

پدر پول دار، پدر بی پول

درس هایی که به پدران پول دار به فرزندانشان
در مورد پول می آموزند از پدران بی پول و طبقه ی
متوسط

رابرت تی. کیوساکی

نقیسه توکلی



کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م. Kiyosaki, Robert T.
پدر پولدار، پدر بی پول / رابرت تی کیوساکی، [شارون ال. لچتر]
۱ ترجمه نفیسه توکلی.

تهران: ادبیات معاصر، ۱۳۹۸.

ص. ۲۶۴.

978-622-96106-4-0

فیبا

عنوان اصلی: Rich dad, poor dad : what the rich
teach their kids about money-- that the poor
and middle class do not!

امور مالی شخصی Finance, Personal

سرمایه گذاری Investments

ثروتمندان Rich people

لچتر، شارون ال. Lechter, Sharon L.

توکلی، نفیسه، ۱۳۶۲ - مترجم

۱۷۹HG

۰۲۴/۳۳۲

۶۱۱۱۰۲

سرشناسه

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

وضعیت فهرست نویسی

یادداشت

موضوع

موضوع

موضوع

افزوده

شابک

رده بندی کنگر

رده بندی ده

شماره کتابشناسی ملی



عنوان

نوشته ی

ترجمه ی

نوبت چاپ

تیراژ

ناشر

حروف نگاری

شابک

قیمت

: پدر پول دار، پدر بی پول

: رابرت تی. کیوساکی

: نفیسه توکلی

: اول ۱۳۹۹

: ۱۰۰۰ نسخه

: ادبیات معاصر

: آبان گرافیک

: ۹۷۸ - ۶۲۲ - ۹۶۱۰۶ - ۴ - ۰

: ۴۲۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۷	پیش‌گفتاری از شارون لچتر
۲۲	مقدمه
۲۹	درسی از رابرت فراست
۳۲	فصل اول
۳۲	درس ۱: پول‌دار برای پول کار نمی‌کند
۵۷	اجتناب از یکی از بزرگ‌ترین دام‌های زندگی
۷۲	دیدن آنچه دیگران از دست می‌دهند
۷۶	فصل دوم
۷۶	درس ۲: چرا انش مال را باموزیم؟
۸۱	قانون شماره ۱: شما باید تفاوت بین دارایی و بدهی را بدانید
۹۱	چگونه تلاش برای یک راه‌های الهی به یک کابوس مالی تبدیل می‌شود
۱۰۳	چرا پول‌دارها پول‌دارتر می‌شوند
۱۰۴	چرا افراد طبقه‌ی متوسط با مشکلات دست به گریبان هستند
۱۱۱	فصل سوم
۱۱۱	درس ۳: به شغل خود اهمیت دهید
۱۲۱	فصل چهارم
۱۲۱	درس ۴: تاریخچه‌ی مالیات‌ها و قدرت شرکت‌های سهامی
۱۳۳	۱. حسابداری
۱۳۳	۲. سرمایه‌گذاری
۱۳۳	۳. شناخت بازار
۱۳۴	۴. قانون
۱۳۴	مزایای مالیاتی
۱۳۴	حمایت از دعاوی
۱۳۷	فصل پنجم
۱۳۷	درس ۵: ثروتمند پول را به وجود می‌آورد

۱۶۴	موقعیت‌هایی را پیدا کنید که دیگران متوجه‌شان نشده‌اند
۱۶۵	پول جمع کنید
۱۶۶	افراد با هوش را به کار بگیرید
۱۶۷	فصل ششم
۱۶۷	درس ۶: برای آموختن کار کنید - برای پول کار نکنید
۱۸۵	بخش هشتم: غلبه بر موانع
۱۸۶	غلبه بر ترس
۱۹۳	غلبه بر بدبینی
۲۰۰	غلبه بر تنبلی
۲۰۴	غلبه بر عادت‌های بد
۲۰۷	غلبه بر غرور
۲۰۹	فصل هشتم: شروع به کار
۲۱۱	۱. دلیل بزرگ‌تر از واقعیت پیدا کنید: قدرت روح
۲۱۳	۲. هر روز انتخاب کنید: قدرت انتخاب
۲۱۶	۳. دوستانان را با دقت انتخاب کنید: قدرت ارتباط
۲۱۹	۴. در یک‌روش خبره شوید و سپس روش جدیدی بیاموزید: قدرت یادگیری سریع
۲۲۱	۵. ابتدا سهم خودتان را بردارید: قدرت خوب شنیدن
۲۲۹	۶. به کارگزارانتان پول خوبی بپردازید: قدرت مسامحه خوب
۲۳۱	۷. یک بخشنده‌ی سرخ‌پوست باشید: قدرت دریافت ریحان
۲۳۳	۸. از دارایی‌هایتان برای خرید تجملات استفاده کنید: قدرت تمرکز
۲۳۷	۹. قهرمانان را انتخاب کنید: قدرت اسطوره
۲۳۸	۱۰. آموزش دهید و آن‌گاه قطعاً دریافت می‌کنید: قدرت بخشندگی
۲۴۱	فصل نهم: باز هم بیشتر می‌خواهید؟
۲۴۹	افکار نهایی
۲۵۴	کلید استقلال مالی
۲۵۸	درباره‌ی نویسنده

پیش‌گفتاری از شارون لچتر

نیازی وجود دارد

آیا مدرسه بچه‌ها را برای دنیای واقعی آماده می‌کند؟ پدر و مادرم همیشه می‌گفتند: «خوب درس بخوان و نمرات خوبی بگیر تا شغلی پردرآمد با مزایای عالی پیدا کنی.» هدف آن‌ها در زندگی این بود که زمینه‌ی تحصیلات دانشگاهی را برای من و خواهر بزرگ‌ترم فراهم کنند تا ما بهترین شانس موفقیت را در زندگی داشته باشیم. سرانجام وقتی در سال ۱۹۶۰م.کم.۱ گرفتیم - و با افتخار و کسب رتبه‌ی دوم کلاس در رشته‌ی حسابداری از دانشگاه آلتی فلوریدا فارغ التحصیل شدیم - والدینم به هدفشان رسیدند. این اوج موفقیت در زندگی آن‌ها بود. مطابق با «طرح جامع» توسط شرکت حسابداری «بیگ ایت» است. نام شدم و از همان ابتدا و در سنین جوانی مشتاقانه انتظار داشتن حرفه‌ی منی و بازنشستگی را می‌کشیدم.

همسرم مایکل هم مسیری مشابه را دنبال کرده بود. هر دوی ما از خانواده‌های زحمتکش با دارایی متوسط اما وجدان کاری قوی آمده بودیم. مایکل نیز با افتخار فارغ‌التحصیل شد ولی این کار را دو بار انجام داد:

ابتدا به‌عنوان مهندس و سپس از دانشکده‌ی حقوق. او زود توسط یک شرکت حقوقی معتبر واشنگتن دی سی استخدام شد که در زمینه‌ی حق ثبت اختراع تخصص داشت و آینده‌اش روشن به نظر می‌آمد و مسیر شغلی‌اش را به خوبی تعریف و بازنشستگی زود هنگامش را تضمین می‌کرد.

اگرچه ما در شغلمان موفق بودیم اما آن‌طور که انتظار داشتیم نتیجه‌ی مطابق نداشتند. هر دوی ما به دلایلی منطقی چندین بار شغلمان را تغییر دادیم ولی هیچ طرح بازنشستگی‌ای به ما اعطاء نمی‌شد. صندوق‌های بازنشستگی ما فقط انعطاف و حتی‌های خودمان در حال رشد است.

من و یکل زندگی مشترک فوق‌العاده‌ای با سه فرزند خوب داریم. اکنون که این متن را می‌نویسم دوازده سال از دوران دانشگاه هستند و یکی از آن‌ها تازه به دبیرستان می‌رود. ما برای اینکه اطمینان حاصل کنیم که فرزندانمان بهترین آموزش را دریافت می‌کنند پول بسیاری خرج کرده ایم.

یکی از روزهای سال ۱۹۹۶ که از فرزندانم با انزجار از مدرسه بازگشت. او از درس خواندن بی‌حوصله و خسته شده بود و اعتراض کرد: «چرا باید درس‌هایی را بخوانم که هرگز در زندگی واقعی از آن‌ها استفاده نمی‌کنم؟»

من بدون فکر پاسخ دادم: «چون اگر نه بهت نمی‌نگیری نمی‌توانی وارد دانشگاه شوی.»

او جواب داد: «من چه دانشگاه بروم و چه بروم پول دار می‌شوم.»
با کمی ترس و نگرانی مادرانه پاسخ دادم: «اگر تحصیلات دانشگاهی نداشته باشی شغل خوبی پیدا نمی‌کنی و اگر شغل خوبی نداشته باشی چاره‌ر می‌خواهی ثروتمند شوی؟»

پسرم پوزخندی زد و در حالی که حوصله‌اش کمی سر رفته بود به آرامی سرش را تکان داد. قبلاً بارها در این مورد صحبت کرده بودیم. او سرش را پایین آورد و چشمانش را با حالت بی‌حوصلگی چرخاند. یک بار دیگر برای حرف‌های منطقی مادرانه‌ی من گوش شنوایی نداشت.

او گرچه باهوش و مصمم است اما همیشه با ادب و احترام برخورد می‌کند. او شروع کرد. این بار نوبت من بود که برایم سخنرانی کند. «به روز شو مامان! به اطرافت نگاه کن؛ پول‌دارها به خاطر تحصیلات پول‌دار نشدند. مایکل جردن و مدونا را ببین. حتی بیل گیتس که از درس خواندن در دانشگاه هاروارد انصراف داد و مایکروسافت را تأسیس کرد. او حالا ثروتمندترین مرد آمریکاست و سن زیادی هم ندارد. یک پرتاب‌کننده‌ی توپ بیس‌بال هست که سالی بیش از چهار میلیون دلار درآمد دارد و حتی به او انگ «عقب‌مانده» بودن هم زده‌اند.

سکوت طولانی میانمان حکم‌فرما شد. متوجه شدم که داشتم همان نصیحت‌هایی را که والدینم به من کرده بودند، به پسر می‌کردم. جهان پیرامونم تغییر کرده بود. اما نصیحت‌هایمان تغییر نکرده‌اند.

کسب تحصیلات عالی نمرات خوب، دیگر موفقیت را تضمین نمی‌کنند و به نظر می‌رسد کسی که روزنامه‌ساز متوجه آن نشده است.

او ادامه داد: «مامان، من نمی‌خواهم به سختی شما و پدر کار کنم. شما درآمد زیادی کسب می‌کنید و ما در یک خانواده بزرگ با اسباب بازی‌های زیاد زندگی می‌کنیم. اگر توصیه‌های شما را رعایت کنم عاقبت مثل شما می‌شود، سخت‌تر و سخت‌تر کار می‌کنم فقط برای این که مالیات بیشتر بپردازم و بدهی بالا بیاورم. دیگر امنیت شغلی وجود ندارد؛ من همه چیز را به دست می‌دهم و می‌دانم. این را هم می‌دانم که امروزه فارغ التحصیلان دانشگاه که کار می‌مانی که شما فارغ التحصیل شده بودید درآمد دارند. پزشکان را ببینید. آن‌ها کسی تقریباً به همان اندازه که قبلاً درآمد داشتند پول در نمی‌آورند. می‌دانم که من برای بازنشستگی به بیمه‌ی تأمین اجتماعی یا حقوق‌های بازنشستگی شکی ندارم. من به راه‌حل‌های جدید نیاز دارم.»

حق با او بود. او به راه‌حل‌های جدیدی نیاز داشت، من هم همین‌طور. توصیه پدر و مادرم ممکن است برای افرادی که قبل از سال ۱۹۴۵ به دنیا آمده‌اند جواب داده باشد اما شاید برای آن‌هایی که در دنیایی که به سرعت در حال تغییر است،

متولد شده‌اند فاجعه‌بار باشد. من دیگر نمی‌توانم به فرزندانم بگویم: «به مدرسه بروید، نمرات خوبی بگیرید و به دنبال یک شغل مطمئن و دارای امنیت شغلی باشید.»

می‌دانستم که باید به دنبال راه‌های جدیدی برای راهنمایی و هدایت تحصیلی فرزندانم باشم.

من به‌عنوان یک مادر و همچنین یک حسابدار نگران کمبود آموزش مالی فرزندانم در مدرسه هستم. بسیاری از جوانان امروزی پیش از اتمام دبیرستان کارت اعتباری دارند اما هرگز دوره‌های دانش مالی یا نحوه‌ی سرمایه‌گذاری آن را نگذرانده‌اند. چه می‌تواند به درک این‌که چه‌طور بهره‌ی مرکب بر روی کارت‌های اعتباری اعصر می‌شود، به بیان ساده‌تر، بدون سواد مالی و آگاهی از نحوه‌ی کار کردن پول، آن‌ها آماده‌ی این نیستند که با دنیایی که در انتظارشان است، دنیایی که در آن بر هزینه کردن، پسران را پسرانداز تأکید می‌شود روبه‌رو شوند.

وقتی پسر بزرگ‌ترم به خاطر کارت اعتباری اعتباری‌اش به‌عنوان دانشجوی سال اول دانشکده خیلی بد بدهی بالا آورد من نه تنها به او در ابطال کارت‌های اعتباری‌اش کمک کردم بلکه به دنبال برنامه‌ای هستم که به من در آموزش امور مالی به فرزندانم کمک نماید.

سال گذشته یک روز همسرم از دفترش با من تماس گرفت و گفت: «شخصی پیش من است که فکر می‌کنم باید او را ببینی. نامش رابرت کیوساکی است و یک تاجر و سرمایه‌گذار و در این‌جا متقاضی ثبت اختراع برای یک وسیله‌ی پول آموزشی است. فکر می‌کنم این همان چیزی است که تو دنبالش بودی.»

درست همان چیزی که دنبالش بودم.

همسرم مایک آن قدر تحت‌تأثیر گردش پول، محصول جدید آموزشی‌ای که رابرت کیوساکی در حال تولیدش بود قرار گرفته بود که ترتیب این را داد تا هر دوی ما در تست نمونه‌ی اولیه شرکت کنیم. از آن‌جا که این یک بازی آموزشی

بود از دختر ۱۹ ساله‌ام نیز که دانشجوی سال اول دانشکده‌ی محلی بود خواستم که اگر می‌خواهد در این بازی شرکت کند و او هم موافقت کرد.

حدود پانزده نفر به سه گروه تقسیم شده و در آزمون شرکت کردند. حق با مایک بود. این همان محصول آموزشی‌ای بود که من به دنبالش بودم. اما این لم خاصی داشت: شبیه یک بازی مهره‌ای مونوپولی رنگارنگ با یک موش صحرایی بود. مگ و خوش لباس وسطش بود. اما برعکس مونوپولی دو مسیر در آن وجود داشت: یکی در داخل و دیگری در خارج. هدف از این بازی خارج شدن از مسیر داخلی بود - که رابرت آن را «این در و آن در زدن» می‌نامید و رسیدن به مسیر خارجی یا «این بی موفق» بود. همان‌طور که رابرت می‌گفت، آینده‌ی موفق این‌که چه در افراط برود و در زندگی واقعی بازی می‌کنند را شبیه‌سازی می‌کند. سپس رابرت «این در و آن در زدن» را برایمان تعریف کرد.

او ادامه داد: «اگر زندگی یک فرد سخت‌کوش با تحصیلات متوسط نگاه کنید مسیری مشابه وجود دارد. یک تولد می‌شود و به مدرسه می‌رود. والدین با افتخار هیجان‌زده می‌شوند زیرا فرزندشان می‌یابد، نمرات خوبی کسب می‌کند و در دانشگاه قبول شده است. او از مدرسه فارغ التحصیل می‌شود، ممکن است از دانشکده هم فارغ التحصیل شود و دقیقاً همان‌طور که برنامه‌ریزی شده اقدام می‌کند: به دنبال شغل یا حرفه‌ای مطمئن و دارای امنیت مالی می‌گردد.

شغل پیدا می‌کند، شاید پزشک یا وکیل شود یا مهندس بیوندد یا برای دولت کار کند. به‌طور کلی شروع به پول درآوردن می‌کند. کارت‌های اعتباری فراوانی به دستش می‌رسند و در صورتی که قبلاً شروع نکرده این شروع به خرید می‌نماید.

«با داشتن پول برای خرج کردن او به جاهایی می‌رود که جوانان دیگر نیز مانند او آن‌جا دور هم جمع می‌شوند و افراد را ملاقات می‌کنند و گاهی حتی این آشنایی به ازدواج ختم می‌شود. اکنون زندگی بسیار شگفت‌انگیز است زیرا امروزه زن و مرد هر دو کار می‌کنند. دو درآمد برکت دارد. آن‌ها احساس موفقیت

می‌کنند، آینده‌شان روشن است و تصمیم می‌گیرند خانه و خودرو و تلویزیون بخرند، به تعطیلات بروند و بچه دار شوند. پول زیاد و بابرکت می‌رسد. تقاضا برای پول نقد بسیار زیاد است. زوج خوش‌بخت به این نتیجه می‌رسند که شغل‌هایشان از اهمیتی حیاتی برخوردار است و به سختی کار می‌کنند و به دنبال ارتقای شغلی و افزایش حقوق هستند. افزایش حقوق با به دنیا آمدن بچه‌ی دیگر و نیاز به یک خانه‌ی بزرگ‌تر سر می‌رسد. آن‌ها سخت‌تر کار می‌کنند، کارمندان بهتری می‌شوند حتی بیشتر با تعهد عمل می‌کنند. به دانشگاه برمی‌گردند تا مهارت‌های نخبه‌می‌تری کسب کنند و بتوانند درآمد بیشتری به‌دست بیاورند. شاید شغل دوم به‌پایه بگیرد. درآمدهای آن‌ها بالا می‌رود، اما به همان ترتیب دسته‌بندی مالیاتی‌ای که مشمول آن هستند و مالیات بر املاک و مستغلات خانه‌ی بزرگ جدیدشان، مالیات‌های بسیار تأمین اجتماعی‌شان و سایر مالیات‌ها نیز افزایش می‌یابند.

آن‌ها چک‌های حقوقی هنگفت خود را گرفته‌اند و نمی‌دانند که این همه پول کجا رفته است؟ آن‌ها تعدادی از حقوق سرمایه‌گذاری مشترک می‌خرند و با کارت اعتباری خود مواد غذایی خریداری می‌کنند. وقتی بچه‌ها به ۵ یا ۶ سالگی می‌رسند، نیاز به پس‌انداز برای دانشگاه و هزینه‌های باز به پس‌انداز برای دوره‌ی بازنشستگی آن‌ها نیز افزایش می‌یابد.

«آن زوج خوش‌بخت که ۳۵ سال پیش متولد شدند اکنون برای باقی روزهای دوران کاری خود در دام چرخه‌ی این‌در و آن‌در زده شده‌اند. آن‌ها برای صاحبان شرکت خود کار می‌کنند، به دولت مالیات می‌پردازند، برای پرداخت اقساط وام مسکن و کارت‌های اعتباری به بانک پول می‌دهند.

«آن وقت به فرزندان خود توصیه می‌کنند که 'خوب درس بخوانید، نمرات خوبی بگیرید و شغل و حرفه‌ای دارای امنیت شغلی پیدا کنید.' آن‌ها چیزی در مورد پول یاد نمی‌گیرند مگر از کسانی که چوب سادگی‌شان را می‌خورند و در

تمام زندگی سخت کار می‌کنند. این روند در نسل سخت‌کوش بعدی تکرار می‌شود. این همان چرخه‌ی این‌در و آن‌در زدن است.»

تنها راه برای خارج شدن از این چرخه اثبات مهارت خود در حسابداری و سرمایه‌گذاری است که مسلماً کسب مهارت در هر دوی این‌ها از دشوارترین موارد هستند. به‌عنوان یک حسابدار مجاز و آموزش دیده که زمانی برای شرکت حسابداری «بیگ‌ایت» کار می‌کرد از این‌که رابرت یادگیری این دو موضوع را هم سبک‌ترم‌کننده و هیجان‌انگیز کرده، شگفت‌زده شده بودم. این روند به قدری پنهان شده بود که، حین این‌که با جدیت تلاش می‌کردیم از چرخه‌ی بازی «این‌در و آن‌در زدن» خارج شویم به سرعت فراموش می‌کردیم که در حال یادگیری بودیم. به زودی تسبیح محمدول برای دخترم به یک سرگرمی عصرگاهی جالب تبدیل شد و ما در مورد «بازهای» که قبلاً در موردشان صحبت نکرده بودیم صحبت می‌کردیم. انجام بازی تسبیح به صورت حساب درآمد و ترازنامه نیاز داشت برای من به‌عنوان یک حسابدار کار تسبیحی به نظر می‌رسید. بنابراین فرصت این را داشتم که سر میز به دخترم و سایر بازیکنان در خصوص تسبیحی که متوجه نمی‌شدند کمک کنم. من نفر اول و تنها فرد در کل گروه هستم که آن روز از «چرخه‌ی این‌در و آن‌در زدن» خارج شدم. با این‌که بازی تقریباً به پایان رسیده بود، من ظرف ۵۰ دقیقه از این چرخه خارج شدم.

سر میز من یک بانکدار، یک کارفرما و یک برنامه‌ریز تسبیح نشسته بودند. چیزی که مرا بسیار ناراحت کرد این بود که این افراد دارای حسابداری یا سرمایه‌گذاری، موضوعاتی که در زندگی‌شان بسیار مهم بودند چقدر کم می‌دانستند. نمی‌دانم چه‌طور امور مالی خودشان را در زندگی واقعی اداره می‌کردند. می‌توانستم درک کنم که چرا دختر ۱۹ ساله‌ام متوجه نمی‌شود اما این افراد بالغ که حداقل دو برابر سن او بودند را درک نمی‌کردم.

پس از این‌که از چرخه‌ی «این‌در و آن‌در زدن» خارج شدم، دو ساعت دیگر را صرف تماشای دخترم و این بزرگسالان تحصیل‌کرده و مرفه نمودم که تاس

می انداختند و مهره هایشان را حرکت می دادند. اگرچه خوشحال شدم که همه ی آنها حسابی یاد گرفتند، اما از این که بزرگسالان تا چه حد از اصول اولیه ی حسابداری و سرمایه گذاری بی اطلاع هستند ناراحت بودم. آنها در درک رابطه ی میان صورت حساب درآمد و ترازنامه شان با مشکل روبه رو شدند. آنها چون دارایی می خریدند و می فروختند، در یادآوری این که هر معامله ای می تواند بر جریان گردش پول ماهانه شان تأثیر بگذارد مشکل داشتند. با خودم فکر می کردم چند میلیون نفر در دنیای واقعی هستند که فقط به این دلیل که هرگز در این موضوعات آموخته نشده اند، ندیده اند با مشکلات مالی دست و پنجه نرم می کنند؟

به شکریم گزیم خدا را شکر که به آنها خوش می گذرد و حواسشان پرت می شد به برنده شدن در بازی است. پس از پایان مسابقه، رابرت به ما اجازه داد که پانزده دقیقه بین خودمان درباره ی بازی گردش پول بحث و انتقاد کنیم.

کارفرمایی که سر سبز من بود راضی نبود. او از بازی خوشش نیامده بود و با صدای بلند گفت: «من نیازی ندارم که این را بلد باشم. من حسابدار و بانکدار و وکیل استخدام می کنم تا در مورد این مسائل به من توضیح دهند.»

که رابرت در پاسخ به او گفت: «ایا تا به حال توجه کرده اید که تعداد بسیاری از حسابداران ثروتمند نیستند؟ بانکداران، وکلای بزرگ، کارزاران بورس و واسطه های املاک و مستغلات هم همین طور. آنها چیزهای زیادی می دانند و بیشترشان افراد باهوشی هستند ولی اکثر آنها ثروتمند نیستند. این جا که مدارس و دانشکده های ما به مردم آن چه را ثروتمندان می دانند، نمی آموختند ما از این افراد مشاوره می گیریم.»

اما یک روز که در حال رانندگی در بزرگراه هستید و در ترافیک گیر کرده اید و تلاش می کنید تا به سر کار بروید، به سمت راست خود نگاه می کنید و می بینید که حسابدار شما هم در همان ترافیک گیر کرده است. به سمت چپتان نگاه می کنید و بانکدارتان را می بینید. این باید چیزی را به شما یاد دهد.»