

همگی مردم دنیا چه فقیر و چه ثروتمند مشکل مالی دارند. بسیاری فکر می کنند اگر پول زیادی داشته باشند مشکلات مالی آنها تمام می شود در حالیکه اینطور نیست و پول بیشتر مسائل مالی بیشتری را به دنبال دارد (نویسنده: به خاطر دارم در مقطعی آنچه که درآمد داشتم فقط به اندازه هزینه هایم بود و پولی برای پس انداز کردن نداشتم ولی از لحاظ فکری راحت زندگی می کردم و مدتی بعد از یکی از کارهایی که قبلا انجام داده بودم پول خوبی بدستم رسید و برای مدتی خواب و خوراک را از من گرفت. چرا؟ چون باید تصمیم می گرفتم آن پول را در چه جایی سرمایه گذاری کنم تا ارزش آن کم نشود و بتواند ثروت بیشتری نیز تولید کند و این دغدغه بزرگی برای کسانی که سرمایه دارند می باشد.) پول به تنهایی مشکلات مالی شما را حل نمی کند. تحصیلات هم مشکلات مالی را حل نمی کند. داشتن یک شغل هم مشکلات مالی را حل نمی کند. پس چه چیزی مشکلات مالی را حل می کند؟

جواب این سؤال ((هوش مالی)) است.

هوش مالی مشکلات مالی را برطرف می کند. هوش مالی بخشی از هوش کلی ماست که برای حل مشکلات مالی از آن استفاده می کنیم. مشکلات مالی رایج در دنیای امروز، تطبیق نداشتن درآمدها و هزینه های زندگی، نداشتن خانه شخصی، بدهکاری، هزینه های ماشین، هزینه های بهداشتی و درمانی و... است که با استفاده از هوش مالی می توان آنها را برطرف کرد.

اگر هوش مالی را در خود تقویت نکنیم روز به روز مشکلات وخیم تر می شوند و شرایط روز به روز سخت تر. واقعیت این است که پول تاثیر به سزایی بر سبک زندگی و کیفیت زندگی دارد. پول آسایش می آورد، آزادی زمانی و آزادی انتخاب می آورد. ولی بدست آوردن پول به تنهایی اگر با استفاده از هوش مالی نباشد منجر به ثروتمند شدن نمی شود.

این نکته را باید در نظر داشت که اگر بتوانید مشکلات مالی را حل کنید هوش مالی شما رشد می کند و وقتی هوش مالی رشد کند ثروتمند تر می شوید و اگر مشکلات مالی را حل نکنید روز به روز فقیر تر می شوید.

علت فقر

فقر حاصل غرق شدن یک شخص در مسائلی است که نمی تواند آنها را حل کند. تمام دلایل فقر مشکلات مالی نیستند. اعتیاد، ازدواج با فرد نامناسب، نداشتن مهارت کاری و مشکلاتی از این دست نیز می تواند دلایل فقر باشد.

برخی از مشکلات مالی امروزه، نظیر بدهی های بیش از حد و دستمزد پائین ناشی از شرایطی است که برطرف نمودن آنها خارج از توان یک فرد است و معضلاتی است که مربوط به دولت و سیاست گذارهای ضعیف اقتصادی و رانتی است که در اقتصادها وجود دارد می باشد.

پس باید به گونه ای هوش مالی خود را تقویت کرد تا در مهلکه ای که روز به روز عرصه بر انسانها در کلیه جوامع تنگ تر می شود و فقر و رکود گستره بیشتری می یابد، بتوان به آزادی مالی دست پیدا کرد.

تغییر قوانین پول در دنیای امروز

در سال 1971 ریچارد نیکسون رئیس جمهور وقت آمریکا، با یک سیاست اقتصادی اشتباه، پشتوانه طلا را از چاپ پول جدید کنار زد و موجب تغییر در قوانین پول گردید.

این سیاست موجب گردید که پول ارزش خود را از دست بدهد و ارزش آن به در جریان بودن پول وابسته باشد. به عبارت دیگر با توجه به سیاستهای اقتصادی موجود دنیا و تغییر قوانین قدیمی پول، پس انداز کردن پول منجر به کاهش ارزش پول می شود و لازم است تا هر گونه نقدینگی به جای پس انداز کردن تبدیل به دارایی (ASSET) گردد. در حالیکه در قوانین قدیمی پول، پس انداز کردن پول جایگاه خاصی در بین مردم داشت و نشان دهنده هوش مالی بود. در حالیکه در قوانین جدید، دیوانگی مالی محسوب می شود.

در دنیای کنونی تبدیل فوری پول به دارایی و تبدیل یک دارایی به دارایی دیگر نشان دهنده میزان هوش مالی می باشد. وقتی خانه گران می شود یا قیمت طلا بالا می رود و یا قیمت سهام در بازارها رشد می کند معنی آن این است که ارزش پول

کاهش پیدا کرده است و درآمد افراد با کاهش ارزش پول کاهش می یابد. نویسندگان: با توجه به شرایط کنونی که بسیاری از مسائل و مشکلات اقتصادی در کشورهای مختلف منجمله ایران شرایط مشابهی پیدا کرده اند تبدیل نقدینگی به دارائی پایدار که بتواند درآمد و ارزش افزوده ایجاد کند ، به هوش مالی بالا نیاز دارد که خوشبختانه بدست آوردن هوش مالی بالا می تواند با آموزش به یک مهارت در افراد تبدیل شود.

چگونه ثروتمندان روز به روز ثروتمند تر می شوند؟

کلید ثروتمند شدن در این است که تشخیص دهید سیستم تغییر قوانین پول نا عادلانه است. قوانین را یاد بگیرید و از آنها به نفع خود استفاده کنید.

این کار نیازمند هوش مالی است و هوش مالی را باید با حل کردن مشکلات مالی بدست آورد. ثروتمندان مشکلات مالی را بعنوان فرصتی برای یادگیری می بینند. فرصتی برای رشد، فرصتی برای باهوش شدن و فرصتی برای ثروتمند شدن. ثروتمندان به جای گریختن، دوری کردن یا تظاهر به اینکه مشکلات مالی اصلا وجود ندارند به مشکلات مالی خوش آمد می گویند چون می دانند در مشکلات مالی فرصتهائی هست که در آن می توانند باهوش تر شوند و در نتیجه ثروتمند تر شوند.

فقرا چگونه با مشکلات مالی برخورد می کنند؟

فقرا مشکلات مالی را تنها بصورت همان مشکل می بینند. بسیاری از آنها احساس می کنند قربانی پول شده اند. بسیاری فکر می کنند تنها شخصی هستند که مشکل مالی دارند.

تنها تعداد کمی از آنها می فهمند که مشکلات مالیشان ناشی از نحوه نگریشان است. ناتوانی آنها در حل مشکلات مالی و یا اجتناب از مقابله با آن باعث شده مشکلات مالی آنها بیشتر و بیشتر شود. و به جای اینکه هوش مالی خود را افزایش دهند مشکلات مالی خود را افزایش می دهند.

نحوه برخورد قشر متوسط با مشکلات مالی

فقرا قربانیان پول هستند و قشر متوسط زندانیان پول. قشر متوسط به جای اینکه مشکلات مالی خود را حل کنند، فکر میکنند می توانند در برابر مشکلات مالی زنگی به خرج دهند. آنها پول خرج می کنند و به دانشگاه می روند تا بتوانند شغلی مطمئن پیدا کنند.

اکثر آنها اینقدر باهوش هستند که بتوانند پول درآورند و جلوی مشکلات مالیشان یک سد ایجاد کنند. آنها خانه ای می خرند، هر روز به سر کار خود می روند و از طریق سهام یا اوراق مشارکت برای دوران بازنشستگیشان پس انداز می کنند. اینگونه افراد در سن 50 سالگی کشف می کنند که در دفتر کار خود زندانی هستند. آنها کارمندی با ارزش و با تجربه هستند. امنیت شغلی دارند و شاید پول کافی به دست می آورند. ولی در عمق درون خود می دانند که از لحاظ مالی به دام افتاده اند و فاقد هوش مالی برای ترک دفتر کار خود هستند.

اکثر این افراد فاقد اطلاعات مالی لازم هستند بنابراین برای امنیت مالی ارزش قایل می شوند و به جای اینکه کارآفرین شوند برای کارآفرینان کار می کنند. به جای اینکه خود سرمایه شان را مدیریت کنند، مدیریت سرمایه شان را به دیگری می سپارند. و به جای افزایش هوش مالیشان، خود را به کار در دفاترشان مشغول می کنند.

نحوه برخورد ثروتمندان با مشکلات مالی

پنج نوع هوش اصلی وجود دارد که یک فرد باید در خود ایجاد کند تا ثروتمند شود که در ادامه به آنها پرداخته می شود. اگر شخصی به این پنج هوش مسلط شده باشد به کمال مالی دست یافته است. ثروتمندان اگر راه حل مشکلات مالی خود را ندانند درجا نمی زنند و خود را مخفی نمی کنند. آنها به دنبال کارشناسانی می گردند تا بتوانند به آنها کمک کنند تا مشکلاتشان را حل کنند. در این روند آنها هوشمند تر شده و برای مشکل بعدی مجهز تر خواهند شد. ثروتمندان تسلیم نمی شوند بلکه می آموزند و از طریق آموختن ثروتمند تر می شوند.

حل مشکلات مالی

اکثر افراد کار می کنند تا مشکلات مالی دیگر مردمان را حل کنند اما چه کسی مشکلات مالی کارگران و کارمندان را حل می کند؟ فقرا و اقشار متوسط برای ثروتمندان کار می کنند ولی از حل مشکلات مالی خود عاجزند. به جای اینکه به مشکلات مالی بعنوان فرصتهائی برای باهوش تر شدن بنگرند به خانه می روند روی صندلی می نشینند شام می خورند، تلویزیون می بینند و صبح روز بعد به محل کار می روند تا فردی را ثروتمند کنند.

متاسفانه تحصیلات و سخت کوشی اگر با استفاده از هوش مالی همراه نباشد نمی تواند موجب تولید ثروت شود.

بازی با پول؟

همه آدمها چه بدانند و چه ندانند در حال انجام بازی با پول هستند. منتها شدت دخالت در بازی فرق می کند. برخی شدید تر بازی می کنند، از قوانین آگاهند و از آنها استفاده می کنند تا بیش از دیگران برای خود کار کنند.

بعضی از مردم برای یادگیری و پیروزی مشتاق ترند و زمان بیشتری را به این کار اختصاص می دهند. اکثر افراد در حال بازی هستند شاید بدون اینکه بدانند دارند بازی می کنند ولی فقط برای این بازی می کنند که نبالند و برای برد بازی نمی کنند.

تفاوت هوش مالی با هوش ذهنی (IQ)

هوش مالی تنها بخشی از هوش ذهنی است که برای حل مشکلات مالی از آن استفاده می شود. ممکن است شخصی دارای هوش ذهنی بالائی باشد ولی هوش مالی پائینی داشته باشد و برعکس.

هوش مالی دارای طبقه بندی خاص خود به شرح زیر می باشد.

1 - کسب درآمد بیشتر

اکثر آدمها درآمد دارند ولی کسی که درآمد بیشتری داشته باشد هوش مالی بالاتری دارد.

2 - محافظت از پول

محافظت از پول در برابر ادمهائی که ممکن است با ترفند پول شما را بدزدند و یا پرداخت هزینه هائی مانند مالیات که در صورت دانستن قوانین مربوطه ممکن است بتوانید کمتر پرداخت کنید بیانگر هوش مالی است.

3 - بودجه بندی پول

بودجه بندی پول مثل یک ثروتمند نیازمند هوش مالی بالائی است. اگر کسی بتواند مانند ثروتمندان بودجه بندی برای پول خود داشته باشد می تواند ثروتمند شود.

مثلا اگر یک نفر در سال 10 میلیون تومان درآمد داشته باشد و ده میلیون تومان هم هزینه داشته باشد در مقابل کسی که ده میلیون تومان درآمد دارد و هشت میلیون تومان هزینه و دو میلیون تومان از پولهای خود را سرمایه گذاری می کند دارای هوش مالی ضعیفی است. اینکه کسی بتواند فارغ از میزان درآمد خود مبلغی از درآمد خود را پس انداز و سرمایه گذاری کند دارای هوش مالی بالائی است.

4 - تقویت پول خود

بسیاری از افراد نمی دانند پس اندازهای خود را چگونه سرمایه گذاری کنند تا بتوانند پول خود را تقویت کنند. برخی از افراد پول خود را در بانک می گذارند و از حداقل سودی که بانک می دهد استفاده می کنند. در کشور ما غالبا سود پرداخت شده توسط بانکها از نرخ رشد تورم پائین تر است بنابراین پول در مدت زمان مشخص ارزش خود را از دست می دهد. خرید اوراق مشارکت و امثالهم هم همینطور است. اینگونه کارها نیاز به هوش مالی بالائی ندارد. ولی سرمایه گذاری به گونه ای که شما بتوانید با نرخ سودی بیشتر از نرخ تورم و حتی بالاتر پول خود را تقویت کنید نیازمند هوش مالی بالائی است. به عبارت دیگر هرچه سود بالاتری از سرمایه خودتان بتوانید کسب کنید دارای هوش مالی بالاتری هستید.

5- افزایش اطلاعات مالی خود

واگذاری کار سرمایه گذاری به دیگران مانع افزایش دانش مالی خودتان می شود. بعبارت دیگر اگر شخص دیگری پولتان را مدیریت کند نمی توانید هوش مالی خود را افزایش دهید و در اصل شما با پول خودتان به جای خود، به دیگران پاداش می دهید. اگر این پنج هوش مالی را در خود ایجاد کنید بهتر می توانید مشکلات خود را حل کرده و هوش مالی خود را افزایش دهید.

چه کسانی به هوش مالی بیشتر نیاز دارند؟

کلیه کسانی که به هر نوعی با پول سر و کار دارند به این هوش نیاز دارند مگر اینکه کسی فرد یا افرادی را در اختیار داشته باشد که هوش مالی بالائی داشته باشند و حس کند نیازی به تقویت هوش مالی خود ندارد. یا اینکه کسی میراث هنگفتی داشته باشد یا اینکه کسی کارمند باشد و مستمری مداومی داشته باشد که باز هم هر کدام از افرادی که ذکر شد باز هم نیاز به تقویت هوش مالی خود دارند.

از دیدگاه رابرت کیوساکی افرادی که به دنبال پول هستند چهار دسته اند. کارمند(حقوق بگیر)، خویش فرما یا کسب و کارهای شخصی کوچک(وکلا، پزشکان، تعمیرگاه و...)، کارفرما(کسانی که یک کسب و کار بزرگ دارند) و سرمایه گذاران(کسانی که با سرمایه گذاری در بازارهای مختلف پول به دست می آورند)

این چهار دسته در هر صنعتی که باشند نیازمند تقویت هوش مالی خود هستند. و هر کسی که هوش مالی بالاتری داشته باشد بدون تردید درآمد بالاتری خواهد داشت.

میزان موفقیت بخصوص در دسته های سه و چهار(کارفرمایان و سرمایه گذاران) با میزان درآمدشان سنجیده می شود. پس شاید هوش مالی بیشتری باید داشته باشند.

البته برای دسته های اول و دوم (کارمندان و خویش فرمایان) شاید میزان موفقیت با میزان درآمدشان سنجیده نشود و آنها برای موفق نامیدن خودشان اولویتهای دیگری را معرفی کنند.

در کشور ما یکی از نقاط ضعف در سیستم آموزشی این است که در مدارس برای تقویت هوش مالی هیچ آموزشی داده نمی شود و این می تواند یکی از دلایل توسعه نیافتگی کشور باشد چرا که همه فعالین در کشور مدت زیادی را در سیستمهای آموزشی گذرانده اند.

هوش کسب درآمد بیشتر

اولین درس برای افزایش هوش مالی، داشتن مهارت حل مشکل یا حل مسئله است. یعنی به جای شانه خالی کردن در برابر مشکلات آنها را حل کنیم.

دومین درس مقاومت در برابر ناکامیها و درس گرفتن از شکستها و موفقیتهای قبلی است. در این صورت است که با مواجه شدن با مشکلات و حتی شکست در برابر مشکلات چیزی به اسم تجربه که باعث تقویت هوش مالی می شود در آدم ایجاد می شود. در این راه اگر زمان لازم برای رسیدن به هدف دو سال باشد پس از شکست و شروع در مسیر بعدی شاید شش ماه زمان برای پیروزشدن کافی باشد.

پس انسانهای قوی و توانمند می توانند از شکست برای خود پل پیروزی بسازند.

فرایند رسیدن به هدف

به بیان ساده هر مرحله از کار که برای رسیدن به مرحله بعدی باید انجام شود را فرایند می گویند. مثلا اگر یک نفر بخواهد وارد دانشگاه شود باید دوران دبستان، دبیرستان، پیش دانشگاهی، کنکور و... را طی کند. هر یک از این مراحل یک فرایند است. حال آیا

کسی بدون گذراندن دوران دبیرستان می تواند وارد دانشگاه شود؟ مسلماً جوابتان منفی است. یا اینکه شما دلتان بخواهد دانشگاه بروید ولی حاضر به تحمل سختی های هر مرحله نباشید. آیا می توانید (حتی اگر دلتان بخواهد) وارد دانشگاه شوید؟ هوش مالی کسب درآمد هم همینطور است.

یکی از دلایلی که مردم فاقد این هوش مالی هستند این است که پول می خواهند ولی حاضر به طی کردن مراحل رسیدن به پول نیستند. اکثر مردم درک نمی کنند که این فرایند کسب پول است که می تواند آنها را ثروتمند کند نه خود پول. این نکته را خوب به خاطر بسپارید که این فرایند برای هر فرد با فرد دیگر متفاوت است. به همان اندازه که انسانها با هم متفاوت هستند.

و اما نکته کلیدی و طلائی این است که قبل از اینکه وارد هر فرایندی شوید، ابتدا هدف خود را تعیین کنید سپس فرایندهای رسیدن به هدفتان را. همیشه این نکته را بخاطر داشته باشید که روند رسیدن به هدف از خود هدف مهمتر است. وارن بافت یکی از ثروتمندترین مردان دنیا می گوید ((اگر نتوانید احساسات خود را کنترل کنید نمی توانید پولتان را کنترل کنید)). نکته بسیار مهمی است. نشان می دهد هوش مالی نوعی از هوش هیجانی (EQ) یا هوش احساسی است. یعنی اگر مدتی افسرده بودیم دست از کار نکشیم و یا وقتی سرخورده و ناامید هستیم عصبی نشویم بطوری که کنترل خود را از دست بدهیم و وقتی فشار کار و مشکلات زیاد می شود میدان را خالی نکنیم.

اشاره شد روش افزایش هوش مالی هر شخصی از طریق حل مشکلاتی است که در برابرش قرار دارد. بسیاری از افراد برای داشتن امنیت شغلی و داشتن یک حقوق ثابت یا به قول ما ایرانیها ((آب باریکه)) بیش از روند یادگیری باهوش تر شدن از لحاظ مالی و ثروتمند شدن، ارزش قائلند. بنابراین هرگز ثروتمند نمی شوند. اینگونه افراد از ترس فقیر شدن، فقیر می مانند. این ترس شدید است که آنها را از استفاده از فرصتها و حل مشکلاتی که برای ثروتمند شدن لازم است باز می دارد. به اینگونه افراد باید گفت اگر بتوانید هوش مالی خود را افزایش دهید به جای داشتن آب باریکه ممکن است به یک ((رودخانه)) برسید.

اولین گام برای افزایش درآمد، این است که تشخیص دهید بهترین راه برای پول درآوردن برای شما چه راهی است. اگر مهندسی را بهترین راه می دانید مهندس شوید. اگر در بازار بودن را بهتر می دانید وارد بازار شوید و... و اما یک توصیه طلائی: **فردای ثروتمندانه تر را بخاطر کمی حقوق بیشتر قربانی نکنید.**

کسانی که هدف خود را رها کنند پیروز نخواهند شد

یکی از بهترین خصوصیات آنست که هر کس می تواند در خود تقویت کند این است که ((آنقدر مسیری را که برای خود در نظر می گیرد ادامه دهد تا به هدف برسد)). در هر کاری که انجام می دهید پیروز شوید این نکته را در نظر داشته باشید. رابرت کیوساکی می گوید: پدر ثروتمندم می گفت هر وقت پیروز شدم کارت را رها کن اما هیچ وقت بخاطر اینکه داری می بازی کار را رها نکن. ممکن است دقیقاً در همان نقطه ای که حس می کنی دارید می بازید، برنده شوید. این نکته را انسانهای برنده بخوبی درک و لمس کرده اند.

چرا مردم هوش مالی خود را افزایش نمی دهند؟

یکی از دلایلی که مردم هوش مالی خود را افزایش نمی دهند این است که فقط به چیزهایی که می دانند می چسبند. و به جای اینکه خود را در مواجهه با چالشی جدید قرار دهند به دنبال کارهای بی خطری که می شناسند می روند. البته این به این معنی

نیست که کارهای پر ریسک انجام دهید بلکه بهتر است کارهای متفاوت از آنچه می دانید انجام دهید. یک راه برای افزایش هوش مالی این است که ((به زندگی مثل یک ماجراجوئی آموزنده نگاه کنید)). فراموش نکنید که زندگی کردن را باید آموخت و برای آموختن باید ماجراجوئی کرد. ماجراجوئی کردن هم نیازمند داشتن و بدست آوردن مهارتهائی است که در حین ماجراجوئی بدست می آورید. بدست آوردن این مهارتها منجر به ایجاد انواع دیگری از هوش در شما می شود که یکی از آنها می تواند هوش مالی باشد. آنچه همه ما از هوش می شناسیم به خاطر سپردن و پرهیز از اشتباه است در حالیکه هوش واقعی یادگیری فرایند حل مسئله است تا شایسته حل مشکلات بزرگتری شویم.

بیشتر پول درآوردن

همانطور که قبلا گفته شد اکثر افراد در یکی از چهار حوزه کارمندی (حقوق بگیری)، خویش فرمائی، سرمایه گذاری و کارفرمائی درآمد دارند. تفاوت این نوع افراد در نوع نگرش و هوش مالیشان است. به این صورت که کارمندان و خویش فرمایان برای حقوق ثابت یا دستمزد ساعتی کار می کنند ولی سرمایه گذاران و کارفرمایان برای افزایش دارائی شان کار می کنند که یا موجب ایجاد گردش مالی می شود یا باعث افزایش سرمایه.

دو قشر اول یعنی کارمندان و خویش فرمایان درآمدشان بستگی به کاری که انجام می دهند دارد و اگر کاری انجام ندهند درآمدی نخواهند داشت و یا درآمدشان کاهش خواهد یافت. طبق تعریف، شغل، دارائی محسوب نمی شود. و قسمت بد برای این دو قشر این است که این درآمدهایشان برایشان تولید ثروت نمی کند و آنچه که تولید ثروت می کند دارائی است. این دارائی ها هستند که باعث می شوند چه کار کنید و چه کار نکنید پول به زندگی شما وارد شود. و دو قشر دوم یعنی سرمایه گذاران و کارفرمایان با دانستن این واقعیت ثروت بدست می آورند.

یکی از دلایلی که ثروتمندان ثروتمند تر می شوند این است که آنها هدفگذاریشان بر بدست آوردن دارائی بیشتر متمرکز شده است.

نکته طلایی این است که:

افزودن دارائی های بیشتر نیازمند صرف کار سخت تر یا طولانی مدت تر نیست. در واقع هر چه هوش مالی فرد بالاتر باشد کار کمتری را انجام می دهد در حالیکه دارائی های بیشتر و با کیفیت بهتر بدست می آورد. بعبارت دیگر دارائی ها از طریق تولید درآمد پنهان برای ثروتمندان کار می کنند.

ثروتمندان برای آینده پول پس انداز نمی کنند، بلکه دارائی ایجاد می کنند. اگر یک ثروتمند ورشکسته شود یا ضرر کند در مدت زمان کوتاهی از دوران قبلی خود نیز پیشی می گیرد. دلیل آن را هم بارها گفته ایم و آن یک چیز است:

دارائی حقیقی ثروتمندان هوش مالیشان است.

آنها یاد گرفته اند که تمرکز خود را به جای بدست آوردن پول بر روی یادگیری بگذارند. آموخته اند که سرمایه شان را خودشان مدیریت کنند. آنها ارزش دارائی های خودشان را خوب می دانند.

روشهای بسیار زیادی برای بیشتر پول درآوردن وجود دارد چون مشکلات بسیار زیادی وجود دارد که باید حل شوند. هر کسی که بتواند مشکلات بیشتری را حل کند ثروتمند تر خواهد شد.

بسیاری از مردم علاقه ای به حل هیچ مشکلی ندارند و می خواهند بخاطر کاری که نمی کنند پول بگیرند. آنهایی که می خواهند در ازای کار کمتر پول بیشتری بگیرند با تغییرات سریعی که در دنیا اتفاق می افتد زندگیشان سخت تر خواهد شد. به زودی با توجه به تحولاتی که در کشور خودمان ایران اتفاق افتاده و همچنین تحولات و بحرانهای اقتصادی و سیاسی در دنیا، عرصه بر کسانی که درآمد ثابت دارند و هیچ تلاشی برای ایجاد درآمدهای غیر فعال انجام نمی دهند سخت خواهد شد. یک سرمایه دار حقیقی خیلی ساده کسی است که مشکلی را تشخیص می دهد و محصول یا خدماتی را به وجود می آورد که آن مشکل را حل کند.

حال هر چه محصول یا خدمات تولیدی از نظر مشتری دارای ارزش بالاتری باشد قیمت بالاتری دارد.

هوش مالی محافظت از پول خود

حفاظت از پول در برابر غارتگران مالی بسیار مهم است. بسیاری از افراد یا سازمانها منتظر فرصت هستند که با پول شما به خودشان کمک کنند. بسیاری از آنها باهوش و قدرتمند هستند. اگر هوش و قدرت آنها از شما بیشتر باشد آنها پولتان را تصاحب خواهند کرد. به همین دلیل داشتن هوش بالای محافظت از پول بسیار مهم است.

هوش مالی چگونه اندازه گیری می شود؟

هوش مالی کسب درآمد بیشتر با درآمد ناخالص اندازه گیری می شود. مثلا اگر شما ماهیانه بصورت ناخالص پنج میلیون تومان درآمد داشته باشید هوش مالی کسب درآمدهای از کسی که ماهیانه سه میلیون تومان درآمد دارند بیشتر است. هوش مالی محافظت از پول نیز به نوعی به همین ترتیب ولی با درصد اندازه گیری می شود. مثلا اگر شما در سال 20 میلیون تومان درآمد داشته باشید ولی مالیات و یا هزینه ای بابت درآمدهای پرداخت نکنید (با استفاده از دانش مالی) هوش مالی محافظت از پولتان از کسی که مانند شما درآمد داشته و 20 درصد از آن را بابت مالیات و دیگر هزینه های کسب درآمد پرداخت می کند بیشتر است و هوش مالی محافظت از پول این شخص از شخصی که 30 درصد از درآمد خود را بابت هزینه کسب درآمد پرداخت می کند بیشتر است و به همین ترتیب. به عبارت دیگر هوش مالی محافظت از پول، را با درصدی از درآمد اندازه گیری می کنند. نویسندگان این نکته را در نظر داشته باشید که در فرهنگ ایرانی غارتگران مالی وجود دارند که در یک معامله تمام دارائیتان را ممکن است غارت کنند و از شما یک ورشکسته بسازند. تقریبا تمامی اینگونه اتفاقات ناشی از اعتماد بی مورد بوده است. اعتماد بی مورد هم ناشی از کم بودن هوش مالی و دخالت دادن احساسات (که خوشبختانه یا متاسفانه در همه چیز آن را دخالت می دهند) می باشد. لذا چهار توصیه طلایی که در هر کسب و کار یا تجارت می تواند برایتان مفید و موثر باشد بخاطر داشته باشید.

1- هرگز در معاملاتتان دچار احساس نشوید و آشنائی یا دوستی یا نسبت فامیلی را ملاک عقب نشینی از مواضع اصولی خود قرار ندهید.

2- قبل از معامله مطالعات کاملی از شرایط حقوقی حالتیهای مختلف معامله را طراحی کنید.

3- قبل از معامله سناریوئی از حالتها و پیشنهادات احتمالی را مورد بررسی قرار دهید و برای آن راهکارهایی را آماده کنید.

4- اسیر ترندها و دامهای مذاکره نشوید.

یکی از ابزارهایی که هزینه هائی را به درآمد تحمیل می کند پرداخت مالیات است. پرداخت مالیات هزینه زندگی در جامعه متمدن است ولی راهکارهایی وجود دارد (با استفاده از هوش مالی) که بتوان پرداخت مالیات را کاهش داد. این راهکارها را کارشناسان مالیاتی و کسانی که بدلیل درگیر شدن در کار هوش مالیشان افزایش یافته و یا کسانی که مشاورین خبره دارند بخوبی می دانند. نکته منفی در بحث پرداخت مالیات این است که افرادی که کمترین درآمدها را دارند بیشترین درصد مالیات را پرداخت می کنند. بعنوان مثال در کشور خودمان، این کارمندان و یا بعبارت دیگر قشر حقوق بگیر هستند که بهترین مشتریان اداره دارائی هستند و قبل از اینکه حقوق خود را دریافت کنند مالیات خود را می پردازند و کسانی که بصورت کارفرمایی یا سرمایه گذاری درآمد دارند معمولاً با استفاده از هوش مالی از پرداخت مالیات واقعی طفره می روند.

سازمانهای دیگری که بطور قانونی هزینه هائی را بر درآمدهای مردم تحمیل می کنند بانکها هستند. بانکها پول شما را با درصد پرداخت سود مشخص می گیرند و خود با استفاده از هوش مالی سودی شاید چند برابر آنچه به شما می دهند خود بر می دارند و چنانچه کسی برای حل مشکل خود برای وام مراجعه کنند بصورت اسمی با نرخ بهره مشخص و در عمل چند درصد بیشتر از نرخ بهره اسمی (در پرداخت اقساط فرد هم از اصل و هم از سود پول پرداخت می کند) پول خود را پس می گیرند. دلیل آن هم نداشتن هوش مالی اکثر قریب به اتفاق مردم در نحوه محاسبه پرداخت اقساط و محاسبه سود موثراست. این نکته در پرداخت سود اوراق مشارکت هم مشهود است به این صورت که چنانچه کسی قبل از موعد بخواهد پول خود را دریافت کند سودی که به فرد می دهند یک درصد (و یا بیشتر) کمتر از سود اعلامی به مشتری پرداخت می کنند. البته این نکته در گذشته بیشتر به چشم می خورد و اکنون که مردم آگاه تر شده اند بیشتر مورد توجه مردم و بانکها قرار می گیرد و لا اقل در موقع اعلام فروش اوراق مشارکت بصورت نصفه و نیمه اعلام می شود.

افراد دیگری که بصورت قانونی باعث ایجاد هزینه در درآمدها می شوند دلالتها هستند. معمولاً این افراد واسطه یک معامله بین خریدار و فروشنده هستند و درصدی از سود طرفین را به خود اختصاص می دهند. البته در قشر دلالتان بندرت دلالتهای خوب نیز وجود دارند که باعث می شوند شما ثروتمند تر شوید. اینگونه دلالتان فقط به منافع خود فکر نمی کنند و منافع مشتریانشان را هم در نظر دارند. بسیاری از دلالتان خودشان حاضر به خرید و یا سرمایه گذاری در آنچه که به شما پیشنهاد می کنند نیستند چون خودشان اعتقادی به آن سرمایه گذاری ندارند و فقط برای رسیدن به کمیسیون خود می خواهند به شما بفروشند و حتی ممکن است شما را دچار مشکل کنند. بطور کلی دلالتان به دو دسته خوب و بد تقسیم می شوند. دلالتان بد فقط به منافع خود فکر می کنند و دلالتان خوب هم به منافع خود فکر می کنند و هم به منافع شما.

با این اوصاف اگر بنظر خودتان هوش مالی خوبی دارید که قاتلان سرمایه کمترین درصد از سرمایه تان را می بلعند و اگر هوش مالی خوبی ندارید سعی کنید یاد بگیرید. یاد بگیرید. یاد بگیرید.

آموزش صحیح و هدفمند کلید هر موفقیتی است. با آموزش هر فردی آگاهی کسب می کند و به مرور زمان این آگاهی به دانش تبدیل می شود. این مسئله برای افزایش هوش مالی نیز صدق می کند.

تجارت یا سرمایه گذاری؟

افرادی که مدام در حال خرید و فروش هستند تاجران نه سرمایه گذار. تاجران کمیسیون بیشتری به دلالتان می پردازند. همچنین ممکن است مالیات سود خرید و فروش خود را نیز پرداخت کنند. در این بین دلالتان و اداره دارائی درصدی از سود خرید و فروش را به خود اختصاص می دهند. ولی سرمایه گذارانی که دارای هوش مالی بالاتری هستند با استفاده از دلالتان خوب که مشاوره به آنها می دهند درصد این هزینه ها را کاهش می دهند.

فروشنندگان کالا و خدمات به نوعی دیگر درصدی از درآمد شما را می بلعند. خرید کالا یا خدمات خیلی به ندرت موجب ثروتمند



شدن شما می شوند ولی صاحبان و فروشندگان با استفاده از انواع ترفندها قسمتی از درآمد و یا سرمایه شما را به خودشان اختصاص می دهند.

بسیاری از افراد دچار مشکلات مالی هستند چون کالاهائی را می خرند که نه تنها ارزش افزوه ای برای آنها ایجاد نمی کند بلکه موجب ایجاد هزینه های دیگری نیز ممکن است بشوند. خرید اقساطی اینگونه کالاها نیز به مراتب بیشتر افرادی را که دارای درآمد هستند دچار مشکلات مالی می کند. نگارنده معتقد است خرید اقساطی خودرو و یا لوازم منزل و از این دست کالاها موجب درجا زدن و غوطه ور شدن در انواع قسط می شود. اقساطی که هم اصل قیمت کالا و هم بهره های زیاد را به شما تحمیل می کند. اگر واقعا تصمیم به ثروتمند شدن گرفته اید مشتری محصولات و خدماتی شوید که خواهان ثروتمند شدن شما هستند. بعنوان مثال می توان مشتری محصولات و خدمات آموزشی با کیفیت، که راه و رسم ثروتمند شدن را به شما یاد می دهند شوید. ممکن است خود شما دیگر محصولات و یا خدماتی از این دست را بشناسید.

بسیاری از مردم بدلیل اعتماد بیجا و یا تصمیمات نادرست و یا درگیریهای بیهوده و... کارشان به دادگاهها کشیده می شود. ورود به دادگاهها مساوی است با پرداخت حق الوکاله به وکلا و پرداخت هزینه و یا جریمه بابت حرکتی اشتباه. اینگونه مسائل نیز خود از بین برنده قسمتی از سرمایه می باشد. رابرت کیوساکی با توجه به قوانین و فرهنگ حاکم بر آمریکا، اعلام دعوا از طرف وکلا و یا اشخاص برای گرفتن ثروت شما، بدلیل پیش پا افتاده توصیه های جالبی برایشان دارد. بسیاری از ثروتمندان به این توصیه ها عمل می کنند. این توصیه ها به شرح زیر است:

1- هیچ دارائی با ارزشی را به نام خود نکنید. افرادی که هوش مالی بالائی دارند خانه های خود را بنام خود نمی زنند.
2- بیمه بدهی شخصی قبل از نیاز به آن خریداری کنید. نگارنده: این نوع بیمه ها در کشور ما وجود ندارد و اگر دارد شناسانده نشده است.

3- اسناد دارائی های خود را در جائی امن نگهداری کنید.

غارتگران ثروت زیاد هستند ولی اگر بتوان نسبت به آنها شناخت پیدا کرد، بهتر می توان از سرمایه خود محافظت کرد.

از دیگر مسائلی که موجب اتلاف سرمایه و یا هدر رفت منابع می شود ازدواج است. برخی افراد هستند که فقط به خاطر پول با کسی که دارای سرمایه است ازدواج می کنند یا حتی رابطه ایجاد می کنند. باید با افزایش هوش مالی محافظت از پول ، بتوان ترفندهای اینگونه افراد را خنثی کرد.

بسیاری دیگر از افراد قسمتی عمده از سرمایه خود یا درآمد آینده خود را برای پرداخت مهریه هزینه می کنند. با توجه به اینکه در دین مبین اسلام، مهریه عندالمطالبه است برخی از خانمها پس از ازدواج با مهریه های بالا ، به دلیل اینکه فقط بخاطر پول ازدواج کرده اند مهریه خود را طلب می کنند. به این قبیل آدمها در کتاب رابرت کیوساکی ((سوداگران عشق)) گفته شده است. البته اخیرا قانونی تصویب شده که مهریه های بالاتر از 110 سکه مشمول جرایم و مجازاتهای عدم پرداخت مهریه نباشند. یعنی به نوعی دولت بصورت قانونی محافظت از پول و خسارات احتمالی را بر عهده گرفته است ولی بهتر است قبل از رسیدن به این نقطه، افراد برای ازدواج و پذیرفتن تعهدی که از عهده آن بر می آید برنامه ریزی لازم را انجام دهد و صرفا از روی احساس امضا کننده هر تعهدی نباشد.

رابرت کیوساکی پیشنهاد می کند به هنگام بستن هر قراردادی، پیش بینی های لازم برای خروج از آن قرار داد را هم داشته باشید. این امر نشانگر هوش مالی است.

تغییر قوانین

شخصی که از نظر مالی باهوش باشد خواهان دریافت یک حقوق ثابت نخواهد بود. چرا که از این فرد انواع مالیات دریافت می شود. مالیات بر درآمد قبل از دریافت حقوق از او گرفته می شود ، مالیات ارزش افزوده در هر خرید اخذ می شود و.. کسانی که دارای هوش مالی بالایی هستند ترجیح می دهند بجای دریافت یک حقوق ثابت ، از حق امتیازها و یا سود سهام خود پول دریافت کنند چرا که اینگونه درآمدها یا مالیات ندارند و یا مالیات کمی دارند.

قوانین جدید

عوض کردن سیستمی که سالها بصورت بیمار شکل گرفته کاری بیهوده است. ما اگر بخواهیم گلیم خود را بهتر از آب بیرون بکشیم بهتر است بجای تلاش برای تغییر سیستم، خود را تغییر دهیم.

چگونه خود را تغییر دهیم؟

تغییر دادن افکار و خصوصیات و تلقینهایی که از کودکی یاد داده شده اند کار بسیار سخت اما شدنی است. لازمه این تغییر یادگیری است. یادگیری قوانین، یادگیری قاعده بازی ، یادگیری هوش مالی و... نا آگاهی شادمانی است و این آن چیزی است که ثروتمندان برای بهره کشی از دیگران روی آن حساب می کنند. نادانی افراد چیزی است که ثروتمندان را با شادکامی روز به روز ثروتمند تر می کند.

بودجه بندی پول خود

بسیاری از افراد مخارج زندگیشان بیشتر از درآمدهایشان است. این نوع زندگی به نوعی خودکشی محسوب می شود چرا که این افراد روز به روز قرضشان بیشتر شده و فشار بیشتری به آنها وارد می شود. پس باید طوری برنامه ریزی کرد که هزینه های زندگی کمتر از درآمدها باشد . این امر بیانگر هوش مالی است. یادگیری این نوع هوش مالی نیازمند یادگیری چگونگی برنامه ریزی برای درآمدها و هزینه های زندگی است. کلید طلایی برای ثروتمند شدن و ثروتمند ماندن آموختن این نوع هوش مالی است.

بودجه بندی نوعی برنامه ریزی است

یکی از تعاریف بودجه ، برنامه ریزی برای هماهنگی درآمدها و هزینه ها است. اکثر مردم بودجه بندیشان برای فقیر ماندن و یا متوسط ماندن است نه برای ثروتمند شدن. عبارت دیگر اکثر مردم طوری برای درآمدهایشان برنامه ریزی می کنند که با کسری بودجه مواجه شوند نه با مازاد بودجه . یعنی هزینه های زندگیشان بیشتر از درآمدهایشان می باشد.

کسری بودجه در زندگی شخصی

بیشتر بودن هزینه ها از درآمدها را کسری بودجه می گویند. دلیل اینکه بیشتر مردم کسری بودجه دارند این است که پول خرج کردن خیلی راحتتر از پول درآوردن است و مردم براحتی پولشان را خرج می کنند بدون آنکه درآمدهایشان اضافه شود. در نتیجه با کسری بودجه مواجه می شوند. بیشتر افرادی که با کسری بودجه مواجه می شوند سعی در کاهش هزینه ها می کنند ولی رابرت کیوساکی می گوید بجای کاهش هزینه ها سعی کنید درآمدهای خود را افزایش دهید. این روش هوشمندانه تر از کاهش هزینه ها است.



این بحث در مورد کسب و کارها هم مصداق دارد. یک کسب و کار زمانی پایدار می ماند که درآمدهایش بیشتر از مخارجش باشد در غیر اینصورت کسب و کار پایدار نمی ماند. کسری بودجه در شرکتها نیز باید با افزایش فروش یا کاهش مخارج کاهش یافته و با یک برنامه ریزی حساب شده بتواند به مازاد بودجه برسد در غیر اینصورت نمی توانند بصورت طولانی مدت دوام داشته باشند. دو راه برای کاهش کسری بودجه و رسیدن به مازاد بودجه برای هر فرد یا شرکت وجود دارد که به آنها اشاره شد. یکی کاهش مخارج و دیگری افزایش درآمد. ولی آنچه رابرت کیوساکی روی آن تاکید می کند افزایش درآمد و یا افزایش فروش می باشد. برای افراد یا کسب و کارهایی که نمی توانند درآمد بیشتری کسب کنند و یا فروش خود را افزایش دهند راحت ترین راه کاهش مخارج و هزینه ها و یا فروش دارائی هاست. در حالیکه بهترین راه نیست چون این کار معمولاً وضعیت را بدتر می کند. بنابراین مبارزه با مشکلات مالی از راه افزایش درآمد بجای کاهش مخارج را شیوه بهتری برای حل مشکل کسری بودجه می داند. رابرت کیوساکی چهار سال در شرکت زیراکس بعنوان فروشنده کار کرد تا بتواند مهارت فروش را یاد بگیرد چون یادگیری مهارت فروش است که می تواند منجر به افزایش درآمد شود. حال این

مازاد بودجه

بیشتر بودن درآمد از هزینه ها را مازاد بودجه می گویند. نکته ای که در مازاد بودجه باید به آن توجه کرد این است که رسیدن به مازاد بودجه به معنای تمرکز بر کاهش هزینه ها نیست بلکه به معنای تمرکز بر افزایش درآمدهاست. یعنی بجای اینکه سطح زندگی پائین بیاید سطح درآمد افزایش یابد. در مازاد بودجه در یک کسب و کار نیز باید به همین صورت برخورد شود به این صورت که با افزایش درآمد می تواند به دو صورت عمل کند. روش اول اینکه برای توسعه شرکت یا کسب و کار اقدام کند و یا اینکه سهام فروش رفته خود را مجدداً خریداری کند. مازاد بودجه در یک شرکت می تواند ارزیابی متفاوتی را در مورد کسب و کار و مدیریتش بیان کند. مازاد بودجه یک فرد زمانی که درآمدهای یک فرد افزایش می یابد به سه طریق می تواند برای مازاد بودجه خود تصمیم بگیرد. روش اول اینکه می تواند وام بگیرد و به این ترتیب اقساط وام خود را افزایش دهد. روش دوم اینکه می تواند هزینه های خود را افزایش دهد و مازاد بودجه را خرج کند و روش سوم این است که مازاد بودجه خود را سرمایه گذاری کند. نکته جالبی که در زندگی اکثر قریب به اتفاق مردم وجود دارد این است که به جای اینکه در زندگی خود مازاد بودجه را مبنای قرار دهند زندگی خود را بر مبنای کسر بودجه بنا می کنند. و بر عکس ثروتمندان همیشه گزینه مازاد بودجه را بنای زندگی خود قرار می دهند و با سرمایه گذاری مازاد بودجه خود درآمدهای جدید برای خود ایجاد می کنند. بسیاری از افراد وقتی به مازاد بودجه می رسند شروع به تعویض اثاثیه منزل، تعویض ماشین و منزل می کنند و از این طریق مازاد بودجه خود را صرف چشم و هم چشمی و رفاه غیر لازم می کنند در حالیکه ثروتمندان بر عکس عمل می کنند. نمونه اینگونه ثروتمندان ((وارن بافت)) یکی از ثروتمند ترین مردان دنیا است که هنوز با ماشین چهل ساله خود تردد می کند و در منزلی که بیش از چهل سال پیش آن را خریداری کرده زندگی می کند و درآمد افسانه ای خود را سرمایه گذاری می کند. اگر افراد نتوانند برای مازاد بودجه خود برنامه ریزی صحیحی ایجاد کنند مطمئناً هیچ وقت ثروتمند نخواهند شد. بهترین تصمیمی که افراد می توانند بگیرند فراگیری نحوه بودجه بندی است. فراگیری نحوه بودجه بندی برای مازاد بودجه، برای رسیدن به کمال مالی ضروری است.

و اما برای یادگیری بودجه بندی دانستن بعضی نکات ضروری است.

نکته 1: مازاد بودجه نوعی هزینه است.

رابرت کیوساکی می گوید پدر ثروتمندش به او گفت: مجبوری مازاد بودجه را به نوعی هزینه تبدیل کنی. معنی این عبارت این است که اگر زندگی مالی خود را به دو بخش درآمدها و هزینه ها و دو بخش دارائی ها و بدهی ها تقسیم کنید پس اندازه ها و سرمایه گذاریها را بجای اینکه در قسمت دارائی های خود در نظر بگیرید باید آن را در قسمت هزینه های خود ثبت کنید و بجای اینکه به آنها اتکا کنید درآمد مازاد خود را بعنوان یک بدهی مانند قسط در نظر گرفته و ابتدا دستمزد خود را پرداخت کنید. در این حالت شما هیچ اتکائی به آنها پیدا نخواهید کرد و پس اندازه ها و سرمایه گذاریها خودشان برای شما (در صورت بکارگیری صحیح آنها در جهت تولید دارائی) درآمدهای دیگری ایجاد خواهند کرد.

ثروتمندان، طبقه متوسط و فقرا هر کدام با توجه به دانشها و دانسته های خود اولویتهائی را در زندگی خود دارند. مثلا اولویتهای اکثر افراد قشر متوسط به صورت زیر است:

اولویت اول: بدست آوردن شغلی با حقوق بالا

اولویت دوم: پرداخت رهن خانه و اقساط ماشین

اولویت سوم: پرداخت قبوض

اولویت چهارم: پس انداز و سرمایه گذاری

همانطوریکه می بینیم اولویت آخر قشر متوسط پرداخت به خود است در حالیکه ثروتمندان در اولویت اول پرداخت به خود را دارند. رابرت کیوساکی نیز پرداخت به خود را اولویت اول و نهایتا دوم افراد با هوش مالی بالا می داند. توصیه اکید او هم قرار دادن پس انداز و سرمایه گذاریها در قسمت هزینه بودجه بندی است. این نوع نگرش موجب ایجاد مازاد بودجه می گردد.

رابرت کیوساکی می گوید: اوایل زندگی که تازه ازدواج کرده بودیم مشکلات کسری بودجه زیادی داشتیم. یک دفتر دار استخدام کردیم که موظف بود کارها بودجه بندی و حساب و کتاب را انجام دهد. او طبق آنچه یاد گرفته بود وقتی درآمد می آمد ابتدا شروع به پرداخت اقساط، قبوض، بدهی ها و ... می کرد. طبیعی بود که دیگر پولی برای پس انداز و سرمایه گذاری باقی نمی ماند. او را توجیه کردیم که 30 درصد درآمد را قبل از هر پرداختی بعنوان هزینه در نظر بگیرد و آن را در ستون دارائی قرار دهد. مثلا اگر 1000 دلار درآمد داشتیم و 1500 دلار هزینه، او مجبور بود 300 دلار آن را بعنوان هزینه، پس انداز کند و با 700 دلار هزینه های 1500 دلاری را مدیریت کند.

او ابتدا زیر بار نمی رفت چرا که با دانسته هایش هیچ سختی نداشت. او معتقد بود ابتدا باید بدهی دیگران را پرداخت کرد و سپس اگر پولی باقی ماند پس انداز شود. پس از مدتی توانستیم او را قانع کنیم. تا مدتها پول کم می آوردیم. می توانستیم از دارائی هایمان بدهی ها را پرداخت کنیم ولی آن پول خودمان بود و نمی خواستیم از پول خودمان بدهی ها را پرداخت کنیم.

بنابراین مجبور شدیم از هوش مالی کسب درآمد استفاده کنیم. غرورمان را زیر پا گذاشتیم و از هر طریقی پول بدست می آوردیم. بازاریابی، مشاوره بازار یابی، مشاوره سرمایه گذاری و ..

سپس پس اندازه ها را سرمایه گذاری کردیم و آپارتمان خریدیم و از اجاره آن توانستیم برای خود درآمد غیر فعال ایجاد کنیم. (درآمد غیر فعال درآمدی است که بدون صرف وقت ایجاد می شود مانند سود سهام، کرایه آپارتمان و ..)

وقتی بررسی می کنیم می بینیم اکثر قریب به اتفاق قشر متوسط و فقیر جامعه ما هم همین مشکلات را دارند و نوع نگرششان هم مانند دستیار رابرت کیوساکی است که معتقد بود ابتدا باید کل بدهی ها را باید پرداخت شود و اگر چیزی باقی ماند پس انداز و سرمایه گذاری شود.

و اگر رابرت کیوساکی و امثال او متفاوت با آنچه همه می اندیشند و رفتار می کنند رفتار نمی کرد او هم فردی متوسط یا فقیر از جامعه خود بود که هیچ کس اسمی از او نشنیده بود.

رابرت کیوساکی می گوید ما پس اندازهایمان را در بانکها نگذاشتیم که با مختصر سودی که پرداخت می کنند روز به روز ارزش آن در مقابل دارائی ها کم شود بلکه آن را در طلا و نقره سرمایه گذاری کردیم که با گذشت زمان ارزش افزوده در آن ایجاد شود. و وقتی به ارزشی برابر خرید یک آپارتمان رسیدیم آن را به آپارتمان تبدیل کردیم و آن را اجاره دادیم.

رابرت کیوساکی می گوید اگر خواستید آینده شخصی را پیش گوئی کنید فقط کافی است نگاهی به هزینه های ماهیانه آن شخص بیندازید. اگر درآمد این شخص صرف هزینه های روز مره خورد و خوراک و تفریح بشود این فرد هیچگاه به مازاد بودجه و ثروتمندی نخواهد رسید و اگر قسمتی از درآمدش صرف پس انداز و سرمایه گذاری و آموزش شود این شخص قابلیت ثروتمند شدن را دارد.

او می گوید: پدر ثروتمند می گفت: زمان و پول دارائی های خیلی مهم هستند. این دارائی ها را خردمندانه خرج کن.

پرداخت حقوق خود در قالب هزینه و تبدیل آن به دارائی توصیه اکید رابرت کیوساکی برای ثروتمند شدن می باشد. ضمن اینکه اختصاص قسمتی از درآمد خود به نیازمندان را هم بسیار توصیه می کند. یادگیری مهارت های لازم و آموزش در زمینه هائی که یک فرد برای افزایش هوش مال نیاز دارد نیز از توصیه های او می باشد.

نکته شماره 3- بودجه دارائی ها، بدهی ها را جبران می کند.

انسانهای فقیر و متوسط، صرفه جوئی و کاهش هزینه های زندگی را نشانگر هوش و ذکاوت مالی می دانند در حالیکه اینطور نیست. آنها همیشه بر آرزوهای خود سرپوش می گذارند و خود را گول می زنند. اینگونه افراد فقیرانه زیستن را زندگی شرافتمندانه می نامند و ثروتمندان را کسانی می دانند که با پایمال کردن حق دیگران به ثروت رسیده اند. اینها همه روشهائی است که فقرا با آنها خودشان را گول می زنند. وقتی کسی از درآمد خود ابتدا حق خود را پرداخت کند و با این پس انداز سرمایه گذاری کند دارائی جدیدی خلق کرده که خود باعث ایجاد درآمد می شود که می تواند بدهی هائی را پوشش دهد. این راهی است که اکثر قریب به اتفاق ثروتمندان می روند. هرچه این دارائی که ایجاد می شود بزرگتر باشد می تواند هزینه های بزرگتری را پوشش دهد. آنچه قشرهای فقیر و متوسط انجام می دهند چیزی متفاوت از آنچه ثروتمندان انجام می دهند می باشد. اینها با درآمد و پس انداز خود هزینه های خود را پوشش می دهند در نتیجه پولی نمی ماند که بخواهد تبدیل به دارائی شود.

دارائی چیست؟

دارائی چیزی است که پول به جیب شما واریز می کند. مثل خرید و اجاره دادن یک آپارتمان و یا بدست آوردن سهام و سود آن. اینگونه دارائی ها اگر در بدست آوردنشان درست تصمیم گیری شود هم درآمد مستمر خواهند داشت و هم ارزش افزوده ایجاد خواهند کرد. به نوعی دیگر مانع کم ارزش شدن پول شما می شود. در مقابل دارائی، بدهی قرار دارد. بدهی چیزی است که موجب می شود پول از جیب شما خارج شود. بسیاری از مردم داشتن ماشین را دارائی می دانند. در صورتیکه طبق تعریف رابرت کیوساکی، ماشین یک بدهی است چون نه تنها درآمد مستمری ایجاد نمی کند بلکه هزینه های بنزین، روغن، استهلاک، تصادف و بیمه را تحمیل می کنند. البته داشتن ماشین رفاه و آسایش را به همراه می آورد ولی باید دید هدفان واقعا ثروتمند شدن هست یا نه. پیشنهاد رابرت کیوساکی در اینگونه موارد این است که بجای اینکه پس انداز و دارائی تان را به ماشین (یا امثال آن) تبدیل کنید آن را سرمایه گذاری کنید و با عواید آن ماشین تامین کنید.

وارن بافت یکی از ثروتمندترین مردان دنیا چند سال پس از اینکه همسرش لباسی را به بهای 15000 دلار خریداری کرد گفته بود اگر همسر من آن زمان بجای خرید آن لباس پول آن را برای سرمایه گذاری به من داده بود آن پول الان تبدیل به 800 میلیون دلار شده بود!!

رابرت کیوساکی می گوید: من به این معتقدم که ابتدا عایدیهاییم را توسعه دهم و سپس از زندگی لذت ببرم. یک شخص دارای هوش مالی پائین فقط در این حد می داند که چطور پائین تر از سطح درآمد خود زندگی کند. بعبارت دیگر از هزینه هایش کم کند. اگر خود را از تجملات زندگی برخوردار نکنیم اصلا چرا زندگی کنیم؟

نکته شماره 4- بودجه خرج کنید تا ثروتمند شوید

وقتی امور جاری زندگی سخت می شود اکثر افراد بجای اینکه خرج کنند از هزینه ها می زنند. این مسئله یکی از دلایلی است که افراد از کسب ثروت و حفظ آن عاجزند.

پیشنهاد رابرت کیوساکی این نیست که هزینه هایتان را کاهش دهید بلکه پیشنهاد او این است که درآمدهایتان را افزایش دهید و مثال جالبی از یک کسب و کار می زند. او می گوید وقتی یک کسب و کار درآمدش کاهش می یابد شروع به کاهش هزینه ها می کند و اولین کاهش را در هزینه تبلیغات ایجاد می کند. تبلیغات کمتر برابر است با کاهش فروش و کاهش فروش برابر است با مشکل بیشتر و این دور ادامه خواهد یافت تا ورشکستگی.

یکی از نشانه های داشتن هوش مالی بالا این است که بدانیم چه موقع باید خرج کنیم و چه موقع باید هزینه ها را کاهش دهیم. رابرت کیوساکی می گوید: وقتی ما به دردسر افتادیم به جای اینکه هزینه ها را کاهش دهیم پرداخت قبضه ها و بدهی ها را به تاخیر انداختیم و با تمام توان به کار بازاریابی و تبلیغات پرداختیم. زمان، پول و انرژی زیادی صرف کردیم تا درآمدمان افزایش یابد. سعی کنیم از فشارها به نفع خود استفاده کنیم. یک آدم موفق و زیرک تهدیدها را به فرصت تبدیل می کند. رابرت کیوساکی هم همین روش را انجام داد. او به جای اینکه تهدید طلبکاران و بانکها او را وادار به تغییر در روش خود کند از انرژی و فشار آنها برای افزایش درآمد استفاده کرد.

بودجه بندی روند بسیار مهمی است. لذا برای یادگیری آن و باهوشتر شدن در آن یک روز را وقت بگذارید. مسائل مثبت یک شبه اتفاق نمی افتد اما روزی اتفاق خواهند افتاد. اگر واقعا بخواهید برای مازاد بودجه کار کنید ثروتمند تر خواهید شد. بودجه در تعریف طرحی برای هماهنگی منابع و هزینه هاست. رابرت کیوساکی می گوید: پدر ثروتمند به من یاد داد که یک مشکل مالی نیز یک منبع است البته اگر آن مشکل را حل کنید. پس می توان از فقیر بودن به عنوان یک فرصت استفاده کرد و ثروتمند شد.

بدهی

دو نوع بدهی وجود دارد. بدهی خوب و بدهی بد.

بدهی خوب یک بدهی است که شما را ثروتمند تر کرده و فرد دیگری بهای آن را می پردازد و بدهی بد بدهی ای است که شما را فقیر تر کرده و اینکه مجبور شوید برای پرداخت آن جان بکنید. بدهی بد قرضی است که ناشی از یک بدهی دیگر است و نوعی عقب ماندگی برای افراد، مشاغل و کشورها محسوب می شود ولی می توان با تبدیل این نوع بدهی به فرصت، با استفاده از آن ثروتمند شد.

بدهی بد در اصل بدهی است که شما برای حل مشکلات ایجاد می شود و باعث می شود مشکلات بزرگتر و بزرگتر می شود. مثلاً اینکه شما پولی را با نزول یا وام برای خرید ماشین هزینه کنید و در این بین با آن ماشین هم تصادف کنید و... به این ترتیب

مشکلات بزرگ و بزرگتر می شوند. در مقابل بدهی خوب می تواند شما را ثروتمند تر کند. گرفتن وام برای خرید منزل یا قرض از دوستان و آشنایان برای سرمایه گذاری کم ریسک و مطمئن می تواند باعث رشد حرکت در افراد گردد.

اگر بدهی بد شما را عقب نگه دارد، خودتان بدترین دشمن خودتان هستید. اکثر ما فکر می کنیم بهترین راه و روش حل یک مشکل فقط آنی است که ما می دانیم و انجام می دهیم در صورتیکه آنچه تاکنون کرده ایم ما را به یک نتیجه متوسط یا پائین تر از متوسط رسانده است. اگر این نکته را بفهمیم میتوانیم با یادگیری روشهای جدید، کارهای جدید و حتی تغییر در نوع نگرش و فکر خود به نتایجی جدید و بهتر دست پیدا کنیم.

همانطور قبلا گفته شد به مشکل بدهی بعنوان یک فرصت برای یادگیری و باهوشتر شدن نگاه کنید. این نکته را بخاطر داشته باشید که هوش بودجه بندی پول خود، مانند هوش محافظت از پول خود به درصد سنجیده می شود. یعنی اگر درصد بیشتری از درآمدها به دارائی تبدیل شود شما دارای هوش مالی بودجه بندی بالاتری هستید. همانطور که در قبلا هم گفته شد نحوه بودجه بندی صحیح پول، اختصاص درصدی از درآمد (قبل از پرداخت هزینه ها) به پس انداز و سرمایه گذاری ها است. و هرچه این درصد بیشتر باشد هوش مالی بالاتر است. و فشاری که با این کار در پرداخت هزینه ها وارد می شود می تواند منجر به استفاده از هوش مالی شماره یک که هوش مالی کسب درآمد بیشتر بود بشود. نکته جالب در یادگیری این هوش این است که سطح زندگی نباید تغییر کند.

چند درصد از مردم می توانند با این روند چالش برانگیز زندگی کنند؟ تحمل اینگونه روندهای چالش برانگیز کار بسیار سختی است که اگر کسی بتواند از عهده آن برآید می تواند به جرگه ثروتمندان بپیوندد. به همین دلیل است که تعداد ثروتمندان در مقایسه با تعداد جمعیتها ناچیز است. ثروتمندان از اینگونه چالشها و فشارها هراسی ندارند و با تحمل مقطعی آنها به مازاد بودجه، ثروت و تنعم می رسند. جالب این است که آنها در اقتصادی به درآمدهای هنگفت و ثروت زیاد می رسند که اکثر قریب به اتفاق مردم از آن و رکود حاکم بر آن در رنج هستند.

تقویت پول خود:

بین دیدگاههای سرمایه گذاری افراد مختلف تفاوتهای زیادی وجود دارد. این تفاوت دیدگاه و حتی تحلیلها و پیش بینی های متفاوت حتی بین کارشناسان، به عقیده رابرت کیوساکی ناشی از تفاوت دیدگاهها در دو مفهوم از مفاهیم مالی است. **کنترل و**

تقویت

رابرت کیوساکی می گوید اقتصاد جدید در دنیا (که اقتصاد ایران هم به نوعی تاثیر پذیری زیادی از آنها دارد) بسیاری از مردم را وارد یک بازی برد-باخت به نفع ثروتمندان کرده است و آن این است که بسیاری از مردم چاره ای جز سرمایه گذاری و تبعیت از آنچه که در مقابل آنها گذاشته می شود ندارند. این مسئله دلایل زیادی دارد. جدا از تفاوتهای فردی بین افراد، اکثر افراد، آموزشهای مالی یا تحصیلات مالی اندکی دارند و نمی توانند موقعیتهای سرمایه گذاری مناسب را از آنچه که به آنها پیشنهاد می دهند تشخیص دهند.

لذا در سرمایه گذاریهای وارد می شوند که سیستم اقتصادی رایج به آنها پیشنهاد می کند و فرد هیچ کنترلی بر روی آنها ندارد و سرمایه آنها یا تقویت نمی شود یا تقویت بسیار کمی خواهد داشت.

نمونه هائی از این گونه سرمایه گذاریها در کشور خودمان، سرمایه گذاری در حسابهای بانکیها، خرید اوراق مشارکت و نمونه هائی از این دست است. همانگونه که در اقتصاد کشور خودمان شاهد هستیم، تورم بیست و چند درصدی سالانه مجالی برای تقویت پول

در اینگونه سرمایه گذاریها نمی دهد و بهترین حالت در این گونه سرمایه گذاریها این است که ارزش پول همگام با تورم رشد کند. پیشنهاد اینگونه بسته های پولی توسط دولت، به دلیل رشد زیاد نقدینگی سرگردان در دست مردم است که ناشی از درآمدهای نفتی است و این سرمایه ها بطرف هر بازاری سرازیر می شود جز ایجاد حباب در بازارها و افزایش تورم نتیجه دیگری ندارد لذا دولت به جای برنامه ریزی بر روی تولید و ارائه بسته های تشویقی برای مشارکت سرمایه های سرگردان در تولید، جمع آوری و کنترل این نقدینگی را در سرلوحه کار خود قرار می دهد و اکثر مردم که دارای هوش مالی زیادی نیستند دریافت سود سالانه 20 درصد را محملی مناسب برای سرمایه گذاری خود می دانند. غافل از اینکه در اینگونه شرایط تورمی، نه تنها پولشان تقویت نمی شود بلکه در بهترین حالت ارزش پولشان (قدرت خرید) نسبت به سال قبل ثابت می ماند.

رابط کیوساکی تاثیر کنترل و تقویت سرمایه در سرمایه گذاری ها را بخصوص در بحرانها و رکود های اقتصادی بسیار مهم و اساسی می داند. او می گوید:
به خاطر کنترل و تقویت سرمایه ام می توانم در زمان کمتر با ریسک بسیار کمتر و به حداقل رساندن تاثیر جهشها و رکودهای اقتصادی بازار بر سرمایه گذاریهایم، به ثروت بیشتری دست یابم.

رابط کیوساکی می نویسد بزرگترین ترس در آمریکا ترس از تروریسم نیست، بلکه ترس از بی پول شدن در طول دوران بازنشستگی است. این مطلب بخصوص برای کسانی که حقوق بگیر هستند چه در آمریکا و چه در ایران صادق است که هر چقدر از پولی که حقوق بگیران دریافت می کنند پس انداز شود با توجه به روند حاکم بر اقتصاد، روز به روز ارزش آن کاهش می یابد و در زمان بازنشستگی عملا پول قابل ذکری برای ادامه زندگی باقی نمی ماند. متاسفانه در کشور خودمان بسیاری از افراد بخاطر اینکه حقوق بازنشستگی و پس اندازشان تکافوی هزینه هایشان را نمی کند پس از بازنشستگی نیز بدنبال انجام کار برای کسب درآمد هستند و بقول خودشان سی ساله دوم خدمتشان را شروع می کنند.
هزینه های جاری زندگی، هزینه های بهداشت و درمان، هزینه های پوشاک و هزینه های تحصیلی دیگر با درآمد ها و پس اندازهای اکثر بازنشستگان و حتی حقوق بگیران همخوانی ندارد پس اگر فرصتی هست باید به فکر چاره بود.
چاره این دوران، تقویت هوش مالی تقویت پول خود می باشد. این هوش باعث می شود با استفاده از پول دیگران، پولتان با شدت بیشتری برایتان کار کند و اگر هوش مالی محافظت از پول خود را تقویت کرده باشید می توانید مالیات کمتری پرداخت کنید.

تقویت پول:

به بیان ساده یعنی اینکه از منابع و پول کمتر، بیشترین بهره را ببرید. یعنی اینکه اگر شما برای یک سرمایه گذاری مطمئن نیاز به 5 میلیون تومان پول داشته باشید بتوانید 3 میلیون یا بیشتر آن را از بانک یا منابع دیگر تامین کنید و تنها دو میلیون و یا کمتر را خودتان تامین کنید و بتوانید ارزش افزوده خوبی از سرمایه گذاریتان بدست آورید دارای هوش مالی تقویت پول هستید. البته این بحث مشروط بر این است که بتوانید سرمایه گذاری خود را کنترل کنید.

اگر یک سرمایه گذار فاقد هوش مالی کافی برای کنترل سرمایه گذاری باشد، استفاده از پول وام برای سرمایه گذاری کاری بسیار پرخطر است.

بسیاری از افرادی که از نابسامانی بازار املاک آسیب می بینند کسانی هستند که بر روی افزایش قیمت خانه و تورم حساب کرده اند. آنها فکر می کنند با بالا رفتن قیمت خانه شان ثروتمند شده اند و شروع به ایجاد بدهی برای خود می کنند در حالیکه این اشتباه بزرگی است. با افزایش قیمت مسکن حاصل از تورم و یا پرید زمانی دوران رونق مسکن، این افراد نیستند که ثروتمند می شوند بلکه این ارزش پول است که کاهش می یابد.

بخاط دارم زمانیکه در ابتدای دوران رونق مسکن در سال 85 وارد بازار مسکن شده بودم و چند خرید و فروش پر سود انجام دادم

روزی به خود آمدم و دیدم آنچه که برای من باعث ایجاد سود شده بیشتر از آنکه مهارتهای تجاری من باشد سوار شدن بر موج بازار بوده است. در حالیکه شاید خیلی از مهارتهای مورد نیاز برای سرمایه گذار بودن در این بازار را هنوز بلد نبودم.