند می‌خواست ایمان مرا امتحان کند و مرا در شرایط سخت بیازماید.

در پاییز سال ۱۹۸۵ گروهی از مردم در استرالیا به مطالبی که ما آموزش می‌دادیم علاقه‌مند شدند. آن روزها ما بازی‌های آموزشی بسیار جالبی طراحی کرده بودیم و روی آن‌ها سرمایه‌گذاری انجام داده بودیم.

بالاخره، در ماه دسامبر سال ۱۹۸۵ موفق شدیم که سمیناری در سیدنی برگزار کنیم. به همین خاطر بود که من و کیم از همان ابتدای زندگی‌مان به استرالیا علاقه‌مند شده بودیم. چون از ابتدای زندگی مشترکمان خاطره خوش و به یاد ماندنی از آن داشتیم. در واقع سمینار استرالیا بود که از ما دو راهنما و مشاور بزرگ و ماهر ساخت.

تغییر دوستان

یک روز در سال ۱۹۸۶ همان‌طور که بسیار خسته و دلزده بودم تماس تلفنی از موسسه ویند استار جان دنور دریافت کردم. جان میزبان یک مراسم در آسپن لکوراو شده بود و می‌خواست بداند که اگر برایم مقدور است به آنجا بروم و برای تعدادی از بنیانگذاران و موسسان شرکت‌های بزرگ بستنی بن و جری نظیر من کوهن و جری گرین فیلد سخنرانی کنم. من هم بدون آنکه فکر کنم درخواست او را قبول کردم. روز برگزاری جلسه وارد چادری که به شکل گنبدی درست شده بود رفتم و در آنجا با بن و جری روبرو شدم. چادر گنبدی شکل مرا به یاد سالن گنبدی شکل دکتر فولر انداخت و احساس کردم که دوباره مثل آن

روز جادویی در من رخ داده است. به همین دلیل بی‌آنکه از خود و شرکت‌هایم حرف بزنم، شروع کردم به توضیح درباره آموزش و یادگیری. این مسئله را به مشکلاتی که در دوران مدرسه داشتیم نیز ربط دادم و گفتم که چرا همه ما مجبور بوده‌ایم روی موضوعاتی کار کنیم و مطالبی را به خاطر بسپاریم که هیچ علاقه‌ای به آن‌ها نداشتیم و چرا امروز هیچ‌یک از آن درس‌ها برایمان مفید نیستند. همچنین برای آن‌ها گفتم که چرا هرچه بیشتر و بیشتر مقاطع را طی می‌کردیم از درس خواندن مأیوس‌تر می‌شدیم و در پاسخگویی به سوالات امتحانات ضعیف‌تر. ما همه دوست داشتیم که درس بخوانیم و چیزهای زیادی یاد بگیریم، اما تنها مشکلی که بود این بود که ما به موضوعی که مدرسه‌ها ما را وادار به مطالعه آن‌ها می‌کردند علاقه نداشتیم. درباره کودکانی که مجبورند به روش سنتی مسایل ساده و پیش پا افتاده را یاد بگیرند نیز حرف‌هایی زدم و در انتها از حضار خواستم که چشم‌هایشان را ببندند و دست‌هایشان را به دست هم بدهند و به شعر «برترین عشق» گوش دهند. من آن شعر بسیار زیبا را از قبل آماده کرده بودم و از آن‌ها خواستم که پیام و جمله را درک کنند و خوب به آن بیندیشند. اولین جمله این شعر این‌گونه آغاز می‌شد:

«می‌دانم که کودکان، آینده ما هستند»

همان‌طور که شعر را پخش می‌کردم کمتر کسی را می‌دیدم که ساکت بود و گریه نمی‌کرد. پس از اتمام شعر چند نفری از حضار از جایشان بلند شدند و دوستان کناری خود را در آغوش گرفتند. آن‌ها دقیقاً همان کاری را کردند که من هنگام برگزاری جلسه دکتر فولر انجام دادم. من



هم آن روز گریه کردم و دوستانم را در آغوش گرفتم. اگرچه همه ما اشک ریختیم، اما اشک‌های ما اشک ندامت و پشیمانی نبودند، بلکه اشک مسئولیت‌پذیری بودند. آن‌ها اشک تشکر از خداوند برای دادن نعمت حیات به ما بوده است. همه می‌دانستیم که اشک‌های ما نشانه جرأت و جسارت برای دانستن همه چیزهایی است که تا آن زمان نمی‌دانستیم. احساسی که در قلب ما بود ما را خوشحال و هیجان‌زده کرده بود.

همه ما می‌دانستیم که واژه Courage به معنای جرأت یک واژه فرانسوی است و به حسی اشاره دارد که از قلب بیرون می‌آید و به فرد حسی شبیه اعتماد و اطمینان می‌دهد. و نید استار هم این گروه را دور هم جمع کرده بود تا پرواز را به آن‌ها یاد دهد و در نهایت همه ما متوجه شدیم که پرواز بیش از هر چیزی به جرأت و جسارت نیاز دارد.

همان‌طور که درک کرده‌اید منظور من از پرواز آغاز تلاشی برای دستیابی به موفقیت است و لازمه آن جرأت و اطمینان از خود می‌باشد. پس از اتمام جلسه متوجه شدم که کیم چند دقیقه‌ای است که به انتظار من نشسته و وقتی که همدیگر را دیدیم او بدون اینکه چیزی بگوید مرا در آغوش گرفت. وقتی از آنجا دور شدیم و با هم صحبت کردیم هر دو معتقد بودیم که کار ما کاری فیزیکی نیست که جسم قادر به انجام آن باشد، بلکه کار ما با روح و روان خود و دیگران سروکار داشت.

با وجود اینکه هر دوی ما به جاهای مختلف می‌رفتیم و به افراد گوناگون آموزش می‌دادیم، اما خودمان پاسخ بسیاری از سوالات در ذهن‌مان را نمی‌دانستیم. به عنوان مثال، سوالی مثل اگر رشد کنی چه کاره می‌شوی؟ ذهن مرا سخت به خود مشغول کرده بود. با خود

می‌گفتم وکیل یا پزشک بودن بهتر و خوشایندتر از یک معلم بودن است. اگر معلم شوم شاید مجبور باشم شاگردانم را به مطالعه مطالبی که علاقه‌ای به آن‌ها ندارند وادار کنم. مطالبی که آن‌ها قادر به درک‌شان نیستند. بنابراین نمی‌خواستم به بهانه کسب درآمد بالا، اهمیت شغلی و حقوق بازنشستگی و مستمری که دولت پس از اتمام دوران خدمت تدریس در اختیار معلمان بازنشستگان می‌گذاشت من نیز به آن کار مشغول باشم. به عبارت دیگر اینکه دلم نمی‌خواست مانند پدر بی پول باشم و از همه چیز بی‌نصیب بمانم.

تجارت پیشرفت می‌کند

همان‌طور که من و کیم مطالب آموزشی گوناگونی را برای هر قشری از مردم آماده می‌کردیم، مرکز آموزشی‌مان و به زبانی دیگر، تجارت‌مان تا به نیوزلند، کانادا، سنگاپور، مالزی و ایالات متحده آمریکا گسترش پیدا کرد.

پس از گذشت ده سال، در سال ۱۹۹۴ هنگامی که امتیاز تجاری مان را به شرکایمان واگذار کردیم، من و کیم از نظر مالی به جایگاه خوب و مطمئنی رسیده بودیم. کیم ۳۷ سال داشت و من هم ۴۷ سال داشتم. با اینکه شغل خاصی نداشتیم، اما نگران پولی که برای فرдахایمان نیاز داشتیم نبودیم. نه دولت ما را حمایت می‌کرد و نه قرار بود از مستمری‌های بازنشستگی استفاده کنیم. جالب اینجا بود که هیچ سهامی و اوراق بهاداری هم نداشتیم.

بنابراین هنگامی که مردم درباره موفقیت‌های شغلی‌مان سوال می‌پرسیدند، من و کیم احساس می‌کردیم که هنوز هم افراد بی‌شماری هستند که از آموزش‌های ما بی‌خبرند و سوالات آن‌ها از ما «شانس دوباره» را در اختیارمان می‌گذارد. بدین ترتیب به کیم گفتم که باید تجارت جدیدی را به راه بیندازیم. و دوباره تلاش و کوشش را از سر بگیریم. با شروع مطالعه و تحقیق درباره مسایل و موضوعات تازه‌تر در آخر توانستیم شرکت پدر پولدار را که هنوز هم دایر است، راه‌اندازی کنیم. شعاری که من و کیم برای آغاز فعالیت‌مان در شرکت «پدر پولدار» ساختیم، این بود:

«هرچه بیشتر به مردم خدمت کنیم، مفیدتر و موثرتر قدم بر می‌داریم»
بدین صورت با شعار خدمت به مردم، من و کیم بازی «جدول گردشی پول» را طراحی کردیم کتاب پدر پولدار پدر بی‌پول را نوشتیم.
سرانجام در روز تولد پنجاه سالگی‌ام در هشتم آوریل سال ۱۹۹۷ شرکت «پدر پولدار» را تأسیس کردم و فعالیت‌هایم را در آن آغاز نمودم.

«قبل از هر چیزی انسانیت است که ما را در هر مسیری به جلو می‌راند.»

فرصت دوباره برای شرکت پدر پولدار

هنگامی که فصل اول این کتاب را نوشتم، دنیای پول را برای میلیون‌ها نفر از مردم تغییر دادم. به مردم گفتم که پول هر روز همانند یک ویروس بیماری‌زا در حال تغییر است و اما آن‌ها هم چنان همانند قرن‌ها پیش بدان نگاه می‌کنند. با تأسیس شرکت پدر پولدار، من و کیم صاحب



موفقیت‌های بیشتری شدیم، چون با هر کتابی که می‌نوشتیم یا هر بازی که طراحی می‌کردیم، فرصت‌های جدیدی را در اختیار مردم می‌گذاشتیم. بنابراین با پیشرفت دنیای تکنولوژی توانستیم بازی‌های الکترونیکی گوناگونی را طراحی کنیم. هر یک از آن‌ها با ایجاد یک شرایط فرضی اما واقعی فرصت‌های دوباره را در اختیار شرکت کنندگان می‌گذاشتند و آن‌ها می‌توانستند به راحتی درک کنند که در هر شرایطی چه عکس‌العملی باید از خود نشان دهند، بی‌آنکه محدودیت و مشکلی در میان باشد، در همین کتاب حاضر ما نیز به همه شما گفته‌ایم که هر چه بیشتر یاد بگیریم، بیشتر از تغییرات روز دنیا آگاه می‌شویم و می‌توانیم خود را با آن‌ها هماهنگ سازیم. هرچه بیشتر بدانیم، فرصت‌های بیشتری به دست می‌آوریم و قدرت بیشتری برای رشد و پیشرفت در آینده را خواهیم داشت.

دکتر فولر در آخرین کتاب خود به نام 'Grunch of Giants' قصد داشته که اجزای سازنده واژه Grunch را به ما نشان دهد. او چنین گفته که این واژه مخفف Gross Universal Cash Heist می‌باشد و به معنای دزدی جهانی پول نقد است.

جالب است بدانید کتاب Grunch او پس از مرگش در سال ۱۹۸۳ به چاپ رسید و آن تنها کتابی بود که بسیاری از بخش‌هایش با کتاب‌های ما شباهت داشته است. دکتر فولر نیز همانند ما به توضیح سیستم‌های پولی و به سرقت رفتن پول و سرمایه‌ها صحبت به میان آورده است.

هنگامی که من در سال ۱۹۸۳ کتاب دکتر فولر را خواندم، احساس کردم که خیلی از دیدگاه‌هایم تغییر پیدا کرده‌اند. می‌دانستم که هرگز نمی‌توانم

تا لحظه آخر عمر خود کار کنم و زحمت بکشم. با اینکه نمی‌دانستم چاره‌ای باید بیندیشم، اما خود را وادار می‌کردم که حتی برای روزهای پر رنج و درد بازنشستگی‌ام کاری کنم. نمی‌توانستم ساکت گوشه‌ای بنشینم و می‌خواستم همان‌طور که دکتر فولر به من یاد داده بود آینده را در زمان حال ببینم و اجازه ندهم بحران‌های کوچک و بزرگ وارد متن برنامه زندگی‌ام شوند. از همه مهم‌تر این‌که دلم می‌خواست تمامی یافته‌هایمان را در قالب یک کتاب برای مردم بنویسم و به آن‌ها تقدیم کنم. در فصل بعدی قرار است درباره اکثر بحران‌هایی که امروزه با آن‌ها روبرو هستیم برایتان توضیح بدهم.

سرقت پول و سرمایه‌ها موضوع جدیدی نیست و سال‌هاست که همه را می‌آزارد. من به تمام افرادی که به دنبال فرصت دوباره برای رشد و پیشرفت هستند، می‌گویم که باید تک تک جملات مهم این کتاب را خوب بخوانند و درک کنند تا قدرت دیدن و لمس کردن آینده را در زمان حال پیدا کنند. اگر آینده زیبایی را برای خود و اعضای خانواده‌تان می‌خواهید، امروز باید از خواب غفلت بیدار شوید و تلاش کنید.

توصیه‌ای ویژه و اختصاصی برای خوانندگان هوشمند

کتاب شانس دوباره

برای دریافت اطلاعات تازه در مورد کتابهای تازه و جدید رابرت کیوساکی و موفقیت از طریق پیامک، عدد ۱ را به شماره ۱۰۰۰۰۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید.

فصل ۳

چه کاری باید انجام دهم؟



اگر چیزی را بیافرینم، باید منتظر بمانم تا بشری پیدا شود و اختراع من نیاز پیدا کند. درد من آفریدن و نیاز مردم نیست، انتظاری است که ناچار به تحمل آن هستم.»

آر.باک مینستر فولر

مدت‌ها طول کشید تا بدانم که چطور دکتر فولر دنیای آینده را از دریچه حال می‌دید. بدون اینکه برنامه‌ای برای آن ریخته باشد و کار خاصی برای آن انجام داده باشد. دیدگاه او به آینده با تمام دیدگاه‌هایی که من در تمام عمرم دیده و یا شنیده بودم، متفاوت بود.



او از آینده برای خود خدا ساخته بود. اما اکنون من می‌ترسم که نام خدا را بر زبان بیاورم. چون ممکن است هر یک از خوانندگان من آن را به گونه متفاوتی برای خود معنا کنند و کار مرا توهین به مقدسات خود تلقی کنند. اما منظور من از این واژه برترین حالت از یک چیز است. منظور دکتر فولر از کلمه «خدا هم همین بوده است. او می‌خواست به ما بگوید که در جهان انرژی‌های فراوانی وجود دارند که هر یک از آن‌ها می‌توانند ما را در شرایط متفاوت قرار دهند و به تعبیری برای ما بهشت و یا جهنم بسازند.»

هر بار که من نام خدا را در این کتاب ذکر می‌کنم، بدانید که هدفی برای توهین به شما و اعتقاداتتان ندارم، بلکه فقط می‌خواهم که عالی‌ترین حالت از هر چیزی را مثل موضوع این فصل «آینده» نشان دهم و گرنه خدشه‌دار کردن عقاید و اعتقادات شما در قالب این کتاب نمی‌گنجد و کاملاً بیهوده به نظر می‌رسد. نه تنها در مورد آینده، بلکه در مورد تمام مسایل از جمله «سیاست» هم می‌توان برترین حالت یک چیز را خدا معرفی کرد. من نه آزادیخواه هستم و نه جمهوریخواه. به هیچ یک از راه‌کارهای استراتژی آن‌ها هم کاری ندارم. می‌توانم آن‌قدر واضح بگویم که بازی کردن با حیوانات خانگی‌ام بسیار مهم‌تر از دانستن راه‌کارهای سیاسی سیاستمداران است.

تکامل بشر

دکتر فولر از جمله افرادی نبود که همه چیز را در آینده می‌بینند و معنا می‌کنند. او فقط معتقد بود که مسیر تکاملی بشر در آینده معنا و مفهوم

پیدا می‌کند. همچنین او پذیرفته بود که آفرینش بشر بزرگ‌ترین هنر خالق مهربان بوده و خداوند عملاً انسان‌ها را روی زمین پست و بی‌ارزش آفرید تا سیر تکاملی و رشد آن‌ها را ببیند و پس از متعالی گشتن روح و جسم او، او را دوباره به بهشت برین بازگرداند.

دکتر فولر می‌گفت: خداوند دوست دارد که تمامی بندگان به برترین حالت از بی‌نیازی دست پیدا کنند و همانند خودش از نیازی بی‌نیاز باشند. حتی اگر ما بخواهیم بی‌نیازی را در ثروتمندی برای خود معنا کنیم، خداوند دوست دارد که همه ما پولدار و غنی باشیم.

دکتر فولر می‌گفت: امروزه شش میلیارد نفر روی زمین خاکی زندگی می‌کند. تازه این آمار مربوط به سال ۱۹۸۰ است و احتمالاً تا به امروز تعداد آن‌ها بیشتر هم شده است. شاید بتوان گفت که امروز حدود هفت میلیارد بر روی زمین زندگی می‌کند. کاملاً قابل درک است که این افراد همان کسانی بودند که در طول سال‌های ۱۹۵۰ در حال تلاش و کوشش برای طراحی برنامه‌های تجاری خود داشته‌اند و هر روز که بیشتر ثروتمندتر می‌شوند، ایده‌های جدیدتری به ذهن‌شان می‌رسد. به همین خاطر است که هر روز به تعداد آن‌ها افزوده می‌شود.

نکته جالب اینجا بود که دکتر فولر خاطرنشان می‌کرد که هر چه بشر بی‌نیازتر شود، روح او متعالی‌تر خواهد شد. یعنی اگر از لحاظ اقتصادی و مالی رشد و پیشرفت کند، قدرت‌ها و ویژگی‌های درونی او مانند انسانیت و ... بیشتر تقویت می‌شوند. کاملاً مشخص است که اگر انسان از نظر مالی بی‌نیاز نباشد، هرگز نمی‌تواند بخشندگی کند و مهر و محبت خود را به دیگران نشان دهد. از طرف دیگر اگر انسانیت نباشد، دنیا به



پایان می‌رسد و چرخه زندگی خود به خود متوقف می‌شود. دکتر فولر این مطلب را همانند لخته شدن خون در بدن انسان زنده تعبیر کرده و در توضیح بیشتر آن گفت: اگرچه او هنوز زنده است اما لخته شدن خون در بدنش روزی او را از پای در می‌آورد. همین‌طور می‌شود که چنین مسئله‌ای همه‌گیر می‌شود و زندگی روی زمین خاکی به پایان می‌رسد.

هدف دکتر فولر از ارایه چنین مطالبی این بود که نشان دهد در دنیای ما خیلی از چیزها وجود دارند، اما دیده نمی‌شوند و از نظرها پنهان هستند. بنابراین کسی متوجه انرژی و تأثیر بسیار بالای آن‌ها نمی‌شوند. به عبارت دیگر بی‌نیازی، انسانیت، بخشندگی و عشق ورزیدن همگی می‌توانند نمونه‌ای از قوانین طبیعت باشند که همیشه از درک آن‌ها غفلت کرده‌ایم.

اکثر اوقات دیده بودم که دکتر فولر درباره افراد حریص و طمع‌کاری که به دیگران به چشم منبعی برای رسیدن و دستیابی به اهداف خود نگاه می‌کنند، صحبت می‌کرد. او می‌گفت چنین افرادی هرگز نمی‌توانند از حرص و طمع به بخشندگی و محبت به هم‌نوع خود برسند. تا انسان‌ها به چنین درکی نرسند، نمی‌توانند به رنج و دردهای موجود در زمین خاکی فیصله دهند. در جایی دیگر دکتر فولر می‌گفت: خداوند بسیار صبور است که قرن‌ها منتظر می‌ماند تا بشر به اندازه یک سر سوزن پیشرفت کند و تکامل یابد. متأسفانه من و شما و همه مردم روی زمین هرگز لحظه‌ای تأمل نکرده‌ایم تا به درک آنچه که خداوند برایمان مقدر

کرده برسیم. شاید میلیون‌های سال دیگر لازم باشد تا خداوند بشری را به روی زمین بفرستد که قادر باشد راز خلقت را کشف و درک کند.

خدمت به مردم

همان‌طور که در فصل گذشته برایتان توضیح دادم یکی از قوانینی که دکتر فولر ما را به درک آن تشویق کرد این بود:

«هرچه بیشتر به مردم خدمت کنیم، مفیدتر و موثرتر خواهیم بود.»

من هم به سپاس زحمات دکتر فولر برای هر چه بهتر برگزار شدن جلسات آموزشی‌شان، گفته‌ام او را شعار تجارت جدیدم قرار دادم. جدا از اینکه به دنبال تحقق آرزوها و رویاهای خود بودم، خدمت به مردم را در رأس امور خود گذاشتم و در پی ایجاد فرصت‌های دوباره برای رشد و پیشرفت دیگران بودم.

بدین ترتیب تصمیم گرفتم که به همراه کیم جلسات و سمینارهای آموزشی در جاهای مختلف دنیا برگزار کنیم. هرچه تعداد جلساتمان بیشتر می‌شدند با مفهوم شعار تجارت‌مان بیشتر آشنا می‌شدم و مظاهر مختلف آن را درک می‌کردم.

در سال ۱۹۹۴ برای من و کیم بسیار دشوار بود که به مردم بگوییم که در طول جلساتمان قصد داریم درباره چه مسائلی مهمی حرف بزنیم و بحث کنیم. بنابراین باید راهی را پیدا می‌کردیم که بتوانیم تعداد بیشتری از مردم را آگاه می‌کردیم و به نحوی خدمت‌رسانی خود را به آن‌ها آغاز می‌نمودیم.

جالب بود که در سال ۱۹۹۴ من و کیم از لحاظ مالی در شرایط خوب و مطمئنی قرار داشتیم، در واقع آزادی مالی ما از درس‌هایی که از دکتر فولر آموخته بودیم نبودند، بلکه از درس‌های آموزنده و ماندگاری بودند که از پدر پولدار یاد گرفته بودیم. در واقع پدر پولدار به ما چیزهایی را یاد داده بود که می‌توانستیم هر لحظه متفاوت‌تر از قبل عمل کنیم و به نتیجه برسیم. در سال ۱۹۹۶ اولین سری بازی طراحی شده‌مان به نام «جدول گردش پول» را وارد بازارهای آمریکا کردیم و یک هفته بعد چند نسخه از آن را به سنگاپور فرستادیم. اگرچه قرار بود به طور آزمایشی بازی‌ها را به مراکز و موسسات آموزشی ارایه دهیم، اما هدف ما از طراحی آن‌ها فروش بازی‌ها در سطح جهانی بود.

به طور قطع می‌توانم بگویم که بازی «جدول گردش پول» دو مشکل اساسی داشت که باعث شده بود فروش آن با مشکل مواجه شود. اولین مشکل این بود که فرآیند ارایه بازی‌تان بسیار دشوار بود و ساعت‌ها طول می‌کشید تا افراد بتوانند یک دور از آن را به پایان برسانند. به طوری که ما برای مدتی از فروش و پخش آن به مراکز آموزشی مختلف صرف‌نظر کردیم و تصمیم داشتیم برخی از بخش‌های آن را تغییر دهیم و یا آسان‌تر کنیم. حتی یکی از مشاوران شرکت به ما گفت که این بازی فوق‌العاده سخت و دشوار هرگز مورد توجه کسی قرار نخواهد گرفت و به فروش نخواهد رسید.

دومین مشکل این بازی این بود که برای ساختنش هزینه زیادی را می‌پرداختیم و به جرأت مجبور می‌شدیم با قیمت‌های بالایی آن‌ها را بفروشیم. یکی دیگر از مشاوران فروش این محصول به ما گفت که این

محصول بسته به میزان هزینه تولیدش باید با قیمتی حدود ۹۵,۲۹ دلار بفروش برسد و اگر ما می‌خواستیم آن را به کشورهای دیگر نیز ارسال کنیم متحمل هزینه‌های ارسال آن نیز می‌شدیم که بسیار گران‌تر از حد معمول می‌شد. از طرف دیگر مشکل این بود که هزینه تولید این بازی در کشورهای مختلف متفاوت بود. مثلاً در آمریکا هزینه تولید هر یک سری بازی «گردشی پول» ۵۰ دلار بود و در هند به قیمتی حدود ۷ دلار نیاز داشت. به همین دلیل بود که بازی جدول گردشی پول به یکی از گران‌ترین بازی‌های دنیا معروف شد.

با این وجود من باز هم احساس می‌کردم که به نوآوری‌های بیشتری نیازمندیم. می‌توانیم این‌گونه به مشکلات بازی «جدول گردشی پول» نگاه کنیم که گران بودن آن نشانه مقید بودن آن است و مردم را متقاعد کنیم که گرانی هرگز بی‌حکمت نیست. اگر بتوانیم همه را متقاعد کنیم که ارزش این بازی چقدر است خیلی بیشتر از ۱۹۵ دلار پیشنهادی و دلخواه خودمان می‌توانیم آن را بفروشیم.

بدین ترتیب با کیم یک جلسه سخنرانی را طراحی و برگزار کردیم تا برای معرفی اهمیت و ارزش بازی جدیدمان و متقاعد کردن مردم برای پرداخت هزینه بالای آن کاری کرده باشیم. در طول سمینار مجبور شدیم که من و کیم خودمان برای اولین بار روبروی مردم دستورالعمل بازی را یک به یک اجرا کنیم و بازی را تا آخر به پایان برسانیم. ما به همه نشان دادیم که بار اول انجام بازی فقط ما را با آن آشنا می‌کند و بار دوم ما را متوجه جزئیات بیشتر آن می‌گرداند. چون این بازی آموزشی است باید آن را مدت‌ها تمرین کرد تا بتوان نتیجه و تاثیر آن را



در زندگی واقعی مشاهده کرد. به خاطر توضیح جزئیات دقیق و معرفی تک تک آن‌ها به همه سمینارمان حدود یک روز کامل طول کشید، اما حاضران در جلسه بسیار هیجان‌زده شده بودند تا خودشان آن را امتحان کنند و یاد بگیرند. حتی بسیاری از آن‌ها از من و کیم می‌خواستند که جلسات آموزشی را سریع‌تر برگزار کنیم تا آن‌ها هر چه سریع‌تر با مفهوم و سازوکار بازی آشنا شوند.

هرچه علاقه و اشتیاق مردم برای انجام بازی بیشتر می‌شود، گران‌قیمت بودن آن کمتر به چشم می‌آید. حتی در سال ۲۰۰۴ روزنامه نیویورک تایمز مقاله‌ای درباره بازی «جدول گردشی پول» ما نوشت و گفت: کیست که بتواند با پول بازی کند؟ نام «جدول گردش پول» آنقدر از زبان مردم شنیده می‌شد که ما مجبور شدیم ۳۵۰۰ مرکز آموزشی افتتاح کنیم تا مردم بتوانند با مراجعه به کلاس‌ها با جزئیات بازی بیشتر آشنا شوند و طریقه بازی صحیح آن را یاد بگیرند. برخی از آن مراکز هم‌اکنون دایر هستند و با شعار خدمت به مردم به فعالیت خود ادامه می‌دهند. حال ممکن است تا به اینجای کتاب سوالات زیر در ذهنتان پیش آمده باشد. من یک به یک آن‌ها را مطرح و جواب خود را اعلام می‌کنم:

سوال: اگر شما با شعار خدمت به مردم در این طراحی بازی‌های جدید و آموزنده در زمینه امور مالی برای مردم هستید، چرا آن‌ها را رایگان در اختیار مردم قرار نمی‌دهید؟

پاسخ: برای اینکه وقتی چیزی به طور رایگان به مردم عرضه می‌شود، ارزش و اعتبار اصلی خود را از دست می‌دهد و این کار آن‌ها را فقیرتر

می‌کند. اصلاً بد نیست که مردم بخواهند برای تقویت قدرت ذهنی خود هزینه‌ای بپردازند و به خاطر آن تلاش کنند تا قدر هزینه‌ای که پرداخت کرده‌اند را بدانند.

برای اینکه بتوانیم شعار خود را عملی کنیم ما بازی آنلاین جدول گردشی پول را به طور رایگان روی وب سایت‌مان قرار داده‌ایم. اگر به وب سایت richdad.com مراجعه کنید، می‌توانید درس‌های فراوانی از این بازی بیاموزید و قدرت‌های درونی خود را تقویت کنید. مطمئن باشید که آنچه که قرار است در آینده نزدیک نصیب شما شود، بسیار از آن چیزی است که امروز دست مرا می‌گیرد...

دیدگاه‌های دیگر

سال‌ها پیش در یک اتاق کوچک شبیه سلول‌های انفرادی در زندان در شهر بیس بی نشستم و شروع کردم به نگارش کتاب‌های مختلف. آن اتاق کوچک متعلق به جان واین بود و من با اجازه او توانستم جای آرام و دنجی برای نگارش کتاب‌هایم پیدا کنم.

اگرچه من اصلاً شهر آریزونا و منطقه بیس‌بی را دوست نداشتم، اما جان عاشق آنجا بود و در یک خانه یک خوابه در منطقه ناشناخته‌ای به نام تامب استون زندگی می‌کرد. برای من نشستن در یک اتاق کوچک بسیار غم‌انگیز و دردناک بود. گاهی چند خطی می‌نوشتم و چند لحظه بعد روی تمام آن‌ها خط می‌کشیدم و برگه را پاره می‌کردم. یک شب که از نوشتن خسته شده بودم، احساس می‌کردم که انگشتانم به طور غیر



ارادی و غیرطبیعی روی برگه‌ای نوشتند: «من در زندگی دو پدر داشته‌ام: پدر پولدار و پدر بی‌پول.»

احساس کردم که این نوشته می‌تواند عنوان خوبی برای یک کتاب خوب باشد. خیلی از افراد نمی‌دانند که چطور می‌شود دو پدر متفاوت داشت. شاید لازم باشد که برای توضیح بیشتر درباره ایده‌هایم از نگارش این کتاب حرف‌هایم را در قالب بازی‌ها در آورم و در بروشورهای مختلف به همه نشان دهم.

هنگامی که در سال ۱۹۹۷ شرکت پدر پولدار را تأسیس کردم، موفق شدم که کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول را در سال ۲۰۰۰ تکمیل کنم و به چاپ برسانم.

روزنامه نیویورک تایمز نیز کتاب مرا پرفروش‌ترین کتاب سال معرفی کرد و درباره آن تعریف و تمجیدات فراوانی نوشت.

چندی بعد برنامه اُپرا وینفری نیز درباره زندگی‌نامه پدر پولدار و پسر آن به مطالب بسیار زیبایی اشاره کرد و چهره مرا بیش از پیش معرفی نمود.

آن موقع در استرالیا بودم و برنامه وینفری از من خواست که برای یک مصاحبه تلویزیونی آماده شوم. نمی‌دانستم چه تصمیمی بگیرم. استرالیا را ترک کنم و با اولین پرواز به شیکاگو برگردم و در مصاحبه شرکت کنم. این بار هم با یادآوری شعار خدمت به مردم شرکت به سرعت به شیکاگو برگشتم تا در جلسه مصاحبه تلویزیونی شرکت کنم. در طول آن مصاحبه با مجری برنامه صحبت‌های فراوانی داشتم و درباره اهمیت آموزش‌های مالی توضیحات فراوانی دادم.

در عرض یک ساعت زندگی‌ام دچار تغییر و تحولات فراوانی شد. منظورم این است که پس از یک ساعت بحث و گفتگو در تلویزیون از یک چهره ناشناخته به چهره بسیار معروف و مطرح تبدیل شدم. احساس می‌کردم هزاران فرصت دوباره برای خود و کیم به وجود آورده‌ام که میلیون‌ها موفقیت به همراه خود می‌آورند.

اگر این داستان‌ها را برایتان گفتم و قصد تعریف از خود را نداشته‌ام، فقط می‌خواستم بگویم که چگونه از حرف‌های ساده و پیش پا افتاده دکتر فولر به نحو احسن استفاده کردم. آیا اگر کسی مانند دکتر فولر پیدا شود و چنین نصیحت‌هایی به شما بکند، چگونه از آن‌ها استفاده می‌کنید؟ آیا می‌دانید چگونه می‌توان به یک حرف جامه عمل پوشاند؟

ثروتمندان بخشنده و سخاوتمند هستند

در مصاحبه برنامه تلویزیونی اُپرا یکی از مجریان از من پرسید که آیا حضور من در برنامه می‌تواند باعث افزایش پول و سرمایه‌ام شود یا خیر؟

او توقع داشت که من صادقانه پاسخ او را بدهم. من به آن‌ها گفتم که از همان لحظه‌ای که روی صفحه تلویزیون‌های مردم نمایش داده شدم پولدار بودم و اگر امروز اینجا هستم، دلیلش خدمت هرچه بیشتر به مردم بوده است. من به اینجا آمدم تا هر آنچه را که در طول سال‌های تلاش و کوشش یاد گرفته بودم را به همه مردم یاد دهم.

پاسخ من برای مجریان اصلاً قابل باور و پذیرش نبود و آن‌ها انتظار داشتند که بگویم حضور من در برنامه‌شان باعث افزایش سرمایه‌هایم



خواهد شد. آن‌ها می‌خواستند که من خود را شخص طمع‌کار و فرصت طلب معرفی کنم. بدین ترتیب مجبور بودم که بیشتر درباره ادعایم توضیح دهم و تمام افرادی که با چشمان متعجب به من نگاه می‌کردند را قانع کنم. وقتی من درباره ایده‌های ذهنی‌ام هنگام شروع به تجارت حرف می‌زدم، احساس کردم مغز همه آن‌ها قفل شده است و نمی‌توانند معنای حرف‌های مرا درک کنند. به آن‌ها گفتم که می‌توانم ثابت کنم که ارزش یک بیشتر از دو یا سه و هزاران عدد دیگر است، اگر هدف خدمت به خلق باشد. کم‌کم مشخص می‌شد که آن‌ها نسبت به آنچه که به من ادعا کرده‌اند نسبت داده‌اند متقاعد شده‌اند و عقایدشان درباره من تغییر کرده است. به آن‌ها گفتم که ثروتمندان به چند دسته تقسیم می‌شوند و هرگز نمی‌توان تصور کرد که تمام آن‌ها افراد فریبکار و خسیسی هستند، بلکه کاملاً برعکس افراد بسیاری هستند که از مال و ثروت خود به هموعان خود می‌بخشند، بی‌آنکه چشم‌داشتی داشته باشند. حال ممکن است چنین سوالی از من پرسیده شود:

سوال: پس از مشهور و معروف شدن شما چه اتفاقی خواهد افتاد؟ آیا همه چیز مثل زمان کنونی ادامه پیدا خواهد کرد؟

پاسخ: معلوم است که هرگز چنین نخواهد شد. لازم است بدانید که پول و شهرت، زندگی را برای انسان‌ها دشوارتر می‌کنند نه آسان‌تر. بسیاری از دوستان به ما حسودی می‌کنند. برخی دیگر تلاش می‌کنند که پول و ثروت ما را از چنگ‌مان در آورند. برخی دیگر نیز در این میان انتظاراتشان از ما بالا می‌رود و توقع دارند در هر لحظه، نیازهای آن‌ها را برطرف کنیم و هر قدر که پول نیاز داشته باشند در اختیارشان

بگذاریم. پس اگر به هر یک از این مسایل توجه کنیم متوجه می‌شویم که پول باعث ایجاد چنین دردهایی می‌شود. خبر خوب این است که اگر پول و سرمایه زیادی داشته باشیم همیشه دور و برمان شلوغ خواهد بود و به شدت مورد توجه اطرافیان خود قرار می‌گیریم که جای شکر بسیار دارد. بدین ترتیب در میان هزار مشکل و درد و رنج حداقل احساس قدرت و بزرگی می‌کنیم.

آخرین حرف دکتر فولر

همان‌طور که قبلاً گفتم دکتر فولر در اول جولای سال ۱۹۸۳ از دنیا رفت. همسر او خانم «آن» ۳۶ ساعت بعد از او فوت کرد. هر دوی آن‌ها ۸۷ سال داشتند و در یک زمان از دنیا رفتند، البته با چند ساعت اختلاف. به یاد دارم که دکتر فولر در آخرین جلسه‌اش چند لحظه‌ای مکث کرد و آخرین جمله خود را بر زبان آورد. من لحظه متوجه شدم که انگار آخرین جمله زندگی خود را می‌خواهد بگوید. بنابراین خودکارم را در میان انگشتانم محکم گرفتم تا هر آنچه را گفت روی برگه بنویسم. او گفت: این روزها همسرم بیمار است و من نمی‌توانم او را زیاد تنها رها کنم و در جلسات حاضر شوم. او طوری حرف می‌زد که انگار مرگ به او و همسرش خیلی نزدیک‌تر از همیشه شده است. او گفت: «اتفاق عجیبی قرار است بیفتد» او همه را تشویق می‌کرد که این جمله را با خود تکرار کنیم و آن را باور داشته باشیم. پس از اتمام این جمله او به سرعت خداحافظی کرد و به خانه‌اش بازگشت.



متوجه شدم که دکتر فولر با جمله مبهم پایانی‌اش چیزی را به ما یاد داده که همیشه آویزه گوشمان کنیم. این جمله نه تنها برای آن روز، بلکه برای تمام روزها و لحظات عمران کاربرد دارد. از چند نفر از افراد شنیدم که دکتر فولر بلافاصله پس از اتمام جلسه به خانه‌اش برگشته و چند دقیقه پس از رسیدن سرش را روی دوش همسر پیر و مریضش گذاشته و از دنیا رفته است. همسرش هم که طاقت مرگ او را نداشت، ۳۶ ساعت پس از مرگ او از دنیا رفت. احساس کردم که جمله آخر دکتر فولر خبر از علاقه‌مندی او به مرگ و عشق فراوان او به همسرش را می‌داد.

هنگامی که خبر فوت دکتر فولر و همسرش را از رادیو شنیدم به سرعت به هنولولو رفتم. آنقدر ناراحت بودم که تمام راه را گریه کردم. نمی‌توانستم راحت راندگی کنم و بارها کنار زدم و با گریه از ماشین پیاده شدم. آنقدر گیج بودم که متوجه نبودم در گوشه جاده ایستاده‌ام و گریه می‌کنم. با خود می‌گفتم: شاید مرگ دکتر فولر فرصت دوباره‌ای برای من باشد تا بتوانم حرف‌های او را به گوش همه برسانم و مسئولیت خطیر او را در جلسات آموزشی به عهده بگیرم.

Grunch of Giants

در چند صفحه قبل درباره نام کامل عبارت فوق برایتان توضیح دادم. اما حالا می‌خواهم درباره معنای آن بیشتر برایتان توضیح دهم. معنای اصلی این عبارت این است که چگونه برخی از افراد، دولت و یا

سیستم‌های بانکی پول و سرمایه ما را به سرقت می‌برند. در واقع معنای واقعی عبارت فوق، سرقت بزرگ پول و سرمایه است.

هر بار که من به عبارت فوق فکر می‌کنم احساس می‌کنم که ذهنم درگیر وقایع گذشته می‌شود. هنگامی که نه سال داشتم و در مقطع چهارم دبستان درس می‌خواندم. به یاد دارم که روزی در کلاس مدرسه سوالی را که مدت‌ها بود ذهن مرا به خود مشغول کرده بود، از معلم خود پرسیدم. هنگامی که دستم را بالا بردم و پرسیدم: چه زمانی ما درباره پول درس می‌خوانیم؟ چرا برخی از مردم ثروتمند هستند و برخی دیگر فقیر؟ معلم تا چند دقیقه به من خیره مانده بود و چیزی نمی‌گفت.

این سوال همان‌طور بی‌جواب باقی ماند تا اینکه در کتاب Grunch دکتر فولر جواب آن را یافتم.

دکتر فولر سیستم آموزشی خاصی طراحی کرده بود و همه می‌توانستند در هر جایگاه و در هر سنی مطالب آن را بخوانند و فرا بگیرند. او می‌گفت:

«هر کودکی نابغه آفریده شده است، اما وقتی در مجاورت افراد نادان دیگر قرار می‌گیرد و زندگی می‌کند، قدرت نبوغ خود را از دست می‌دهد و یا به طور کامل فراموش می‌کند.»

من نیز با نظر او موافق بودم و فهمیدم که چرا برخی از کودکان سوالات مفهومی فراوانی می‌پرسند و بزرگ‌ترها از پاسخ دادن به آن‌ها عاجز می‌مانند. شاید چون آن‌ها دنیا را با دید باز و بدون محدودیت خود می‌بینند و به حقایق بزرگ آن در هر زمینه دست پیدا می‌کنند.



دکتر فولر به اکثر شرکت کنندگان در کلاس‌هایش می‌گفت که باید زندگی خود را تحت کنترل درآورند و تنها راه کنترل زندگی بالا بردن میزان آگاهی و دانش است. او می‌گفت همان کاری که استیو جابز از افراد موفق در دنیا انجام دادند، شما نیز انجام دهید. اگرچه استیو ترک تحصیل کرد و هرگز به دانشگاه پا نگذاشت، اما دیدگاه وسیعی به دنیا و حقایقش داشت و سرانجام توانست به شهرت و پول که دو آرزوی دیرینه بشر است دست یابد.

ممکن است دوباره از من بپرسید:

سوال: آیا دکتر فولر معتقد بود که همه افراد بشر نابغه هستند؟

پاسخ: بله، شکی وجود نداشت.

سوال: احساس می‌کنم که اصلاً باهوش و مستعد نیستم. احساس می‌کنم که خداوند نبوغ را در وجود من نگذاشته است. چرا این چنین تصویری دارم؟

پاسخ: همانطور که باکی یا همان دکتر فولر می‌گفت همه افراد بشر چه کودک و چه بزرگسال نابغه به دنیا می‌آیند. اتفاقاً جالب است بگوییم که مدرسه‌ها معدن الماس هستند. یعنی هر یک از کودکان داخل مدرسه همانند الماس‌های ارزشمند هستند. هرچه بیشتر درون آن‌ها جستجو کنیم به الماس‌های بیشتری می‌رسیم. اما هیچ کسی نمی‌داند که چرا معلمان این حقیقت را نمی‌دانند و تصور می‌کنند که کودکان بی‌استعداد و تنبل هستند. حتی گاهی آن‌ها را همانند سنگریزه‌های زیر پایشان له می‌کنند. این مسئله ضعف سیستم آموزشی مدارس را نشان نمی‌دهند؟

سوال: چگونه می‌توانیم بفهمیم که نابغه هستیم یا خیر؟

پاسخ: راه‌های فراوانی وجود دارد. یکی از روش‌ها این است که محیط اطراف خود را از هر نظر تغییر دهیم و میزان انعطاف‌پذیری و هماهنگی خود را با محیط جدید اندازه بگیریم.

سوال: محیط چه تأثیری روی قدرت نبوغ ما دارد؟

پاسخ: اجازه دهید این مسئله را با یک مثال برایتان توضیح بدهم. بسیاری از دانش‌آموزان در محیط‌هایی مثل کلاس احساس می‌کنند که حماقت‌شان بیش از نبوغ‌شان است.

اما در جای دیگری مثل زمین فوتبال یا زمین گلف از خودشان راضی‌تر هستند. ممکن است شخص دیگری با حضور در استودیوهای ضبط صدا یا فعالیت در یک گروه موسیقی احساس لذت و شادی کند. استیو جانر با اینکه درس و مدرسه را رها کرد، اما در کنار استیو وزیناک در یک گاراژ توانست اولین محصول آبل را بسازد و به نبوغ خود پی ببرد.

سوال: پس چرا هیچ‌یک از ما احساس نبوغ نمی‌کنیم؟

پاسخ: زیرا شما به رسم عادت هر روز از خواب بیدار می‌شوید و به محل کارتان می‌روید. ماندن در یک محیط ثابت و بدون تغییر هرگز نبوغی را به شما نشان نمی‌دهد. حتی اگر نبوغی هم درون شما وجود داشته باشد به راحتی سرکوب می‌شود. از طرف دیگر ممکن است در همان محل کار یا خانه‌تان که محیط ثابت و همیشگی‌تان هستند با هزاران مشکل بزرگ و کوچک درگیر باشید و هرگز نتوانید با فکر باز به چند دقیقه و چند ساعت بعد خود فکر کنید و از نبوغ خود بهره ببرید و یا آن را تا حد چشمگیری شکوفا کنید.

همان‌طور که می‌دانید واژه نابغه (Genius) از سه بخش -genie-in-us- ساخته شده و اشاره به قدرتی دارد که در معجزه می‌کند. مثلاً کسی که در آشپزخانه معجزه می‌کند و هنر خود را روی میز شام نشان می‌دهد و همه افراد گرسنه را حیرت‌زده می‌کند. آیا شما این را گونه‌ای از نبوغ نمی‌دانید؟ آیا درست کردن یک غذای فوق‌العاده خوشمزه با مواد غذایی خام و ساده نمی‌تواند نبوغی باشد که شما سال‌ها به انتظار شکوفا شدنش هستید؟

معلوم است که این هم نوعی نبوغ است.

سوال: انواع دیگر نبوغ چه می‌باشد؟

پاسخ: پدر و مادری که سال‌ها به بچه‌شان آب و غذا می‌دهند و سعی می‌کنند او را در یک محیط آرام و امن بزرگ کنند می‌تواند گونه دیگری از نبوغ باشد. مطمئناً وقتی باغبانی از باغی مراقبت می‌کند و روزی آن را سرسبز و پر از گل و درخت می‌بیند هم به نبوغ خود پی می‌برد. نبوغ هر یک از ما هم می‌تواند هنگام به ثمر نشستن هر یک از تلاش‌هایمان در زندگی آشکار شود و ثابت گردد.

سوال: آیا هنگامی که در یک مسابقه ورزشی برنده می‌شویم، هم می‌توانیم آن را نبوغ تلقی کنیم؟

پاسخ: مطمئناً موفقیت شما نشانه‌ای از نبوغ شماست.

سوال: آیا وقتی کاری می‌کنیم که قلب کسی سرشار از عشق و شادی می‌شود، باز هم نبوغ ما دخیل بوده است؟

پاسخ: شاد کردن دیگران و به خنده واداشتن آن‌ها یکی از برترین نمونه‌های نبوغ است.

سوال: چرا برخی از افراد نبوغ خود را درک نمی‌کنند؟
پاسخ: زیرا نابغه بودن کار هر کسی نیست. برای مثال، برای هر کسی آسان نیست که تایگر وودز باشد و یا استیو جابز و ادیسون و گراهام بل و باشد.

همیشه سوالات بیشتر از پاسخ‌ها ذهن را درگیر می‌کنند

مطالعه کتاب Grunch دکتر فولر سوالات فراوانی در ذهن من ایجاد کرد. پس از اتمام کتاب اولین باری بود که دلم می‌خواست دوباره دانش‌آموز شوم و درس بخوانم. دلم می‌خواست دوباره به دوران مدرسه بازگردم و با پرسش سوالات متداول از معلمان و جستجو در لایه‌های کتاب‌های سخت و دشوار آنچه را که نمی‌دانم پیدا کنم. هنوز هم تشنه یادگیری هستم و دلم می‌خواهد به همه سوالاتی که هر لحظه برایم پیش می‌آیند، پاسخ بدهم. دلم کسی مثل دکتر فولر را می‌خواهد که از او بپرسم: چرا موضوع پول در مدارس تدریس نمی‌شود؟ و اینکه چگونه ثروتمندان هر روز ثروتمندتر می‌شوند؟

هرچه کتاب‌های بیشتری می‌خواندم ذهنم بیشتر درگیر می‌شد و سوالات بی‌جواب بیشتر آزرده‌خاطر می‌کردند. البته گاهی این مسئله را به ضعف سیستم آموزشی مدارس ربط می‌دادم و کمی احساس سبکی می‌کردم.

پس از گذشت سال‌ها که از زبان دکتر فولر شنیدم نظام پولی و سیستم مالی طوری طراحی شده که مردم را فقیر می‌کند نه ثروتمند، به نوعی آرامش رسیدم و به خود حق دادم که نتوانم برای سوالات ذهنی‌ام



پاسخی پیدا کنم. وقتی متوجه شدم که پول هم خودش نوعی سارق است و پول و سرمایه من و همه انسان‌های روی زمین را می‌دزد و به سرقت می‌برد خیالم راحت‌تر شد و دیگر نگران سوالات بی‌جواب ذهنم نبودم.

دکتر فولر معتقد بود که هر کسی از ذهن خود به گونه متفاوتی استفاده می‌کند. یکی برای خود بهشت می‌سازد و یکی دیگر جهنم. بدین ترتیب است که گاهی نبوغ فرصت و مجالی برای شکوفا شدن پیدا می‌کند و گاهی در میان آتش‌های شعله و جهنم شعله می‌کشد. اما دوباره فروکش می‌کند و خاموش می‌شود.

در کتاب Grunch، دکتر فولر درباره سیستم‌های مالی بانک‌ها، دولت‌ها، دیدگاه‌های سیاستمداران و رهبران نظامی و سیاسی و حتی سیستم‌های آموزشی توضیحات بسیار جالبی ارائه داده است و به طور ساده به توضیح این‌که پول خاصیتی دارد و بشر را به بردگی کشانده پرداخته است.

قدرت علم و دانش

مدتی پس از حضور در برنامه تلویزیونی اُپرا، یکی از موسسات جمع‌آوری وجوه نقدی پیشنهاد ۴ میلیون دلار کرد، من در ازای آن می‌بایست نوع فعالیت آن‌ها را تأیید می‌کردم و در کلاس‌های آموزشی‌ام اعلام می‌نمودم. هر کسی جای من بود بی‌شک آن را می‌پذیرفت و من نیز همانند همه مردم آن را قبول کردم و با خود گفتم: یکی از بخش‌های آموزش‌های من به مردم این است که باید در زندگی شریطی را به

وجود بیاورند که قدرت انتخاب داشته باشند، نه اینکه به قیمت فروختن انسانیت و روح و وجدان خود چیزی را به دست آورند.

چه کاری باید انجام دهیم؟

اکنون در ذهن من و شما چنین سوالی پیش آمده است:

سوال: حال چه باید بکنیم؟

پاسخ: کارهای زیادی می‌توانیم انجام دهیم. دنیا با مشکلات فراوانی در هم آمیخته شده است. بنابراین بهترین سوالی که می‌توان پرسید این است که: چه مشکلاتی را حل کنیم نه اینکه چه باید بکنیم؟ به نظر من بهترین رویکرد این است که به گروه‌های مختلف بپیوندیم و در کنار آن‌ها یک فعالیت مهم را دنبال کنیم با این رویکرد اکثر مشکلات خودمان و دیگران به آسانی حل می‌شوند.

اگر ما دنیا را از این پنجره ببینیم بسیاری از مشکلات قبل از ظاهر شدن، حل می‌شوند و ما قادر خواهیم بود به جای پرداختن به آن‌ها، انرژی‌مان را صرف کارهای بزرگ‌تر کنیم.

حال سوال مهمی که برای تکتک ما پیش می‌آید این است که آیا خوب است که کار کنیم تا مشکلات‌مان حل شوند یا اینکه ابتدا باید مشکلات‌مان را حل کنیم تا کارمان انجام شود؟ آیا فقط به خاطر اینکه پول به دست آوریم باید کار کنیم و زحمت بکشیم؟؟

در فصل بعدی این کتاب قرار است درباره فرآیندی که پول سرمایه و پول افراد دیگر را می‌دزد توضیحاتی ارائه دهیم و بگویم چرا

سیستم‌های آموزشی این مسئله را کتمان می‌کنند و هیچ آموزشی درباره آن ندارند.

هنگامی که بازی «جدول گردشی پول» را طراحی کردم به این مسئله به طور غیر مستقیم پاسخ دادم و سعی کردم فرصت دوباره‌ای برای رشد و پیشرفت در اختیار مردم بگذارم. اما هنوز هم نمی‌دانم که نظر شما از بهره‌گیری از یک فرصت دوباره زندگی‌تان چیست و چگونه است.

اگر می‌خواهید موفق شوید بهتر است از خود بپرسید:

«چگونه می‌توانم بیش از آنکه برای خود پول و سرمایه کسب کنیم، راه خدمت کردن به مردم را یاد بگیرم؟»

اگر بتوانید برای سوال فوق جوابی پیدا کنید، مطمئن باشید که نبوغ درونتان به بهترین شکل فعال شده است.

توصیه‌ای ویژه و اختصاصی برای خوانندگان هوشمند

کتاب شانس دوباره

برای دریافت اطلاعات تازه در مورد کتابهای تازه و جدید رابرت کیوساکی و موفقیت از طریق پیامک، عدد ۱ را به شماره ۱۰۰۰۰۰۶۶۴۹۲۷۳۳ ارسال کنید.

با ارسال این عدد علاوه بر اطلاع‌رسانی در مورد جدیدترین کتابها و شما را در قرعه‌کشی فصلی کتابهای پدرپولدار نیز شرکت می‌دهیم. پس همین حالا دست به کار شوید.