

«بسمه تعالی»

نویسندگان پرفروش‌ترین کتاب به انتخاب نیویورک تایمز

دو مرد یک پیام

" چرا دوست داریم شما هم ثروتمند شوید؟ "

نویسندگان:

دونالد جی ترامپ - رابرت کیوساکی

مردیث مک ایور - شارون لشر

مترجم:

هنگامه خدابنده

ویراستار:

حسین پهلوانی



عنوان و نام پدیدآور: دو مرد یک پیام: چرا دوست داریم شما هم ثروتمند شوید؟/ نویسندگان
دونالدجی ترامپ ... [و دیگران]؛ مترجم هنگامه خدابنده؛ ویراستار حسین پهلوانی.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۸۸.
مشخصات ظاهری: ۳۸۴ ص.
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۴۰۶-۷۴-۰
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان اصلی: Why we want you to be rich
موضوع: موفقیت در کسب و کار
موضوع: موفقیت
شناسه افزوده: ترامپ، دونالد، ۱۹۴۶ - م.
شناسه افزوده: Trump, Donald
شناسه افزوده: خدابنده، هنگامه، ۱۳۶۲-، مترجم
رده بندی کنگره: HF ۵۳۸۶/د۹۱۵ ۱۳۸۸
رده بندی دیویی: ۶۵۰/۱
شماره کارشناسی ملی: ۱۹۵۱۶۷

«دو مرد یک پیام، چرا دوست داریم شما هم ثروتمند شوید؟»

• مترجم: هنگامه خدابنده

• ناشر: انتشارات طاهریان • نوبت چاپ: دوم • سال چاپ: ۱۳۹۱ • تیراژ: ۱۰۰۰ جلد
• ویراستار: حسین پهلوانی • طرح جلد: آرزو خسروپور • قیمت: ۱۲۰۰۰۰ ریال
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۴۰۶-۷۴-۰

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱
تلفن: ۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ تلفن همراه: ۰۹۳۶۳۸۷۶۰۸۷

آدرس وبسایت: www.Taherianpress.com

هرگونه چاپ و تکثیر از محتویات، طرح جلد و عنوان مجموعه این کتاب بدون اجازه کتبی ناشر
ممنوع است و متخلفان به موجب قانون مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار
می‌گیرند.

تقدیم به پدر و مادر عزیزم

(مترجم)

این کتاب را به همسرم به پاس صبر و شکیبایی که در تمام امور،
نسبت به من و زندگی دارد تقدیم می کنم

(ویراستار)

مقدمه:

"ثروتمندان ثروتمند تر می‌شوند اما شما چه؟"

طبقه‌ی متوسط جامعه‌ی ما کم تعداد می‌شوند و کم تعداد شدن طبقه‌ی مذکور بخودی خود تهدیدی علیه ثبات ایالات متحده و دموکراسی در جامعه‌ی جهانی است. دلمان می‌خواهد شما هم ثروتمند شوید تا به جای آنکه جزئی از مسئله باشید بتوانید خود قسمتی از راه حل بشوید. دونالد جی ترامپ و رابرت کیوساکی هر دو نگرانند. نگرانی آنها از این جهت است که با وجود آنکه ثروتمندان بر میزان ثروتشان افزوده می‌شوند، آمریکاییان در حال فقیرتر شدن هستند. درست مثل یخ‌های قطبی که در حال ذوب شدن هستند. طبقه‌ی متوسط جامعه هم در حالی نابودی است و جامعه‌ی آمریکا در مسیر تبدیل شدن به جامعه‌ای دو قطبی است. به زودی یا باید در گروه ثروتمندان جای بگیرید یا فقرا. دونالد و رابرت دلشان می‌خواهد شما هم ثروتمند شوید.

گرچه پدیده‌ی از بین رفتن طبقه‌ی متوسط مسئله‌ای جهانی است، اما شیوعش در میان جوامع مرفه‌تر بخصوص هشت کشور صنعتی (جی هشت) در کشورهای چوون آلمان، انگلستان، فرانسه، ژاپن و... رواج بیشتری دارد. آلن گرینزپن رییس سابق بانک مرکزی (آمریکا) اظهار داشته بود: "همان طور که بارها گفته‌ام این مسئله (از بین رفتن طبقه‌ی متوسط و تقسیم جامعه به دو گروه فقیر و غنی) چیزی نیست که جامعه‌ی دموکراتیک سرمایه داری بدون چاره جویی بتواند هضمش کند.

آقای گرینزپن در ادامه‌ی توضیحاتش به این امر پرداخت که چگونه شکاف درآمد میان ثروتمندان و باقی جمعیت آمریکا به حدی وسیع شده است و به شدتی در حال گسترش است که امکان دارد حتی نهایتاً به تهدیدی علیه ثبات سرمایه‌گذار دموکراتیک بدل شود.

مشکل به آموزش بر می‌گردد

آنچه رییس بانک مرکزی به عنوان دلیل اصلی چنین مشکلی به آن اشاره کرد در یک کلام "آموزش" بود. آقای گرینزپن به این نکته اشاره کرد که کودکان آمریکای تا کلاس چهارم در سطح هوشی بالاتر از متوسط میزان جهانی قرار دارند. اما هنگامی که وارد کلاس دوازدهم می‌شوند از بسیاری از همسالان خود عقب می‌مانند. وی اعتقاد دارد باید برای جلوگیری از این امر چاره‌ای اندیشید.

دونالد ترامپ و رابرت کیوساکی هم فقدان آموزش را مقصر می‌دانند. مقصود آنها آموزش‌های امور مالی است که جدا از آموزش‌های رسمی است. هر دوی این افراد در

مورد فقدان آموزش مالی مکفی در تمام سطوح نظام آموزشی آمریکا بسیار نگرانند و هر دوی آنها اعتقاد دارند که همین فقدان سبب شده که ایالات متحده به سرعت از ثروتمندترین کشور دنیا به مقروض‌ترین کشور تاریخ بدل شود. اقتصاد ضعیف و دلار کم ارزش (که واحد ذخیره‌ی ارزی در تمام کشورهای دنیاست) نشانه‌ی خوبی برای ثبات جهان نیست. شاهد این مدعا در این جمله نهفته شده است که می‌گوید "اگر ایالات متحده عطسه کند باقی کشورها سرما می‌خورند."

هر دوی این افراد معلم هستند

هم دونالد ترامپ و هم رابرت کیوساکی از سرمایه‌گذاران و مدیران موفق هستند. بیزنس می‌کنند و از شهرت جهانی برخوردارند. در عین حال هر دو ایشان معلم هستند و از شهرت جهانی برخوردارند. در عین حال هر دو ایشان معلم هستند و کتاب‌هایشان جزء پر فروش‌ها بوده اند، به تولید و طراحی بازی های آموزشی پرداخته‌اند، در رویداد های آموزش مالی شرکت کرده‌اند و هر دو برنامه‌های آموزشی در تلویزیون اجرا می‌کنند. در شبکه ی BBC که معروف‌ترین شبکه‌ی عمومی آموزش است، دونالد ترامپ برنامه‌ی بسیار محبوب خود به نام "کارآموز" و رابرت کیوساکی برنامه‌ای به نام "راهنمایی های پدر پولدار برای ثروتمند شدن" را اجرا می‌کند. هر دوی این مردان معلم هستند. اما نه برای اینکه پول بیشتری به دست بیاورند، بلکه چون دلواپس سرنوشت اشخاص و خانواده‌هایشان ملت آمریکا و جهان هستند.

معمولاً ثروتمندانی که قصد ایجاد تغییر در جامعه‌شان را دارند، پولشان را وقف چیزهایی می‌کنند که معتقدند باعث تغییر می‌شوند. اما دونالد ترامپ و رابرت کیوساکی هم وقت و هم پولشان را صرف هدفشان کرده‌اند. همان طور که می‌دانیم می‌توان به یک نفر ماهی داد و برای همان روز سیرش کرد یا یادش داد که ماهیگیری کند و برای تمام عمرش خودش را سیر کند. دونالد و رابرت به جای اینکه بنشینند و برای کمک به فقرا و طبقه‌ی متوسط چک بکشند، دارند ماهیگیری یادشان می‌دهند. علاوه بر این قسمتی از درآمد حاصل از فروش این کتاب صرف سایر نهادهایی که برای آموزش امور مالی فعالیت می‌کنند خواهد شد.

انواع توصیه های امور مالی

انواع توصیه‌های مالی ارائه شده در سه دسته طبقه‌بندی می‌شوند:

توصیه‌های مخصوص قشر فقیر، مخصوص قشر متوسط و مخصوص ثروتمندان. توصیه‌های مالی برای قشر فقیر به این صورت است که دولت سعی در تسهیل امور برای طبقه فقیر جامعه دارد و امید آنها به تامین اجتماعی و مراقبت‌های بهداشتی است. آنهایی که در طبقه متوسط جا بگیرند بایستی شغلی پیدا کنند و به سختی تلاش کنند و سطح خواسته‌هایشان را پایین بیاورند و پول پس‌انداز کنند، در شرکت‌های خرید و فروش سهام سرمایه‌گذاری کنند و تنوع فعالیت اقتصادی داشته باشند. بیشتر افرادی که در گروه متوسط جای دارند سرمایه‌گذار منفعل هستند، یعنی سرمایه‌گذاری که کار می‌کنند و سرمایه‌گذاری‌شان به هدف از دست ندادن اصل سرمایه است که ضرر نکنند. ثروتمندان سرمایه‌گذارانی فعال هستند که به قصد پیروز شدن کار می‌کنند و سرمایه اندوخته می‌کنند. کتابی که پیش رو دارید راجع به چگونگی تبدیل شدن به یک سرمایه‌گذار فعال است و می‌خواهد به شما کمک کند تا امکاناتی را که در اختیار دارید، به نحوی به خدمت بگیرید که با سرمایه‌گذاری برای پیروز شدن زندگی‌ای موفق بگذرانید.

دونالد و رابرت به جای اینکه به افراد بیاموزند تا به جای کار سخت و در نتیجه زندگی برای برآورده کردن خواسته‌های حداقلی خود چگونه امکاناتشان را توسعه بدهند و به این طریق کیفیت زندگی‌شان را بالا ببرند، محبوبیتشان به عنوان سخنران افزایش پیدا کرده است و کتاب‌هایشان پرفروش شده است. آنها دوست دارند که مردم کار کرده و سرمایه‌گذاری کنند تا موفق بشوند.

یک داستان کوچک

طی عصر شکار که انسان‌ها در قالب قبایل زندگی می‌کردند تمام افراد قبیله از بسیاری از جهات شبیه هم بودند. حتی اگر فردی رئیس قبیله بود باز هم فرق چندانی با دیگران نداشت. در آن زمان رؤسای قبایل هواپیمای جت، املاک چند صد میلیونی و یا چترهای طلایی نداشتند.

در عصر فنودالها جامعه‌ی دو طبقه‌ای شکل گرفت. جامعه‌ای که در آن پادشاه و نزدیکانش در یک طبقه و دیگران (که عمدتاً دهقانان بودند) و برای شاه کار می‌کردند در یک طبقه جای می‌گرفتند. کلاً این پادشاه بود که مالک زمین شناخته می‌شد. دهقانان روی زمین پادشاه کار می‌کردند و از طریق پرداخت سهمی از آنچه برداشت کرده بودند نوعی مالیات به وی پرداخت می‌کردند. دهقانان هیچ چیز نداشتند و در مقابل پادشاه صاحب همه چیز بود.

در عصر انقلاب صنعتی بود که با ظهور طبقه‌ی متوسط در جامعه‌ی آمریکا دموکراسی هم متولد شد. اجداد آمریکاییان که این کشور را ایجاد کردند آنچنان تحت تاثیر پنج قبیله عضو اتحادیه‌ی ایروکیوس واقع شدند که از همان الگوی قبیله‌ای به عنوان الگوی پایه‌ی دموکراسی استفاده کردند. در مدل مذکور نمایندگان در مجلس اعیان و عوام برگزیده شده و دادگاه عالی که اعضاء تشکیل دهنده‌اش همگی از بانوان بودند، طراحی شده بود. همان هنگام که کاشفان آمریکا در حال تقلید از قالب ایرکیوس بودند تا نظام دمکراتیک را پایه گذاری کنند در اروپا ایده‌ی دموکراسی و طبقه‌ی متوسط را اوهام و غیر واقع میدانستند. آنهم در حالیکه در ایالات متحده طبقه‌ی متوسط نیرومند و جامعه‌ی دمکراتیک داشت شکوفا می‌شد.

امروزه در عصر حاضر شاهد از بین رفتن تدریجی طبقه‌ی متوسط و سرمایه‌داری دمکراتیک حاصل از آن هستیم. آنچه امروز به عنوان واقیتی مبنی بر شکاف بسیار عمیق و در حال رشد بین "دارا" و "ندار" شاهد هستیم، در هیچ دوره‌ی تاریخی به این اندازه سابقه نداشته است. آیا داریم عقب گرد می‌کنیم و به عصر فئودالها برمی‌گردیم که در آن نه از دموکراسی خبری بود و نه جز دو طبقه، طبقه‌ی دیگری وجود داشت؟ و یا شکل جدیدی از نظام دموکراسی و سرمایه داری ظهور پیدا می‌کند؟

مشکلات پیش رو

درست همان طور که اثر گرمای جهان بر کره‌ی زمین به تازگی دارد اشکار می‌شود، عواقب از میان رفتن طبقه‌ی متوسط جامعه هم تازه دارد خودش را نشان می‌دهد. در حال حاضر بسیاری از آنها که جزء این طبقه محسوب می‌شوند احساس خطری نمی‌کنند و خشنود هستند، حتی با وجود آنکه از مشکلات پیش رو مطلع هستند. جامعه‌ی طبقه‌ی متوسط از آن جهت که فکر می‌کند هنگام روی دادن مشکلات دولت پیش قدم شده و از آنها محافظت می‌کند و مشکلاتشان را بر طرف می‌کند احساس امنیت دارد. ولی از این موضوع بی‌خبر است که به واقع از دست دولت هم کار چندانی بر نمی‌آید. به این دلیل که در زمان حاضر مشکلات ماهیت جهانی پیدا کرده اند، هیچ دولت حتی دولت امریکا چندان نمی‌تواند به آن راحتی‌ای که قبلاً از شهروندانش محافظت می‌کرد این کار را بکند. به عنوان مثال در نظر بگیریید که قیمت نفت را کشورهای دیگر تعیین می‌کنند و این موضوع خارج از کنترل دولت آمریکا است، تروریسم جنگی بر علیه ملت‌ها نیست بلکه نبردی علیه عقاید است.

امروزه تروریست ها می‌توانند هر جا را که خواستند منفجر کنند و در میان ازدحام جمعیت گم شوند یا حتی پدیده‌ای مثل جهانی سازی که بسیاری از آمریکاییان شغل خود را از دست بدهند و یا مشکل شرکت های چند ملیتی که ثروتمند تر و از بسیاری از کشورهای قدرتمند تر شده اند. جهانی سازی که به آن اشاره شد علاوه بر این به واسطه‌ی صفحه‌ی جهانی وب که امکان برقراری ارتباط را در هر جای جهان ممکن کرده نیز ظهور پیدا کرده است. امروزه برقراری ارتباط در هر زمان و مکانی ممکن شده است.

حال برگردیم سر جامعه آمریکا: در مقیاسی مشابه علاوه بر کارشناسان محیط زیست که متوجه از بین رفتن برخی گونه‌های قورباغه‌ها شده‌اند، اقتصاد دانان نیز کشف کرده‌اند که مستمری و مراقبت‌های بهداشتی مخصوص طبقه‌ی متوسط و فقرای کشورهای درحال نابودی هستند. فقط چند سال وقت لازم است تا نسل‌های افرادی که متولد سالها از دیاد مولید بوده‌اند در کشورها مختلف جهان به سن بازنشستگی برسند و این در حالی است که بسیاری از دولت‌های جهان فاقد منابع مالی لازم برای تامین هزینه‌های این جمعیت هستند.

تاجر پیشه، نه سیاستمدار

انتظار مردم از دولت منتخب‌شان این است که آنها به رفع و رجوع مشکلات بپردازند که پی روی طبقه‌ی متوسط و فقیر جامعه است. هر چند بسیاری تمایل دارند که دونالد نامزد مقام ریاست جمهوری شود ولی دونالد و رابرت سیاستمدار نیستند و این کتاب را در مقام مدیر، سرمایه‌گذار و معلم نوشته‌اند. آنها به جای آنکه به افراد قول حل مشکلاتشان را بدهند، می‌خواهند راه کارهایی ارائه بدهند تا افراد را از قربانی شرایط شدن برهانند. نباید انتظار داشت که سیاستمداران و مقامات دولتی در پی چاره جویی برآیند. همچنین نباید تصور کرد که ما مستحق برخورداری از زندگی امن، پر از خوش بختی و سلامتی هستیم. در عوض دونالد و رابرت هدفشان این است که افراد پولدار شده و برای مشکلاتی که ما آمریکاییان در قالب یک ملت و ما جهانیان به طور کلی با آنها روبرو هستیم، خود بخشی از راه حل بشوند.

کتاب حاضر کتابی حاوی دستور العمل های چرا و چگونه نیست

بسیاری از افراد وقتی صحبت از پول می‌شود انتظار دارند که به آنها دستور العمل داده شود معمولا سوالات خاصی از این قبیل می‌پرسند که " من 25000 دلار دارم چه کار باید بکنم؟" وقتی به دیگران بگویید که نمی‌دانم با پولم چه کار باید بکنم خوشحال می‌شوند

راهنماییتان بکنند و پیشنهاد می‌کنند پولتان را دست آنها بسپارید. کتابی که در دست دارید دستور العمل صادر نمی‌کند. دونالد و رابرت نمی‌گویند پول را کجا باید سرمایه‌گذاری کرد. بلکه افکارشان را و اینکه چرا به لحاظ مالی توفیق پیدا کرده‌اند و دنیای پول و سرمایه به نظرشان چگونه است را با شما قسمت می‌کنند.

بحث اصلی بر سر دید افراد است

بسیاری از افراد دوست ندارند آنچه خودشان از روش‌های ثروتمند شدن یا رازهای آن می‌دانند به دیگران بگویند. دونالد و رابرت از این لحاظ استثنا هستند زیرا علاقه مند هستند دانسته هایشان را با دیگران تقسیم کنند. یکی از تعاریف "رهبر" دید داشتن است (کسی که افق دید دارد) و عین همان موضوع تشکیل دهنده‌ی این کتاب است. "دید" یعنی دیدن آنچه بسیاری از افراد متوجه‌اش نیستند. در کتاب حاضر از نگاه دو نفر که در بازی پول به موفقیت دست یافته‌اند (و گهگاه شکست هم خورده‌اند) مطرح می‌شود. "چرا می‌خواهیم شما هم ثروتمند شوید؟" راجع به اینکه این افراد چگونه فکر می‌کنند و چرا اینگونه فکر می‌کنند است و از طریق بررسی دید آنها است که می‌توان نگرشی عمیق تر به سمت بهبود آینده مالی پیدا کرد.

هشدار

در دنیای پول و ثروت "شفافیت" یکی از کلمات است که بسیار استعمال می‌شود. تعاریف بسیار دارد که از میان آنها سه تعریف که در کتاب حاضر استفاده شده‌اند به شرح زیر است:

(1) عاری از تظاهر یا فریب

(2) شیئی ای که آنقدر واضح باشد که بتوان از میان آن نگاه کرد

(3) امری که به سهولت درک شود.

افراد به دلیل آنکه بتوانند مسایل را خودشان درک کنند و دست به تصمیم‌گیری بزنند نیازمند دید عمیق‌تری هستند. از آنجا که نظام آموزشی کشور آن طوری که باید و شاید دیدن را به افراد آموزش نمی‌دهد و آنها نمی‌توانند متوجه و آگاه باشند و اگر قرار باشد متوجه چیزی نشوند شناختی هم از آن بدست نمی‌آورند، به دلیل همین فقدان دید و شفافیت است که افراد با سپردن پولشان به دیگران تا برایشان سرمایه‌گذاری کنند، به بی‌دقتی دست به سرمایه‌گذاری می‌زنند و کورکورانه از توصیه‌ی "به سختی تلاش کن پس انداز کن، سرمایه‌ات را در شرکت‌های خرد سهم سرمایه‌گذاری کن و تنوع فعالیت

داشته باش " پیروی می‌کنند و از این توصیه در سرمایه‌گذاری پیروی می‌کنند زیرا متوجه چیزی نیستند.

هشدار: اگر کسی اعتقاد دارد که تلاش زیاد پس انداز پول و سرمایه‌گذار طولانی مدت در شرکت‌های خرید سهم و تنوع فعالیت پیشنهاد خوب و کارآمدی است پس این کتاب به کارش نمی‌آید.

دونالد و رابرت به دلیل آنکه شرکت‌های خرید سهم، الزام به شفافیت در امورشان و اعلام عمومی هزینه‌هایشان ندارند، اقدام به سرمایه‌گذاری در آنها نمی‌کنند. از آنجا که بسیاری از سرمایه‌گذاران آماتور قادر به تشخیص موضوعات گفته شده نیستند، این حقیقت برایشان اهمیتی ندارد، در حالیکه سرمایه‌گذاران کارکشته مثل دونالد و رابرت شفافیت در سرمایه‌گذاری را لازم می‌دانند. ممکن است ایده‌ی پس انداز در شرکت‌های خرد سهام به مذاق افراد قشر متوسط و قشر فقیر خوش بیاید، اما برای آنهایی که قصدشان ثروتمند شدن است توصیه نمی‌شود. کتاب که پیش رو دارید از دید دو ثروتمند به امور بر می‌گردد و دنیای پول و ثروت را طوری که دیگران به آن شکل نمی‌بینند بررسی می‌کند.

گذشته چگونه بر حال اثر می‌گذارد؟

کتاب حاضر به بررسی این موضوع می‌پردازد که چگونه گذشته ما را به وضعیت اورژانسی امروز کشانده است. برخی از وقایع و رویداد های مهم به این شرح هستند:
۱ سال 1971: در این سال به دلیل آنکه پشتوانه‌ی طلا از دلار برداشته شد دلار از ارزش مالی خود تهی و صرفاً پول رایج کشور شد و در همین سال "پس انداز پول" ایده‌ای منسوخ و نامناسب اعلام شد. امروزه طبقه‌ی متوسط پس انداز بسیار ناچیزی دارد.
آیا امروزه به دلیل آنکه افراد می‌دانند پس انداز کردن ایده‌ای نامناسب است آن را انجام نمی‌دهند؟

۱ سال 1973: در این سال اولین شوک نفتی به جامعه وارد شد که ناشی از مشکلات سیاسی بود. امروزه بر عکس آن زمان شوک نفتی که به جامعه وارد می‌شود، به واقع ناشی از مشکلات در عرضه و تقاضاست که بر تمام آحاد جامعه اثر می‌گذارد و در نتیجه‌ی کمبود نفت، برخی ثروتمند تر و برخی فقیرتر خواهند شد.

چگونه بحران جاری نفتی بر وضعیت همه اثر می‌گذارد؟

۱ سال 1974: در این سال قانون ERISA که مخفف قانون امنیت درآمد بازنشستگی کارمندان بود، تصویب شد و نهایتاً منجر به طرح‌های موسوم به 401(K) شد. در تاریخ آمریکا و در مقایسه با قانونی که نام برده شد، تعداد تغییرات اعمال شده بر قانون بر طیف وسیعی از جامعه اثر گذاشته باشد کم است. در اصل طرح 401(K)، یک زیر پاراگراف سری در متن قانون بود که در قوانین مالیاتی صرفاً جهت رفاه حال مدیران اجرایی و عامل تعبیه شده بود تا به این طریق چند دلاری بیشتر نصیب آنها شود. پس از آنکه در سال 1981 خدمات مالیات داخلی (IRS) رأی به بهره‌مندی کارگران از قانون مزبور داد، انقلابی در پس اندازه‌های بازنشستگی رخ داد. مشکل طرح 401(K) این است که طرح مذکور طرحی پس اندازی است و نه مخصوص بازنشستگی. بسیاری از کارگران که مشمول طرح 401(K) می‌شوند صرفاً به دلیل طراحی طرح مزبور جهت مدیران پر درآمد و نه کارگران کم‌مزد، پول کافی جهت گذراندن سال‌های بازنشستگی خود ندارند. به بیان ساده‌تر از آنجا که طرح مذکور برای 80 درصد از کارگران، مخصوصاً آن دسته که کمتر از 150 هزار دلار در سال درآمد دارند کارایی ندارد، امروزه میلیون‌ها نفر از کارگران طبقه‌ی متوسط جامعه حتی با وجود بهره‌مندی از طرح 401(K) به طبقه‌ی فقیر سقوط خواهند کرد.

آیا شما هم مشمول طرح 401(K) هستید؟

۱ سال 1989: در این سال دیوار برلین فرو ریخت و صفحه‌ی جهانی وب ابداع شد. به بیان دیگر همین سال بود که نظام کمونیستی که ادعا حمایت از قشر کارگر را داشت شکست خورد و همان زمان و همان سال انسان قدم به عصر اطلاعات گذاشت و ناگهان شاهد بودیم که چگونه میلیون‌ها و میلیاردهای جوان ظهور کردند و کارگران متولد نسل از دیاد موالید شغل شان را از دست دادند.

بسیاری از کارگران مسن‌تر بایستی برای جوانترها کار کنند، آنهم به دلیل آنکه به لحاظ فنی به روز نیستند و دانش فنی امروزی ندارند. هم‌اکنون تعداد زیادی از این افراد عوض آنکه همچون دوران انقلاب صنعتی با افزایش حقوق مواجه باشند به سبب کهنه شدن که حاصل سال‌ها کار و تجربه‌شان است حقوق کمتری دریافت می‌کنند.

آیا مهارت‌هایتان قدیمی شده است؟

۱ سال 1996: در این سال قانون اصلاح ارتباطات تصویب شد و موجب شد تا جهان به واسطه‌ی کابل‌های نوری در نقاط مختلف به هم وصل شده و جهانی سازی تسهیل شود.

وقوع این پدیده این معنا را با خود به همراه داشت که مشاغل کارمندان یقه سفید (کارمندان پشت میز نشین) صادر شدند. در جهان امروز استخدام برنامه‌ریزی، پزشکی، وکیل و حسابدار از کشورهایی که هزینه‌ی سرویس‌های مرتبط به دلیل هزینه‌ی کمتر زندگی در خارج از ایالات متحده ارزانتر است، به لحاظ اقتصادی به صرفه تر است. آیا امکانش هست در کشوری که در آن شاغل هستید فناوری کابل نوری دستخوش تغییر شود؟

۱ سال 2001: در این سال عضویت چین در سازمان تجارت جهانی (WTO) پذیرفته شد. در حال حاضر آمریکا و بسیاری از دیگر کشورهای غربی مانند کشورهای عضو گروه جی هشت (G8) بیش از آنکه تولیدکننده باشند، مصرف کننده‌اند و همین موضوع مشکل عظیم عدم تعادل تراز تجاری در ایالات متحده و از دور فعالیت خارج کردن کارخانه‌های کشور را به وجود آورده است.

بسیاری از صنایع کوچک توانایی رقابت با وال مارت که ارتباط مستقیم با کارخانه‌های چینی دارد را ندارند. امروزه هر چه طبقه‌ی متوسط در آمریکا کوچک‌تر می‌شود شاهدیم که همین گروه در چین و هند بزرگ‌تر شده و بر جمعیت آن افزوده می‌شود.

آیا کالا‌های ساخت خارج را مصرف می‌کند؟

۱ سال 2004: در مناظرات انتخاباتی بین کری و بوش صحبت از استراتژی فرصت‌های شغلی آمریکاییان شد. اما نکته‌ای که هر دو به آن بی‌اعتنایی کردند سررفتن قروض آمریکاییان به کشورهای دیگر بود. در حالی که اعم حوادث مطرح شده در این روزها حول محور مهاجران غیر قانونی است که به عنوان نیروی کار جامعه وارد بازار کار شده‌اند. از مسئله‌ی مهاجرت، مسئله مهم‌تری غفلت شده است و آن میزان سرمایه‌ی خارجی است که کشور را شناور نگه داشته است. سال 2004، 44% از قروض (بنا به آمار خزانه داری) متعلق به کشورهای خارجی بوده است. در تاریخ جهان سابقه نداشته است که یک کشور پیشتاز عرصه‌ی بین‌المللی، به این میزان بدهی خارجی بالا آورده باشد. آمریکاییان از عهده‌ی پرداخت، رفع و رجوع این بدهی بر نمی‌آیند و کشورهای جهان هم نسبت به میزان بدهی‌ای که ایالات متحده بالا می‌آورد محدودیت قایل هستند.

آیا شما می‌توانید قرضهایتان را بدهید؟

این کتاب سیاسی نیست و قصد شماتت جمهوری خواهان یا دمکراتها را ندارد، بلکه محتوای آن در مورد پول، آموزش مالی و نیز اثرات فقدان آموزش مالی و مدیریت پول

بر وضعیت مالی است. این کتاب می‌خواهد به افراد یاد بدهد که چگونه می‌توانند در برابر اثرات سوئی مدیریت‌های مالی در برابر خودشان محافظت کنند. شاید چون مسایلی که امروزه با آن روبرو هستیم غامض‌تر از آنی هستند که دولت‌ها بتوانند حلشان کنند، سیاستمداران از بحث در باب مشکلات واقع‌ظرفه می‌روند. ایالات متحده برخوردار از بالاترین سطح استاندارد زندگی در جهان است که به دست آوردنش به بهای تبدیل شدن کشور به مقروض‌ترین کشور دنیا صورت گرفت. در کنار این موضوع، دلار آمریکا پول رایج جهان است و تا به حال ایالات متحده توانسته است هر چقدر می‌خواهد دلار چاپ کند اما بالاخره پایان این داستان خوش است یا کابوسی بیش نیست؟ به بیان دونالد و رابرت این رویا چندان دوام نخواهد آورد و انتظار می‌رود که در سطح جهانی اصلاحاتی صورت بگیرد. متأسفانه در این میان قشر متوسط و فقیر جامعه بیشترین ضربه را خواهند خورد. دقیقاً به همین دلیل دونالد و رابرت خواستار ثروتمند شدن دیگران هستند.

این کتاب ادعای تحول در ابعاد جهانی ایجاد کردن ندارد

کتاب حاضر ادعای تغییر دادن جهان را ندارد، بلکه می‌خواهد شما را تغییر دهد تا بدین وسیله قربانی جهان در تحول نشوید. با وجود آنکه تغییرات جهانی در مقیاسی وسیع در حال وقوع هستند، سیاستمداران، بوروکراسی و دولت‌ها قادر به ایجاد تغییرات سریع یا حفاظت از تمامی افراد جامعه در برابر تحولات نیستند. به تازگی اعلام شد که بیل گیتس و وارن بافت در تلاشی همدلانه دست به دست هم داده‌اند تا بعضی از بفرنج‌ترین مشکلات جهان را حل کنند. اقدام آنها از این جهت که با پول می‌شود بسیاری از مشکلات جهان از قبیل گرسنگی، احداث مسکن ارزان قیمت، بسیاری از بیماری‌ها (مانند ایدز و سرطان) را ریشه کن کند، ستودنی است.

مشکل فقرا با پول حل نمی‌شود!

فقر یکی از مشکلاتی است که پول حلش نمی‌کند. علیرغم اینکه دلایل سبب ساز فقر، متعدد هستند. یکی از دلایل آن فقدان آموزش مالی است. اشکالی که به اختصاص دادن پول جهت حل فقر وارد است، این است که پول صرفاً تعداد فقرا را بیشتر می‌کند و آنها را به مدت طولانی‌تری فقیر نگه می‌دارد. از آنجا که به اعتقاد دونالد و رابرت تنها راه حل حقیقی برای حل مشکل فقر در جهان آموزش امور مالی به افراد است و نه اختصاص پول به افراد، آنها اقدام به نگارش این کتاب کرده‌اند. اگر پول به تنهایی مشکلات را ریشه کن می‌کرد، این دو نفر حاضر بودند ثروت خود را ببخشند اما چون مشکل اینطوری حل

نمی‌شود، وقتشان را صرف کرده‌اند. علاوه بر آن قسمتی از درآمد حاصل از فروش این کتاب به سازمان‌های آموزشی‌ای که در زمینه‌ی آموزش امور مالی فعالیت می‌کنند، اهدا خواهد شد. هم‌زمان با ارتقا دانش مالی، فرد توانایی شناسایی فرصت‌های مالی در موقعیت‌های گوناگون را کسب می‌کند. ممکن است شخصی پس از پولدار شدن، تصمیم بگیرد تا خود نیز به تغییر در جهان کمک کند. همان طور که دونالد و رابرت این کار را کردند. به همین دلیل است که تلاش هایشان را در قالب معلم به هم پیوند داده‌اند.

هنگام خواندن کتاب مشخص است که با دو دیدگاه از دو طرف روبرو هستیم که از دو زمینه‌ی متفاوت برخاسته‌اند و دو دیدگاه متفاوت دارند. رابرت فردی داستان سراسر است و غالباً در نوشته‌هایش از گفتگو و محاوره استفاده می‌کند و در مقابل دونالد، رک و صریح است و به اصل موضوع می‌پردازد و تا آنجا که بتواند از حاشیه پرهیز می‌کند. در متن کتاب از دو نوع قلم استفاده شده است تا بدین وسیله لحن آنها از هم تمیز داده شود. (قلم کاراموند برای رابرت و تریاچت برای دونالد استفاده شده است). فکر می‌کنید بتوانید این کتاب را بدون تعصب و قضاوت جانبدارانه با ذهنی باز بخوانید؟ اگر بتوانید، جهان را از دیدگاه این دو مرد موفق خواهید دید و حتی ممکن است پیش فرض‌های خود را در مورد پول و آنچه برای آینده مالی‌تان می‌تواند روی بدهد وسعت بدهید.

تقدیم به آینده‌ی مالی سرشار از موفقیت شما!

شارون لیچر

"بله موفق شدیم تا جمهوری تقریباً بی نقصی به وجود بیاورم، اما آیا مردم از آن پاسداری خواهند کرد یا غرق در لذت فراوانی خاطره‌ی آزادی را از یاد می‌برند؟ پولدار بودن بدون هوش و خرد داشتن، مطمئن‌ترین راه به نابودی است. به راستی وقتی می‌اندیشم خداوند عادل و برحق است، از آینده‌ی کشورم بیمناک می‌شوم."

توماس جفرسون

فهرست:

بخش اول: چرا دونالد ترامپ و رابرت کیوساکی این کتاب را نوشتند؟

- فصل 1: میلیونر با میلیارد در دیدار می‌کند.....19
فصل 2: دغدغه‌های مشترک ما.....40
فصل 3: طبقه‌ی متوسط رو به نابودی53
فصل 4: چگونه پولدار شوید؟.....78
فصل 5: چرا دوست داریم پولدار شویم؟.....98

بخش دوم: سه نوع سرمایه گذار

- فصل 6: سرمایه گذاری به قصد نفع بردن.....101
فصل 7: نبرد و عرصه‌ی نبردتان را انتخاب کنید.....113
فصل 8: بین سرمایه گذاران و پس انداز کنندگان تفاوت هست.....125
فصل 9: دو چیزی که رویش سرمایه گذاری می‌شود.....141
فصل 10: کنترل دست بردگان است.....157
فصل 11: خلاقیت مغز راست و چپ.....167
فصل 12: دیدتان را وسعت بدهید.....175
فصل 13: بسیار پولدار شدن نه تنها پر مخاطره نیست بلکه قابل پیش بینی است.....185

بخش سوم: لحظات تعیین کننده: فراتر از سود بردن یا ضرر کردن

- فصل 14: از پدرتان چه چیزی یاد گرفتید؟.....199
فصل 15: مادرتان چه چیزی به شما یاد داد؟.....209
فصل 16: در مدرسه چه چیزی یاد گرفتید؟.....215
فصل 17: مدرسه‌ی نظام چه نقشی در زندگی‌تان داشته است؟.....223
فصل 18: درسی که از ورزش یاد گرفته اید چه بوده؟.....235
فصل 19: در مورد تجارت چه چیزی یاد گرفتید؟.....249
فصل 20: فلسفه‌ی شما در مورد موضوعاتی مثل مذهب خداوند و پول چیست؟.....255

بخش چهارم: اگر شما به جای من بودید چه میکردید؟

- فصل 21: هنوز در حال تحصیل هستم چه باید بکنم؟.....267

- فصل 22: من بزرگسال هستم و پول زیادی هم ندارم، چه باید بکنم؟.....287
- فصل 23: اگر فرد متولد سال های انفجار موالید است چه باید بکند؟.....299
- فصل 24: اگر من در حال حاضر ثروتمند باشم چه توصیه ای دارید؟.....313
- فصل 25: چرا بعضی افرادی که میخواهند پولدار شوند شکست می‌خورند؟.....321

بخش پنجم: حالا شروع کنید

- فصل 26: چرا سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات را پیشنهاد می‌کنید؟.....333
- فصل 27: به چه دلیل بازاریابی شبکه ای توصیه می‌شود؟.....349
- فصل 28: به چه دلیل راه اندازی بیزنس شخصی را توصیه می‌کنید؟.....357
- فصل 29: رهبران معلم‌اند.....367

بخش اول

چرا دونالد ترامپ و رابرت کیوساکی اقدام به نوشتن این کتاب کردند؟

به دلایل بسیاری دونالد ترامپ و رابرت کیوساکی هرگز نباید با هم ملاقات می‌کردند چه برسد به این که بخواهند کتابی را با همکاری هم بنویسند. دونالد ترامپ اهل شهر نیویورک - پایتخت مالی و تجاری جهان - از خانواده‌ای ثروتمند است و میلیاردری است که از سنین جوانی پول در آوردن را آغاز کرد. رابرت کیوساکی اهل هاوایی - پایتخت تفریحی جهان - است که متعلق به خانواده‌ای متوسط است و نسبت به ترامپ بسیار دیرتر میلیونر شد.

با وجود این که هر دوی آنها احتیاج مالی ندارند و مجبور نیستند کاری انجام بدهند، اما به انتخاب خودشان تصمیم گرفتند تا سخت‌تر از همیشه کار کنند و با وجود آنکه در امتداد یک حوزه کار نمی‌کنند، اما نگرانی‌های مشترکشان آنها را به سوی همکاری با هم سوق داده است.

در سطح جهانی کتاب‌هایی که هم دونالد و هم رابرت به رشته‌ی تحریر در آورده‌اند جزء پرفروشترین کتاب‌ها بوده و هر یک از آنها به تنهایی می‌توانست کتاب بنویسد.

چرا این دو نفر تصمیم گرفتند با هم کتاب بنویسند؟

شاید خیلی اوقات پیش آمده باشد که کتاب‌های نوشته شده توسط آنها را در کتاب فروشی‌ها ببینید. شاید هم کتابی به قلم آنها خوانده باشید یا نه. ولی آیا جالب نیست که این دو فوق ستاره‌ی عرصه‌ی تجارت دست به دست هم داده‌اند تا کتابی مشترک تهیه کنند؟ شاید هدفشان جلب توجه است! همین مهم است.

بخش اول کتاب اختصاص به گفته‌ها و نظرات شخصی رابرت و دونالد دارد و آنها راجع به اینکه چه طور با هم ملاقات کردند و چرا تصمیم به نگارش کتاب گرفتند را توضیح می‌دهند.

فصل 1

ملاقات میلیاردر با میلیونر

نقطه نظر رابرت

تاریخ 6 نوامبر 2005 شیکاگو

اوایل روز یکشنبه است و دهها هزار نفر در نمایشگاه املاک بزرگ که توسط لرنینگ انکس ترتیب داده شده است، حضور یافته‌اند. سالن اجتماعات پر از نمونه‌های مختلفی از فرصت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های سودآور است. کارشناسان در اتاق‌های آموزشی کوچک‌تر در حال بحث و تبادل نظر و مطرح ساختن دانسته‌ها و تجربیات خود با شرکت‌کنندگان هستند. تا آنها بیاموزند چگونه شخصاً می‌توان آینده‌ی مالی خود را تغییر داد. آدمهای مشتاق از یادگیری راه‌های ایجاد تحول در سرنوشت خودشان به هیجان آمده‌اند.

عقب‌تر در اتاق بزرگی که خدمه‌ی تولید در آن مشغولند، هیجان از جنس دیگری جریان دارد. هم‌زمان با وارد شدن لیموزن طولی مردم حاضر در گوش هم نجوا می‌کنند "اومد، دونالد ترامپ رسید".

من و شارون لیچر همکار و نویسنده‌ی همکارم در اتاق سبز که سخنرانان اصلی قبل از رفتن پشت تریبون در آن هستند، منتظریم و به همین خاطر متوجه ورود لیموزین نشدم. با عبور دو افسر پلیسی که از مقابل اتاق سبز رد میشدند، متوجه شدم که دونالد وارد میشود. با عجله بیرون می‌روم تا راه را برای ورود وی و جمعیت همراهش باز کنم.

حالا که بیرون اتاق ایستاده‌ام می‌توانم هیکل قد بلند و با ابهت او را ببینم که از ماشین خارج میشود. مطمئناً وی شخص ترامپ است که شهرتش را میلیون‌ها نفر از بینندگان

برنامه‌ی تلویزیونی "کار آموز" در سراسر جهان شنیده اند. جزو آندسته از حاضران خوش شانسی هستیم که به پشت صحنه راه دارند و هم زمان دو صف تشکیل می‌دهیم. ترامپ خندان و با تکان دست از میان هوادارانش عبور می‌کند. شیوه خوش آمدگویی‌ای که نثارش می‌کند در خور خانواده‌های سلطنتی یا سران دولت است. حتی بعید نبود در صورت برگزاری این مراسم در هالیوود فرش قرمزی هم سفارش بدهند. موسس و مدیر اجرایی لرنینگ انکس که نامش بیل زانکر است به دونالد خوش آمد گفته و او را به اتاق سبز هدایت می‌کند و در را پشت سر می‌بندد.

در حالی که اکثر مردان حاضر در جمع ساکت ایستاده‌اند یکی از زنان جوان می‌گوید "آه خدایا حالا که از نزدیک دیدمش جذبه‌اش به نظرم خیلی بیشتر آمد". و خانم دیگری اظهار می‌کند "چقدر قدش بلند است" و دیگر می‌گوید "موهایش را دیدید؟". وقتی در اتاق سبز ناگهان باز می‌شود آنها که می‌توانند سرکی به داخل بکشند و دونالد را در حال صحبت با گزارش گران مشاهده کنند. بیل زانکر از اتاق خارج می‌شود و به سمت من می‌آید و می‌پرسد "حاضری دونالد را به جمع معرفی کنی؟ به نظرم معرفی دونالد توسط تو که نویسنده‌ی کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول¹ هستی برای حضار جالب باشد".

دونالد ترامپ از اتاق خارج می‌شود و به سمتی که من و بیل ایستاده‌ایم می‌آید و پس از آنکه چند کلمه‌ای درگوشی صحبت می‌کنند رو به من می‌کند و می‌گوید "سلام مجدد من را بپذیرید. آیا قراره شما من رو معرفی کنید؟" در پاسخ به نشانه‌ی جواب مثبت سرم را تکان می‌دهم.

می‌گوید "عالیست. میدانم که شما هنوز هم در لیست پرفروش‌های نیویورک تایمز حضور دارید و این واقعاً مایه‌ی مباهات است". سپس اندکی تن صدایش را پایین می‌آورد و می‌گوید "می‌خواهم راجع به یک موضوع با شما صحبت کنم. آیا وقت دارید؟"

پاسخ می‌دهم "البته".

1- این کتاب توسط انتشارات طاهریان چاپ شده و از طریق سایت انتشارات قابل سفارش است.

می‌گوید " شما بهترین نویسنده‌ی حوزه‌ی امور مالی شخصی هستید و من بهترین نویسنده‌ی حوزه‌ی بیزنس هستم. به نظرم باید هر دوی ما کتابی با هم کار کنیم. نظر شما چیست؟ " من که از پیشنهادش جا خورده‌ام نمی‌دانم چه بگویم.

بیل زانکر که خودش را برای پایان دادن به سکوت ایجاد شده وارد مکالمه کرده می‌گوید: " فکر بسیار خوبی است و این کتاب حتماً پرفروش خواهد شد ". دست آخر وقتی به خودم مسلط شدم، جواب دادم "فکر عالی است پس انجامش بدهیم ".

می‌دانستم که دونالد زیاد اهل دست دادن با طرفش نیست، اما دلم را به دریا زدم و دستم را جلو بردم تا ببینم در حرفش جدی است یا نه. همین طور هم هست و ما دست همدیگر را می‌فشاریم. وی رو به کیث محافظ شخصی‌اش می‌کند و می‌گوید " کارت تماس من را به رابرت بدهید ". کیث که 1 متر و 83 سانتی قد دارد. یک باره از حالت تهدید آمیزش بیرون می‌آید و لیخند می‌زند و جعبه‌ی طلایی کارت همراهش را باز می‌کند و یکی از کارت‌های بیزنس مخصوص دونالد ترامپ را به من می‌دهد.

دونالد می‌گوید "دفعه‌ی بعدی که به نیویورک آمدی تماس بگیر و آنوقت چهار چوب کلی کتاب را با هم بررسی می‌کنیم. تو را به مردیت معرفی می‌کنم که در پروژه با ما همکاری می‌کند."

من هم دونالد را به شارون معرفی می‌کنم و دوباره با هم دست می‌دهیم.

اکنون وقت شروع برنامه است و من برمی‌گردم و به سمت صحنه روانه می‌شوم. بیش از 24 هزار تن از هواداران ترامپ در شهر شیکاگو، در سالن اصلی و اتاق‌های گوشه و اطراف ساختمان انتظارش را می‌کشند. معرفی مختصرم را انجام می‌دهم و سپس آهنگ مجموعه‌ی "کارآموز" همان برنامه‌ی تلویزیونی معروف پخش می‌شود و هزاران بادکنک طلایی رنگ از سقف بر سر و روی مردم می‌ریزد. جمعیت همزمان با قدم گذاشتن ترامپ به روی صحنه یکپارچه او را تشویق می‌کنند.

راه طولانی بازگشت به خانه

در هواپیما و در حال بازگشت از شیکاگو به فینیکس (شهر محل اقامتم) تازه متوجه می‌شوم واقعاً با دونالد دست دادم. مدام از خودم می‌پرسم " من کی هستم که با دونالد ترامپ کتاب بنویسم؟ قراره راجع به چی بنویسیم؟ "

با صدای مهماندار هواپیما که پرسید: "پتو می‌خواهید؟" از افکار مشغولم بیرون می‌آیم و پاسخ می‌دهم "نه خیلی ممنون".

به محض دور شدن خانم مهماندار به ذهنم خطور می‌کند که "می‌توانیم راجع به املاک بنویسیم". با خطور این فکر به ذهنم، وجدانم که از لحظه‌ی مطرح شدن پیشنهاد نگارش کتاب راحتم نگذاشته بود، بدبینانه می‌پرسد "تو و دونالد ترامپ راجع به املاک بنویسید؟ اگر این طور باشد که ترامپ با کله گنده‌ها رقابت دارد و تو عددی نیستی. ترامپ در نیویورک آسمان خراش می‌سازد اما تو چه؟ چند تا خانه آپارتمان چند تا ساختمان تجاری که کار ساختشان به کنده‌ی پیش می‌رود و چند تکه زمین داری. علاوه بر اینها دونالد میلیاردی است و تو فقط یک میلیونر هستی".

تا قبل از این لحظه از آنچه در زندگی به دست آورده بودم احساس رضایت مضاعفی داشتم. وقتی موضوع نوشتن کتاب مشترک با دونالد مطرح شد، موفقیت‌ها و دستاوردهایی که کسب کرده بودم به نظرم بسیار کوچک و پیش‌پا افتاده شدند. به عوض آنکه در ازای دعوت نگارش کتاب از وی احساس خوشبختی کنم. حس استیصال داشتم. در تمام طول مسیر که با هواپیما از شیکاگو به فینیکس برمی‌گشتم مدام از خودم می‌پرسیدم "آخر ما راجع به چه باید بنویسیم؟"

دو هفته‌ی طولانی

علی‌رغم اینکه دونالد از من تقاضا کرده بود، برای انجام کارهای هماهنگی نگارش کتاب با مردیت، مک ایور تماس بگیرم، اما این کار را به تعویق انداختم. دست آخر و در حالیکه دو هفته سپری شده بود، بیل زانکر از نیویورک تماس گرفت و پرسید "به دونالد زنگ زد؟ گفتیم: "نه" اینکار را نکردم "چرا؟" جواب دادم "آخه کم کم دارم مرغ میشم". پس از ادای این جمله صدای قدقد هم در آوردم و ادامه دادم "این به کنار قرار است ما راجع به چه چیزی بنویسیم؟ درست است که هر دوی ما در یک موسسه هستیم و در حوزه‌ی املاک سرمایه‌گذاری می‌کنیم، اما صورت حساب مالی ترامپ چند تا صفر بیشتر دارد".

بیل جواب داد "بس کن! 26 میلیون نسخه از کتاب‌هایی که تو نوشته‌ای به فروش رفته و تمام دنیا تو را میشناسند. 5 سال در فهرست پر فروش ترین‌های نیویورک

تایمز بودی، 5 سال! آنهم در حالیکه به جز کتاب تو تنها 3 کتاب دیگر این عنوان را به دست آورده‌اند. خودت را دست کم نگیر. هر دوی شما از جمله نویسندگان پرفروش کتابها هستید."

بیشتر پولدارها نمی‌خواهند دیگران بدانند که آنها چگونه ثروتمند شده‌اند، از آن کمتر اینکه تمایلی ندارند به دیگران در مورد شکست‌هایشان بگویند. من می‌خواهم که دیگران بدانند، چون با دانستن بود که توانستم یاد بگیرم چگونه پولدار شوم. می‌خواهم بدانند که فقیر یا ثروتمند، ما همه با مشکلات مالی روبرو هستیم.

رابرت تی کیوساکی

با خجالت جواب دادم "بله". با این وجود هنوز تعداد صفرها و ویرگوهایی درآمد او بیشتره. ساختمانهایی که می‌سازد مرتفع تر هستند و برنامه‌ی تلویزیونی‌اش هم محبوب‌تر از مال من است. درست است که هر دوی ما گلف بازی می‌کنیم، اما او چند تا زمین گلف دارد! به این اوصاف راجع به چی بنویسیم؟" بیل با لحنی مهربان گفت "رابرت کافی است که به مردیت زنگ بزنی. آنوقت متوجه می‌شوی راجع به چه موضوعی باید بنویسید. کافی است که با او صحبت کنید. او منتظر تماس توست. پس همین الان با او تماس بگیر". قبل از آنکه کنترل را از دست بدهم به او گفتم "باشه باشه الان زنگ می‌زنم" و گوشی را روی بیل قطع کردم و شماره‌ی مردیت را گرفتم، از آنسوی خط جواب داد "سلام من مردیت مک ایور هستم" و این گونه بود که این کتاب شکل گرفت.

اتاق هیئت مدیره

تاریخ 12 دسامبر 2005

12 دسامبر در نیویورک بودم تا برای شبکه‌ی پی بی اس برنامه‌ای ضبط کنم و در ضمن ملاقاتی هم با یاهو! فاینانس (بخش مالی سایت یاهو) داشته باشم. از آنجا که به هر حال بایستی به نیویورک می‌آمدم قرار شد با مردیت ملاقاتی داشته باشم، تا بر سر ایده‌ای اصل کتاب که مورد توافق باشد به نتیجه برسیم. روز 12 دسامبر به

همراه همسرم کیم یک تاکسی به مقصد دفتر کار دونالد ترامپ سوار شدیم. در واقع فقط دفتر کارش نه بلکه به سمت ساختمان محل دفترش رفتیم. احتمالاً آندسته از خوانندگان کتاب که برنامه‌ی "کار آموز" را تعقیب می‌کنند با نمای ورودی برج ترامپ که در خیابان مشهور پنجم شهر نیویورک واقع شده آشنا هستند. مثل دهاتی‌هایی که تازه وارد شهر می‌شوند در پیاده رو ایستادم و سرم را عقب بردم و خیره به ارتفاع برج ماندم و طبقه به طبقه نگاه کردم تا بالاخره چشمم به نقطه تلاقی آسمان و ساختمان رسید. قطعاً در قیاس با تمام ساختمان‌هایی که من و کیم مالکشان هستیم، برج ترامپ از همه بلندتر است. اگر چه بسیار اتفاق افتاده بود که از کنار این ساختمان عبور کنم اما حالا که قرار بود وارد آن شوم و شخصاً با دونالد ترامپ ملاقات داشته باشم به نظرم واقعاً عظیم تر می‌رسید.

حضور در خیابان پنجم خاطرات زیادی را برایم زنده کرد. یادم آمد اولین بار که در سال 1965 به نیویورک آمدم تا دوره‌ی آموزشی آکادمی مرچنت مرین را بگذرانم همین طور که شرحش رفت به ساختمان‌ها نگاه می‌کردم.

آن زمان صرفاً پسر فقیری اهل هاوایی بودم که اولین بارش بود وارد شهری عظیم می‌شد و محال بود که اجازه‌ی قدم گذاشتن به ساختمانی مانند دفتر ترامپ به من داده شود. همان موقع‌ها بود که فیلم فارغ التحصیل اکران شده بود و من و دوستانم در خیال یافتن خانم رابینسون رویاهایمان به گشت و گذار در این حوالی می‌پرداختیم.

اکنون 40 سال پس از آن دوران دوباره اینجا بودم و این بار از طرف دونالد ترامپ به دفتر و ساختمانش دعوت شده بودم. آن لحظه واقعاً رویاها به حقیقت تبدیل شده بود. بسیاری از افراد مرا آدم بسیار موفق می‌دانند، طی سالیان پی‌درپی و به تبعیت از معیارهایی که در کتاب‌های "پدر پولدار پدر بی پول" با خوانندگانم قسمت کرده‌ام هم میلیون‌ها دلار به دست آورده‌ام و هم میلیون‌ها دلار از دست داده‌ام. هنگامی که جلوی برج ترامپ ایستاده بودم تازه متوجه شدم راه‌چندانی نیامده بودم و این حس برایم باور نکردنی بود.

یاد یکی از تکیه کلام‌های مورد علاقه‌ی دونالد افتادم که می‌گوید "افکار بزرگ داشته باشیدا!" زمانیکه جلوی ساختمان دفتر او ایستاده بودم متوجه شدم که در مقایسه با

دفعه‌ی اول ورودم به نیویورک سطح فکرم چقدر تغییر کرده و وسیع‌تر و جامع‌تر شده است. با صدای بلند گفتم "وای!" و همسرم کیم دستم را فشرد. نفسی عمیق کشیدم و به همراه هم وارد ساختمان شدیم و به سمت آسانسورهای رفتم که کنارشان محافظان ایستاده بودند و به ما خوش آمد گفتند. وقتی هویتمان تأیید شد و اجازه‌ی ورود یافتیم وارد آسانسور شدیم و به مقصد یکی از بالاترین طبقات برج که دونالد امپراطوریش را از آنجا اداره می‌کند، رفتیم. اگر جزء آن دسته از تماشاگران برنامه‌ی "کارآموز" باشید، با ورودی دفتر ترامپ و مسئول پذیرش جذاب او که مراقب ورود و خروج‌ها به دفتر است، آشنا شدیم (این نکته را برای کسانی می‌گویم که ذهن پرسشگری دارند که بدانند، دونالد یک کپی از دفتر کارش را چند طبقه پایین‌تر از دفتر اصلی‌اش به منظور استفاده در نمایش‌های تلویزیونی ساخته است. به جای آنکه برنامه در دفتر اصلی هیئت مدیره اجرا شود و به کمک آسانسور پایین می‌آید و وارد اتاق مشابه یا بدلی دفترش می‌شود.) با وجود آنکه به دفعات برنامه‌ی او را تماشا کرده بودم هرگز و هرگز به ذهنم خطور نکرده بود که روزی می‌رسد که اجازه‌ی دخول به دنیای دونالد ترامپ به من داده شود. احساس اینکه وسط نمایشی تلویزیونی بودم عجیب بود و ذهنم مدام بین زندگی واقعی و لحظه‌ی حال و نمایش تلویزیونی عقب و جلو می‌رفت.

پس از آنکه مسئول پذیرش به ما صندلی تعارف کرد، کیث همان محافظ شخصی غول پیکر دونالد به عنوان اولین نفر به ما خوش‌آمد گفت و به محض دیدن ما از فرصت استفاده کرد و چنان به گرمی خیر مقدم گفت که گویی دوستان قدیمی هستیم. نزدیک ما نشست و طوری رفتار کرد که واقعاً حس کردیم در خانه‌ی خودمان هستیم. تا قبل از اینکه در مورد شغل سابقش به عنوان کاراگاه پلیس شهر نیویورک و شغل حاضرش در مقام محافظ شخصی دونالد ترامپ صحبت نکرده بود، متوجه نشده بودم که چه انسان با محبتی است. وی در کنار ما ماند و برایمان آب آورد و تا زمانیکه در دفتر اصلی باز نشد و مردیت وارد اتاق نشده بود، در کنارمان ماند.

مردیت از بانوان جوان نیویورکی است که کارهای اجرایی انجام می‌دهند. وی بانویی است که اگر در هر یک از شهرهایی مثل لندن، پاریس، سیدنی، توکیو، تورنتو بود

تمام وقت مشغول امور خانه داری می‌شد. وی دستش را به سمت ما دراز کرد و با لبخند گرمی گفت: "خوشحالم که بالاخره ملاقاتتان کردم".

من و کیم بعد از تشکر از کیث به پاس محبتش، همراه با مردیت از شیشه‌ای عبور کردیم و وارد اتاق اصلی هیئت مدیره شدیم. به محض اینکه در صندلی‌های خودمان نشستیم، ذهنم دوباره به صحنه‌هایی از برنامه‌ی تلویزیونی معطوف شد، صحنه‌هایی از آن که کار آموزان خانم و آقا به همراه دونالد و مشاورانش پشت میز نشسته بودند. در سکوت از خودم پرسیدم "تو اینجا چه کار می‌کنی؟ چطور پایت به اینجا باز شد؟!"

(در واقع کلماتی که به کار بردم اینها بودند "من اینجا چه غلطی می‌کنم؟ و "من عوضی را چه به اینجا؟"). اطمینان دارم کارآموزانی که همین سوالات را از خودشان پرسیده باشند بیشتر از یک نفر بوده‌اند.

پس از لحظاتی گپ دوستانه مردیت از من پرسید: "دوست دارید راجع به چه موضوعی بنویسید؟"

در جواب گفتم "خوب چیزی که خیلی ذهنم را مشغول کرده فقر است. فکر می‌کنم بتوانیم از روش‌هایی بنویسیم که به ریشه‌کشی فقر بیانجامد. عنوان کتاب هم می‌تواند اینگونه باشد "پایان بخشیدن به فقر". مردیت سر تکان داد و گفت: "این که گفتید هم می‌تواند یک موضوع باشد." ادامه دادم "علاوه بر فقر چیز دیگری که نگرانم کرده، این موضوع است که با وجود آنکه ثروتمندان دارند ثروتمندتر می‌شوند در کل، آمریکایی‌ها رو به فقیرتر شدن پیش می‌روند. می‌توانیم راجع به نابودی طبقه‌ی متوسط و فقیر بنویسیم. اینکه چگونه مشاغلی پردرآمد ما به چین و هند صادر می‌شوند موضوع دیگری هم که مدتی است ذهن مرا مشغول کرده کاسته شدن از میزان مستمری‌ها و تامین اجتماعی و مراقبت‌های بهداشتی ناکارآمد برای آن دسته از بازنشسته‌هایی است که متولد سال‌های ازدیاد موالید هستند."

مردیت گفت "آقای ترامپ هم نگرانی عمیقی بابت این موضوع دارد و کتاب فوق‌العاده‌ای هم راجع بهشان نوشت." همسرم کیم گفت: "عنوان کتاب آمریکایی که لایقش هستیم است." مردیت گفت: "بله در آن کتاب از نگرانی‌هایش راجع به

موضوعاتی که رابرت مطرح کرد نوشت و علاوه بر آن از تهدید حملات تروریستی حتی قبل از وقوع حوادث 11 سپتامبر صحبت کرد. "کیم پرسید "قبل از 11 سپتامبر؟" مردیت سر تکان داد و گفت: "ایشان یک بخش کامل از کتاب را به موضوع تروریسم اختصاص دادند. اما در عین حال از بابت بدهی خارجی، خارج از کنترل آمریکا هم نگران هستند. تنها به شناسایی و معرفی مشکلات هم نپرداختند، بلکه راه حل‌های منحصر به فردی هم عرضه کردند." کیم که عاشق این کتاب است سرش را به علامت تایید تکان داد.

مردیت اینگونه ادامه‌ی حرف‌هایش را پی گرفت و گفت: "برای آقای ترامپ مسایلی بسیار مهمتر از برنامه‌های تلویزیونی، رقابتهای زیبای املاک مطرح است که بخواهد به آنها بپردازد. هر کسی که درگیر مسایل مالی جهان است و می‌خواهد در مورد راه‌های موجود بدانند، باید کتاب ایشان را بخواند." گفتیم: "پس قطعاً نکات اشتراک زیادی داریم. من ایشان را در نمایشگاه لرنینگ انکس ملاقات کردم. هر دوی ما سال‌ها در این موسسه‌ی املاک آموزش می‌دادیم. برای من جالب است که شخص مشهور و ثروتمندی مثل آقای ترامپ، حاضر هستند در مجامع عمومی سخنرانی کند. در واقع کنجکاو بودم که بدانم وی چرا تدریس می‌کند. اما چون هر دوی ما همیشه عجله داریم مجال پرسیدن این سوال را از او پیدا نکردم."

مردیت گفت "ایشان ذاتاً آموزگار هستند و من طی سال‌هایی که برای ایشان کار کردم این موضوع را متوجه شدم. مثلاً برنامه‌ی تلویزیونی "کارآموز" را در نظر بگیرید، همان موقع که مارک بارنت ایده‌ی اجرای این برنامه را پیشنهاد کرد، آقای ترامپ روی این قضیه پافشاری کرد که برنامه یا باید ارزش آموزشی داشته باشد یا ایشان در آن شرکت نمی‌کند."

کیم جواب داد "دقیقاً همین طوری است که شما می‌گویید. من شخصاً به آموزش‌های امور مالی علاقه دارم. از یادگیری طرز مواجهه‌ی ایشان با مسایل مختلف لذت می‌برم. با وجود این جالبترین بخش برنامه آنجاست که از پروسه‌های فکری و حل مسئله‌ای که استفاده می‌کنند پرده بر می‌دارند و من لذت می‌برم. فهمیدن اینکه به چه دلیل داوطلب‌ها از دور خارج می‌شوند، برای من جالب است." من گفتم "برنامه‌ی تلویزیونی "کارآموز" علاوه بر سرگرم کننده بودن، آموزنده هم هست. وقتی من

تماشایش می‌کنم، اصلاً به نظرم وقت تلف کردنی نیست، بلکه احساسم این است که هر بار نکته‌ی کاربردی جدیدی یاد می‌گیرم که می‌توانم از آن استفاده کنم". هر کیم وسط صحبت پرید و گفت: "شاید نقطه اشتراک هر دوی شما هم همین است. هر دوی شما کار تدریس انجام می‌دهید. هر دوی تا شما مدیر موسسه و سرمایه گذار هستید. تو در چین شرکت معدن طلا تاسیس کردی و بعد سهامی‌اش کردی. بعلاوه بر آن تاسیس شرکت سرمایه گذاری املاک و یک شرکت نفتی و شرکت معدن نقره در آفریقای جنوبی را هم انجام دادی. درست همان طور که بسیاری برج ترامپ (ترامپ پلیس) را می‌شناسند خیلی‌ها از موفقیت‌های تو هم اطلاع دارند. اما نمی‌دانند که شما تدریس هم می‌کنید".

بالحنی طعنه آمیز گفتم: "اما من که نفتی پیدا نکردم".

کیم خندید و گفت: "هر بی‌زنی که بنا نیست حتماً موفق باشد".

مردیت اضافه کرد "تازه آقای ترامپ هم همیشه موفق نبوده است. او هم با مشکلات خاص خودش روبرو شده. "کیم پاسخ داد "ایشان در کتاب "هنر بازگشت" بسیار صادقانه و بی پروا در مورد چالش‌های مالی‌اش صحبت کرده بود. این کتاب هم مثل باقی کتاب‌هایشان بسیار عالی بود".

مردیت لبخند زد و سرش را به علامت تایید تکان داد و گفت: "هر دوی شماها صحبت کردید. لطفاً بگویید به چه دلیلی حتی با در نظر گرفتن چالش‌های مالی‌ای که با آنها مواجه شدی آنقدر صریح در مورد مشکلات مالی خودتان صحبت کردی؟" پاسخ دادم: "چون دوست دارم دیگران بدانند. به دلیل دانستن بود که خیلی چیزها را یاد گرفتم. از این لحاظ می‌خواهم دیگران بدانند که فقیر و غنی همه درگیر مسایل مالی می‌شوند".

مردیت گفت: "دقیقاً نکته‌ی اصلی همین است! آقای ترامپ هم مثل شماست. ایشان واقعاً علاقه‌مند به یادگیری دیگران هستند. به همین خاطر هم به نسبت مساوی شکست‌ها و پیروزی‌هایشان را با دیگران در میان می‌گذارند. چند تا ثروتمند دیگر هستند که اینکار را انجام بدهند؟"

گفتم: "این جور افراد زیاد نیستند. بسیاری از افراد ثروتمند مایل نیستند که دیگران روش‌های ثروتمندشدنشان را بدانند. اینها به ندرت راجع به شکست‌هایشان صحبت

می‌کنند. حتی درباره‌ی خانواده‌ی پدر پولدارم که در کتاب "پدر پولدار" از آن صحبت کرده‌ام این امر صادق بود."

مردیت گفت "چطور؟"

نگاهی به کیم انداختم و او با لبخندش به من اطمینان داد گفتم: "بعد از نوشتن کتاب "پدر پولدار پدر بی پول" کتاب را بردم تا به خانواده‌ی مذکور نشان بدهم و آنها تقاضا کردند که از نام خانوادگی‌شان در متن کتاب اسمی برده نشود. حتی با وجود آنکه من چیز بدی در مورد پدر پولدارم نگفته بودم، این خواسته صرفاً به دلیل این بود که مایل نبودند کسی بداند چطور ثروتمند شده بودند. بنابراین در احترام به خواسته‌ی آنها من نامی از پدر پولدارم ذکر نکردم."

مردیت پرسید "این کار مشکلی هم ایجاد کرد؟"

گفتم "بله". حتی بعضی از افراد به من لقب دروغگو هم دادند و گفتند پدر پولدار وجود خارجی نداشته است. کیم گفت: "مسخره است! رابرت تمام تلاشش را کرد تا به کسانی که برایش عزیز بودند احترام گذاشته باشد" همسرم عصبانی به نظر می‌رسید و این موضوعی که مطرحش کردم برای هر دوی ما تلخ بود. گفتم: "بیشتر ثروتمندان دوست دارند راز پولدار شدن در سینه‌ی خودشان بماند."

مردیت با لبخند پاسخ داد "این همان نکته است که باعث تمایز شما و آقای ترامپ از آنهاست. برخلاف انتقادهایی که می‌شنوید به دلیل اینکه هر دوی شما تدریس کرده‌اید، مشتاقید که دانسته‌هایتان را با دیگران تقسیم کنید."

کیم پرسید: "مگر آقای ترامپ هم به خاطر آموزش و تقسیم تجربیاتش مواخذه شده؟"

مردیت جواب داد "البته بسیار بدتر از آنچه فکرش را بکنید. خیلی‌ها فکر می‌کنند اگر ایشان سخنرانی می‌کند یا می‌نویسد یا بازی‌های آموزشی مثل همان بازی‌ای که ابداع خودشان است را ارائه می‌دهند، هدفشان کسب شهرت یا ثروت بیشتر است. در حالیکه همین آلان هم ایشان پول زیادی در می‌آورند و شهرت زیادی هم دارند، اما دغدغه‌ی اصلی ایشان آموزش و تدریس به افراد است و واقعاً تمایل دارند که دیگران هم ثروتمند بشوند. آقای ترامپ جداً نگران مشکلات مالی‌ای هستند که مردم و کشور ما با آن مواجه هستند. نگرانی ایشان از این بابت است که سیستم اقتصاد

آمریکا با سوء مدیریت روبروست و همین موضوع بر تمام جهان اثرگذار است. فقدان آموزش امور مالی باعث تعجب ایشان شده است و به همین خاطر هم وقتی پای آموزش و انتقال تجارب در میان باشد، بسیار متواضعانه رفتار می‌کنند.

در حین همین صحبت‌ها یکی در زد. رونا دستیار شخصی دونالد بود که گفت "پنج دقیقه‌ی دیگر آقای ترامپ با شما ملاقات می‌کنند و در ضمن از بابت تاخیر از شما عذر خواهی کردند. ایشان ابداً مایل نیستند که اشخاص را معطل کنند، ولی این بار گرفتار یک مکالمه‌ی تلفنی بودند."

گفتم: "اشکالی ندارد. ما اوقات خوشی در مصاحبت با خانم مردیت داشتیم". پس از رفتن رونا مردیت برای راهنمایی ما به سمت خارج از اتاق بلند شد و ایستاد. در این حال توجهم به دکوراسیون داخلی اتاق جلب شد و یاد مکانهایی افتادم که در آنها کار کرده بودم. گفتم: "جالب است که بدانید پدران هر دو نفر ما افراد ثروتمندی بودند که از آنها یاد گرفتیم و غالباً هم برای آنها کار می‌کردیم. بنابراین از بسیاری جهات هر دوی ما در دوران جوانی کار آموزی کرده‌ایم". همان طور که به بیرون از اتاق می‌رفتیم و در امتداد راهرو به سمت دفتر دونالد در حرکت بودیم، مردیت گفت: "پس شاید واقعاً معلم بودنتان از روی فطرت است که می‌توانید مربی دیگران بشوید."

ملاقات اذهان

دونالد ترامپ در حال که پشت میز کارش ایستاده بود به ما خوش آمد گفت و اضافه کرد "عذر خواهی مرا به خاطر اینکه معطل شدید، بپذیرید". همان طور که دراتاق چشم می‌گرداندم و حواسم پرت جوایز، پلاک‌ها و تقدیرهایی بود که از سراسر دنیا به او اهدا کرده بودند، گفتم "خواهش می‌کنم". کنار میزکار او تجهیزات رادیویی قرار داشت که با استفاده از آن هر هفته برنامه‌ی رادیویی‌اش را اجرا می‌کند و تمام این دم و دستگاه آدم را مسحور می‌کرد.

بعد از رد و بدل کردن تعارفات معمول سر اصل موضوع ملاقات رفتیم. دونالد پرسید: "قرار شد موضوع کتاب راجع به چه چیزی باشد؟" گفتم: "از نظر من، هر دویمان سوال و دغدغه‌های مشترکی داریم. از آنجا که فاصله‌ی بین معاملات ملک و مستغلاتی که هر یک از ما انجام می‌دهیم، به علاوه‌ی صورت

حساب مالی مان خیلی با هم تفاوت دارد، فکر نمی‌کنم از لحاظ مالی وضعیت یکسانی داشته باشیم. هر چه باشد شما میلیاردر هستید و من میلیونر معمولی هستم." دونالد خندید و گفت: "میلیونر بودن را دست کم نگیر. میلیون‌ها نفر آرزویشان این است که با تو معامله‌ی ملک انجام بدهند." گفتیم: "این را می‌دانم. اما تفاوت فاحشی بین میلیونرها و میلیاردرها وجود دارد. هر چه باشد امروزه میلیونرهای زیادی را می‌شود پیدا کرد که در واقع ورشکسته هستند."

دونالد پرسید "دقیقاً منظورت از این حرف چیست؟" گفتیم "خوب، هم من و هم شما افرادی را سراغ داریم که ارزش املاکشان بالا رفته اما درآمدشان به همان نسبت رشد نکرده. اگر بخواهیم مثال بزنم می‌توانم داستان یکی از همکلاسی‌هایم را بگویم که بعد از فوت والدینش منزل آنها را به ارث برد. از آنجا که قیمت املاک یکباره افزایش پیدا کرد و خانه هم قسط و بدهی‌ای نداشت، اگر بعد فنی قضیه را در نظر بگیرم، دوستم میلیونر با ثروت خالص است، اما از آن طرف خودش و همسرش سالی کمتر از 90 هزار دلار در آمدشان است و از لحاظ مالی در مضیقه‌اند. آنها سه تا بچه محصل دارند و در تامین هزینه‌های کالج آنها مانده‌اند."

دونالد گفت: "پس اگر چه دارا هستید، اما در هزینه‌هایشان مانده‌اند!" گفتیم: "بله، اصطلاحاً آنها روی کاغذ شاید میلیونر باشند، اما به واقع وضع مالی‌شان به شدت متوسط است. اگر یکی از والدین یا بچه‌ها مریض شوند همین مشکل پیش پا افتاده باعث سوق دادن آنها به سمت فقر می‌شود."

دونالد با صدایی گرفته گفت: "چیزی که گفتم برای بسیاری از افراد مخصوصاً بعد از بازنشستگی و وقتی دست از کار کشیده‌اند اتفاق می‌افتد. اگر یکی از اعضای خانواده شان مریض شود، باید تمام دار و ندارشان را خرج کنند تا بلکه زنده بمانند." گفتیم "این مشکل با بازنشسته شدن افراد نسل انفجار موالید طی چند سال آینده وخیم‌تر هم خواهد شد."

دونالد پاسخ داد: "در مقایسه با نظام تامین اجتماعی و خدمات بهداشتی بدتر هم هست. چون طلبکاری مردم از این نوع خدمات بیشتر می‌شود. من نمی‌دانم دولت چگونه می‌خواهد از پس پرداخت مستمری 75 میلیون بازنشسته‌ای که به جمعیت

اضافه می‌شوند بریابید. ارائه‌ی خدمات بهداشتی دارو و مراقبت‌های طولانی مدت پزشکی وقتی افراد از لحاظ جسمی به شدت ناتوان شده‌اند، چطور قرار است انجام شود. من نگران نسل فرزندانم هستم و اینکه آنها چطور از پس پرداخت هزینه‌های استقلال مالی نسل ما از دولت که بر آنها تحمیل خواهد شد برمی‌آیند."

گفتم: "شاید موضوعی که باید در موردش بنویسیم همین باشد."

دونالد گفت: "خوب من راجع به همین چیزها در کتاب "آمریکایی که لیاقتش را داریم" نوشتیم ولی تعداد خوانندگان آن کتاب به میزانی نبوده که من انتظار داشتم. از نظر خودم همین کتاب بهترین کتابم بوده است چون به مشکلاتی که با آنها مواجه هستیم پرداخته‌ام و نه فقط پولدار شدن. گرچه این کتاب به رکورد فروش قبلی‌ها نرسید."

در جوابش گفتم: "یکی از کتاب‌های من یعنی "آینده نگری پدر پولدار" که سال 2002 نوشتم همین سرنوشت را پیدا کرد. کتابی که به آن اشاره کردم به موضوع بازار بورس، وقتی متولدین دوره‌ی انفجار جمعیت بازنشسته شوند و نقایص طرح‌های 401(k) می‌پرداخت و در کنار آن به مسئله‌ی از دست دادن مستمری کارگران و بازنشستگی آنان در آینده‌ی نزدیک اشاره می‌کرد."

دونالد پرسید "این کتاب هم فروش خوبی نداشت؟"

گفتم "نه بسیاری از افراد می‌گفتند بهترین کتابم این بوده اما خوب نفروخت، مثل کتاب شما. حتی بدتر از آن نوشته‌ها و کتابهایی بود که انتشارات وال استریت چاپ کرد و اصلاً در حد پیش بینی‌هایی که کرده بودم فرو نرفت."

دونالد پرسید "بعدش چی شد؟"

گفتم: "تا مدتی ناراحت و عصبانی بودن اما همین چند ماه پیش بود که هم مجله‌ی نیویورک تایمز و هم مجله‌ی تایم هر دو به انتشار مطالبی پرداختند که محتوایشان تقریباً همان چیزی بود که من سال 2002 به آن اشاره کرده بودم."

دونالد پرسید "آنها چه نوشته بودند؟"

از آنجا که برای شرکت در برنامه‌ی تلویزیونی شبکه پی بی اس هر دو مجلد را همراهم داشتم از کیفم بیرونشان آوردم و گفتم "این مقاله به تاریخ 31 اکتبر 2005 در تایم چاپ شده."

تیتز مجله این است:

"افتضاح بزرگ بازنشستگی"

در ذیل عنوان هم آمده:

"میلیونها نفر از آمریکاییان که تصور می‌کنند با حقوق و مزایای مکفی بازنشسته خواهند شد، از دانستن آنکه چگونه شرکت‌ها به کمک کنگره جیب‌های مردم را خالی می‌کنند، شگفت زده خواهند شد."

دونالد گفت: "بله این مقاله را خواندم، قسمتی که راجع به همدستی کنگره و شرکت‌ها در دزدی کردن از جیب مردم بوده را یادم هست که می‌گفت ثروتمندها با پوششی قانونی و به کمک دولت دارند از کارگران می‌دزدند."

گفتم: "برداشت من هم همین بود."

دونالد پرسید: "واکنش نیویورک تایمز چه بوده؟"

درحالی‌که دومین شماره مجله را از روی میز بر می‌گذاشتم گفتم: تیتز مجله به تاریخ 30 اکتبر 2005 به این صورت است:

"متأسفیم که به اطلاع برسانیم از این تاریخ به بعد مستمری به شما تعلق نمی‌گیرد"
ذیل تیتز هم نوشته:

"بحران مالی آینده آمریکا"

دونالد سرش را تکان داد و گفت: "من و تو از خیلی جهات شبیه هم هستیم و دغدغه‌های مشابه داریم."

گفتم: "این طور به نظر می‌رسد. به خاطر همین هم هست که تدریس می‌کنم، می‌نویسم و هم بازی‌های آموزشی طراحی می‌کنم. گرچه پول بخودی خود خوب است ولی هدف من پول در آوردن نیست. راههای بسیار ساده‌تری هم برای پولدار شدن هست. از دغدغه‌های فکری است که آموزش می‌دهم و مواد آموزش تهیه می‌کنم، چون اعتقادم این است که کشور ما دچار مشکل شده و به همین قیاس میلیونها نفر از افراد این کشور از مشکلات مالی رنج می‌برند."

دونالد در جوابم گفت: "من هم همین احساس را دارم. معمولاً برای انجام سخنرانی‌هایی که به دعوت لرنینگ انکس برگزار می‌شود، هر دو تای ما دو روز در هفته در سفریم و این اندازه وقت و انرژی فقط برای یک سخنرانی دو ساعته زیاد

است. همانطور که اشاره کردی جز آن راههای بسیار آسان تری هم برای پول درآوردن هست."

من و کیم هر دو به علامت اتفاق نظر سرهایمان را تکان دادیم.

همسرم که خودش هم در کار تدریس فعال است گفت: "با کار در زمینه‌هایی مثل خرید و فروش املاک یا سرمایه گذاری‌های دیگر هر سه تایی ما می‌توانیم پول بیشتری در بیاوریم و هم آسان ترین کار را انجام بدهیم با وجود این بیشترین علاقه‌ی ما به تدریس و آموزش است و همین علاقه ما را به سمت پرواز کردن تمام وقت، گذراندن شبی کوتاه، ایراد یک سخنرانی کوتاه و سپس دوباره پرواز کردن به محل اقامتمان می‌کشاند."

دونالد تصدیق کرد و گفت: "وقتی دارید در مراسم‌های آموزشی‌ای که از طرف لرنینگ انکس برگزار می‌شود سخنرانی می‌کنید، دلتان به حال حضار نمی‌سوزد؟ آنها وقت و پولشان را صرف گوش دادن به سخنرانی ما کرده‌اند گرچه بین هزاران نفر کسانی هم هستند که ثروتمند باشند و کسانی هم هستند که بعدها ثروتمند خواهند شد اما تعداد زیادی همچنان با مشکلات مالی دست به گریبان می‌مانند و همین موضوع مرا متأثر می‌کند."

مردیت گفت: "همین مطلب، موضوعی است که باید در موردش بنویسید، مردم باید بدانند به چه دلیل شما دو نفر دوست دارید، آنها هم ثروتمند شوند و این که نگرانی‌های شما بابت چیست؟"

کیم بین کلامش پرید و گفت: "به علاوه شاید ضروری باشد که بدانند چرا شما دو نفر علیرغم اینکه نیاز مالی ندارید، همچنان به کار و فعالیت ادامه می‌دهید. درست است که به اندازه‌ی کافی ثروت دارید، اما هنوز قصد بازنشسته کردن خودتان را ندارید. پس چرا نخواهید راجع به دلیل این کارتان بنویسید؟ این همان چیزی است که واقعاً به شما انگیزه می‌دهد. آیا این انگیزه مهم تر از پول نیست؟"

دونالد گفت: "خوب من چون به آموزش افراد علاقه‌مندم، تدریس می‌کنم، اما در عین حال جداً احساس تشویش دارم. خدا کند که اشتباه کنم اما عقیده‌ی من بر این است که کشور آمریکا دچار دردهای مالی و مشکلات مالی است و دولت آشکارا مرتکب سوء مدیریت شده. نه اینکه بخواهم بگویم دمکراتها مقصر هستند یا جمهوری

خواهان. اینکه بخواهیم انگشت روی گروه خاصی بگذاریم و آنرا مقصر معرفی کنیم کار احمقانه‌ای است، بلکه صرف نظر از اینکه کدام حزب اختیار دولت را در دست دارد، باز هم طبقه‌ی متوسط با مشکلات دست و پنجه نرم می‌کند و مدام از حجمش کاسته می‌شود. همان طور که همیشه گفته‌ام از این جهت احساس خطر می‌کنم که با وجود سال‌های مدید، کار و تلاش سخت طبقه‌ی متوسط امروز تبدیل به طبقه‌ی زیر متوسط و حتی بدتر از آن به ورطه‌ی فقر سقوط خواهد کرد."

در پاسخ او گفتم: "شاید موضوع کتاب که قصد نوشتنش را داریم باید در مورد **پایان بخشیدن به فقر آنهم از طریق آموزش امور مالی باشد**. هر چه باشد فقدان همین نوع آموزش امروز کار ما را به اینجا کشانده است پس، بهتر نیست از طریق همین راه دنبال راه خلاص بگردیم؟"

دونالد گفت: "ایده‌ی بسیار خوبی است اما بایست قبل از اقدام به رفع فقر در سطح جهانی که ممکن است سال‌ها زمان ببرد، به مردم بگوییم که چگونه خودشان را نجات بدهند. لازم است اولین کاری که انجام می‌دهیم آموزش مردم باشد. بعدها امیدواریم در نظام آموزشی تغییراتی نیز ایجاد شود."

وی ادامه داد "در عرض چند سال شاهدیم که میلیون‌ها نفر از متولدان دوره‌ی ازدیاد موالید به مرز بازنشستگی می‌رسند، آن موقع است که دولت بایستی صادقانه اعتراف به کمبود منابع کند، قیمت نفت سر به فلک می‌زند و ارزش دلار کاسته شده، تورم خارج از کنترل شده و آمریکا هنوز مشغول جنگ در منطقه‌ی خاورمیانه است. وظیفه‌ی ماست که به آنهایی که حالا دنبال جواب می‌گردند پاسخ بدهیم. همین امروز باید به مردم آموزش چگونه پولدار شدن یا حداقل چگونگی به سلامت گذشتن از سال‌های سخت آینده را دهیم، نه فردا."

وقتی اینها را گفت تازه فهمیدم چرا دور هم جمع شده بودیم تا مشترکاً کتاب بنویسیم.

نقطه نظر دونالد

بار اولی که رابرت کیوساکی را دیدم می‌توانم بگویم که یکی از مهمترین اتفاقات غافلگیرانه‌ای بود که گاه و بیگاه زندگی به ما هدیه می‌دهد. قبلاً در مورد اعتبار و وجهه‌ی رابرت بخصوص به واسطه‌ی فروش میلیونی کتابهایش و باقی ماندنش در

لیست پرفروش‌های نیویورک تایمز (به مدت 5 سال) شنیده بودم. می‌دانستم که موفقیت‌هایی که او به دست آورده چیزهای کم‌اهمیتی نیستند. تصورم این بود که رابرت مثل نیروگاهی فعال است.

حدس در مورد مشابهتی که گفتم درست بود. چون رابرت انرژی‌های مثبت اش را ساطع می‌کند و همه‌ی افرادی که اطرافش هستند را تحت تاثیر قرار می‌دهد. انگار که تلاش خاصی هم برای این کار نمی‌کند بلکه خود به خود انرژی مثبت پراکنده می‌کند و این ویژگی اش که آدم را در مقابلش خلع سلاح می‌کند، مرا مجذوب کرد.

تواضع فروتنی و شاید حتی خود را هیچ انگاشتن از جمله ویژگی‌های شخصیتی او باشد. آیا واقعاً این همان کسی است 26 میلیون نسخه از کتاب‌هایش را فروخته؟ شگفت‌آور است! نمی‌دانستم چه باید می‌گفتم. اینکه همچون موفقیتی صرفاً یک کار عادی بوده، ظاهر سازی کرده بوده یا به دلایلی نقش نویسنده را بازی کرده بود؟ چون بعضی وقت‌ها به این چیزها مشکوک هستم.

زمان زیادی لازم نبود که بفهمم رابرت نابغه است. تنها پس از چند جلسه دیدار فهمیدم که او در ادعایش صداقت دارد و همان قدر که من از تدریس و آموزش لذت می‌برم او هم تدریس را دوست دارد. وقتی به او گفتم تنها دلیلی که قبول کردم برنامه‌ی "کارآموز" اجرا شود، محتوای آموزشی اش بوده به من گفت: "دونالد حتماً معلم بودن برای تو از همه چیز مهمتر بوده". متوجه هستید که دریافت این امر مدتی طول می‌کشید. به بحث در مورد امور آموزشی پرداختیم و رابرت به جنبه‌ی آموزشی برنامه‌ی "کارآموز" اشاره کرد و گفت خودش و کیم هر هفته برنامه را نگاه می‌کنند و هر دفعه نکته‌ی جدیدی یاد می‌گیرند.

از او پرسیدم "اگر می‌دانستی محاسبات اشتباه از آب در نمی‌آید چه کار می‌کردی؟" و او سریع پاسخ داد: "آنوقت با هم دنبال راهی می‌گشتیم که بتوانیم تا آنجا که می‌شود افراد بیشتری را تحت پوشش بگیریم و آموزش بدهیم."

همان طور که در حاشیه‌ی مراسم لرنینگ انکس در شیکاگو به او گفتم: "من برجسته‌ترین نویسنده‌ی کتابهای تجاری هستم و تو بهترین نویسنده‌ی کتابها حوزه‌ی مدیریت امور مالی شخصی" - به این ترتیب با همدیگر می‌توانستیم میلیونها نفر

خواننده جذب کنیم. هر چند سوای این موضوع نوشتن کتاب به صورت مشترک تفریح جالبی هم هست.

اگر چه سریعاً منظورم را متوجه شد، اما دریافته بودم که قبل از شروع به کار می‌خواست در مورد موضوع و محتوای کتاب فکر کند. می‌دانستم آدم اهل فکری است و برای اتخاذ تصمیم درست کلی بررسی انجام می‌دهد. چند هفته بعد از مطرح کردن پیشنهاد وقتی در دفتر کارم در نیویورک ملاقات کردیم با صراحت گفت: "باید اعتراف کنم که بعد از شنیدن پیشنهادات کمی ترسیدم. انگار در درونِ ذهنم درگیری‌ای ایجاد شد، چون نمی‌دانستم ما به اندازه‌ی کافی نقاط مشترک داریم یا نه." وی گفت "اما کسی که از خود راضی نیست یعنی بهترین آدم (تو) بود که برنده شد و من پیشنهادات را قبول می‌کنم."

رابرت با من و خودش صادق بود و برایم مسجل شد که همین صداقتش عامل فروش خیره کننده‌ی کتاب‌هایش بوده است.

با وجود اینکه نوشتن کتاب کار لذت بخشی است، اما با در نظر گرفتن برنامه‌ی فشرده‌ی کاری من که اجازه‌ی انجام کارهای خارج از برنامه، مثل کتاب نوشتن را نمی‌دهد، برای شخصی مثل من همین امر کار شاقی است. حتی با این وجود هم در درونم احساس اشتیاق زیادی برای کار روی موضوع جدیدی داشتم، مخصوصاً اینکه نوشتن را با همراهی کسی انجام بدهم که اهداف و دغدغه‌هایش شبیه من باشد. به گفته امرسون "کسی که مسایل بغرنج را ساده کند، معلم دیگران است". جای دیگری هم گفته که "دانش هست، تا همه از آن بهره مند شوند."

آن موقع که کتاب "پدر پولدار پدر بی پول" را می‌خواندم و حتی رابرت را ملاقات نکرده بودم پیش خودم فکر می‌کردم که رابرت توانایی اش را دارد که مسایل پیچیده را آنقدر ساده کند که قابل فهم شوند. یکی از ویژگی‌های رابرت راوی بودن وی است، که از ابزارهای اساسی در نگارش است و باعث می‌شود مسایل برای دیگران ملموس شود. همین خصوصیتش یکی از دیگر دلایلی است که کمک کرده تا سخنران زبر دستی باشد. این نکته را خیلی‌ها راجع به من هم می‌گویند اما نمی‌دانم ما دو نفر ذاتاً استعداد سخنرانی داریم یا نه ولی قدر مسلم این مهارت هم در کمک کردن به

دیگران و هم در استفاده از داستان جهت ساده‌تر کردن مفاهیم مشکل به ما یاری رسانده است.

می‌دانم بسیاری از افراد وقتی به من فکر می‌کنند با خودشان می‌گویند "آهان. اون میلیاردی را میگی" این جمله را که می‌شنوم انگار آب سردی روی سرم ریخته باشند.

دان جونیور پسر من در وصف من گفته من مثل کارگری هستم که سرمایه‌ی بانکی عظیمی دارد. شاید این تصویر ملموس تری از شخصیت من ارائه کند.

من و پسر من اوقات زیادی را کنار هم به سر بردیم و او می‌داند که من ذاتاً آدم بسیار سهل‌گیری هستم و به این معنا که بی‌خیال باشم، بلکه نحوه‌ی مواجهه‌ام با مسایل رویکردی سهل‌گیرانه است. احتمالاً هست که کارهایی که برای رفع مشکل انجام می‌دهم پیچیده باشد، در عین حال می‌دانم که کارها را چطور باید تقسیم کرد. هیچوقت نمی‌توان کار را از آسمان خراش تمام شده شروع کرد بلکه آنچه ابتدا در اختیار داریم جز طرح اولیه و شالوده‌ی بنا نیست. این نکته را که حل مسایل نیاز به صبر و زمان دارد می‌دانم و می‌دانم که در مورد آموزش هم این نکته صدق می‌کند. اگر بیننده‌ی برنامه‌ی "کار آموز" بوده باشید متوجه شده‌اید که در این برنامه بسیار جدی عمل می‌کنیم. آنهم به دلیل آنکه زندگی نه فرصت زیادی را در اختیار کسی می‌گذارد و نه به بهای فرصت‌های از دست رفته با کسی همدلی می‌کند.

همانطور که قدیمی‌ها گفته‌اند: "زندگی پیراهن نیست که هر وقت خواستیم عوضش کنیم". زندگی واقعی است، پس با این حساب اگر کسی می‌خواهد موفق شود، باید از مدت زمان محدودی که در اختیار دارد استفاده کند. قصد من و رابرت این است که به دیگران کمک کنیم تا زندگی برایشان خوشایند تر و کمتر هراسناک به نظر برسد و همزمان کاری کنیم که زندگی به نظرشان دست یافتنی تر بشود.

اقرار می‌کنم آنهایی که مرا می‌شناسند با شنیدن خبر نگارش کتاب مشترک توسط من و یکی دیگر، تعجب کردند. اکثر مدیران موسس علاقه‌مندند که خودشان دست بالا را داشته باشند و تقسیم کنترل کار با دیگران برایشان خوشایند نیست. با وجود این وقتی به کسی بر می‌خورید که از بسیاری از جهات در امتداد افکار و احساسات

شماست حس خوبی به شما دست می‌دهد. به اعتقاد من همکاری نه فقط باعث ضعف نمیشود بلکه افراد را قدرتمندتر میکند.

در واقع یکی از دلایل ضعف بسیاری از خیال پردازها یا مدیران موسس، همین عدم توفیق آنها در تقسیم افکار و اهدافشان با دیگران است. در آنصورت هر کس مسیری مجزا طی می‌کند. به قول معروف که می‌گویند: "مهم این است که تنها باشی و دور و برت شلوغ نباشد". برخی اوقات این گفته درست است.

مدیران موسس دوست دارند چیزهای جدید را امتحان کنند برای همین است که همکاری در نوشتن کتاب مشترک کاری بی سابقه است و به نظر من این همکاری باعث شده که هر دویمان در مقام معلم و سخنران به هم نفع برسانیم. علاوه بر این با یکی کردن و در هم آمیختن شخصیت‌های متنوعمان برای دست پیدا کردن به کل واحدی که هم جامع باشد هم قابل فهم سعی کردیم به دیگران هم نفع برسد چون آگاهی دادن ولی قسمت نکردن آن فایده‌ای ندارد.

یکی از دیگر نکات جالب این است که غالباً مدیران از انجام کارهای دسته جمعی اجتناب می‌کنند و دوست دارند خودشان متصدی امور باشند و کار را به تنهایی انجام بدهند و از همه‌ی نتایج حاصله هم بهره‌مند بشوند و همیشه هم اوضاع همان طوری که می‌خواهند باشد. این برداشتها هم یافته‌های کارشناسانی بوده که روی تحلیل تیپ‌های شخصیتی کاری که مناسب مدیریت هستند کار کرده‌اند. من فکر می‌کنم ما دو نفر در قالب‌های مشابه‌ای نداریم و از این بابت زیاد هم ناراحت نیستیم.

فایده‌ی دانش و آگاهی داشتن و آن را نشر ندادن چیست؟

دونالد جی ترامپ

اهمیت این کتاب بسیار بیشتر از ظاهرش است و آنچه به عنوان نتیجه‌ی فرآیند نگارش حاصل شده است، به سهم خودش زمان کمی نبرده. خود این کتاب شاهد زنده‌ای است از آنچه که ما از اولین ملاقاتمان تا روزی که اولین پیش نویس آماده شد، رویش کار کردیم و وقت گذاشتیم. سعی کردیم هر چه زودتر با همکاری همدیگر، کاری کنیم تا هنگام مواجه شدن با آینده‌کسانی که دنبال وضعیت مالی و

زندگی بهتر هستند، از آموزش‌های این کتاب استفاده کنند. کسانی که قصد پیشرفت و کنار گذاشتن تنبلی را دارند به مطالب این کتاب علاقه‌مند می‌شوند.

چه در حال حاضر میلیونر باشید و چه نباشید بدون در نظر گرفتن وضع مالی‌ای که دارید درس‌های گنجانده شده در کتاب به کارتان می‌آید.

امیدوار هستم هم‌زمان با جلو رفتن و خواندن کتاب از کشف نکات جدید لذت هم ببرید. خیلی زود متوجه می‌شوید که دنیای تجارت و امور مالی کسل‌کننده نیست. خصیصه‌ی مشترک من و رابرت این است که هیچکداممان از کسل کردن خوشمان نمی‌آید و دوست داریم کارها به سرانجام برسند. پس حواستان را جمع کنید و تمرکز داشته باشید و از اوقاتتان لذت ببرید. کتاب حاضر خیلی چیزها را برای یاد دادن در چنته دارد.

فصل 2

دغدغه‌های مشترک ما

نقطه نظر رابرت

19 فوریه 2006 - دالاس - تگزاس

یک بار دیگر در بعد از ظهر روز یکشنبه لیموزین مشکی مقابل ورودی پشت نمایشگاه املاک و مستغلات لرنینگ انکس توقف می‌کند. جمعیت با دهان به دهان گشتن عبارت "دونالد اومد" جمعیت هیجان زده می‌شود و ابتدا افسران پلیس برای باز کردن مسیر وارد می‌شوند و دو صف تشکیل می‌شود و سپس آقای ترامپ از میان هوادارانش عبور میکند.

یک ساعت گذشته است و ارباب جراید محل را ترک کرده اند که دونالد از من می‌پرسد "جمعیتی که آمده چقدر است و چگونه آمده‌ای هستند؟" می‌گویم: "ده‌ها هزار نفر که جمعیت عظیمی هستند. از تمام نقاط دنیا برای گردهمایی آخر هفته جمع شده اند برای یادگیری هیجان زده‌اند و تشنه‌ی دانستن هستند." خودم هم - البته بنا به دلایل دیگری - هیجان زده بودم.

بعد از آخرین ملاقات من به مطالعه‌ی کتاب "آمریکایی که لیاقتش را داریم" پرداختم. کتابی که سعی دارد به بسیاری از مشکلاتی که ملت آمریکا به تنهایی و به عنوان جزیی از جهان با آن مواجه است از قبیل تروریسم، بدهی ملی و سیستم بهداشتی بپردازد.

پاراگراف‌هایی که در ادامه می‌آورم برگزیده‌ی فصل نظام خدمات بهداشتی است:

"اداره‌ی کل حسابداری دولت ایالات متحده که از نهادها تحقیقاتی کنگره شمرده می‌شود تصویر ناخوشایندی به این شرح رسم می‌کند:

" بر خلاف نظام تامین اجتماعی، برنامه‌ی مراقبت‌های پزشکی (HI) از سال 1992 به این طرف دچار کسری نقدینگی شده است. میزان مالیات بر مشاغل و دیگر انواع درآمدها برای پوشش پرداخت‌ها مزایا و هزینه‌های برنامه‌های بهداشتی ناکافی بودند. در واقع وضعیتی که الان رخ داده به صورتی است که مراقبت‌های بهداشتی دیگر از کنترل خارج شده و در این رویداد که انتظار نمی‌رفت حالا حالاها قبل از سال 2013 برای نظام تامین اجتماعی اتفاق بیفتد، در این میان صرفاً خزانه‌داری مقصر نیست.

اگر برنامه‌ی خدمات بهداشتی که در حال حاضر ارایه می‌شود را در نظر بگیریم متوجه می‌شویم که هم به لحاظ اقتصادی و هم مالی (تامین بودجه) این برنامه به صورت فعلی نمی‌تواند ادامه پیدا کند. این نکته چیز جدیدی نیست. از آن جهت که متولیان برنامه‌ی مذکور اوایل دهه‌ی 90 به آن اشاره کردند و همین نکات را گفتند."

دونالد راجع به برنامه‌هایی که دولتمردان برای حل مشکلات عدیده‌ی خدمات بهداشتی اجرا کردند نوشته است :

"کلینتون با تمام توان شروع کرد، ولی در ادامه ناموفق بود. وی از اتخاذ تصمیمات مهمی که در ادامه‌ی راه باید گرفته می‌شدند اجتناب کرد.

اما اگر بخواهیم صادق باشیم باید گفت کلینتون تقریباً تنها سیاستمداری بود که به سراغ مسئله‌ی به این پیچیدگی رفت و اگر خواستار اصلاحات موثر هستیم، این امر نیاز به در مصدر قرار گرفتن نسلی جدید از سیاستمداران دارد. اصلاحات لازمه‌اش کسی است که اراده‌ی آهنین و اعصابی پولادین داشته باشد و به استقبال خطر برود."

در باب مراقبت‌های بهداشتی طولانی مدت دونالد می‌نویسد :

"یکی از دیگر جنبه‌های قضیه‌ی بیمه‌ی بهداشتی که تقریباً به کلی از نظر خوانندگان دور مانده مراقبت‌های بهداشتی طولانی مدت است. با لحاظ کردن این

حقیقت که متولدان نسل انفجار جمعیت به سوی بازنشستگی پیش می‌روند و والدین این افراد خود بازنشسته شده‌اند اهمیت این جنبه رخ می‌نماید". کل ماجرا با بررسی تعدادی از ارقام و اعداد روشن می‌شود: با فرا رسیدن سال 2003 شمار افراد مسن دو برابر شده و به 70 میلیون نفر بالغ می‌شود و تعداد سالمندانی که در خانه‌های سالمندان زندگی می‌کنند 5 برابر می‌شود. " می‌دانم که بسیاری از متولدان نسل ازدیاد موالیید می‌پرسند "مگر نظام مراقبت‌های بهداشتی هزینه‌ی خانه‌ی سالمندان را پرداخت نمی‌کند؟" تصور نسل متولدان ازدیاد موالیید بر این امر استوار است که وقتی موقع بهره‌مندی از خدمات بهداشتی طولانی مدت برسد والدینشان و خودشان مشمول دریافت فوق‌الذکر خواهند شد.

"پاسخی که باید به این پرسش داده شود این است که مدیکید(برنامه‌ی مراقبت‌های بهداشتی) به واقع در قالب ارثه‌ی خدمات طولانی مدت در نظر گرفته نشده است. همان طور که سناتور جان بروکس و ویلیام توماس از نمایندگان کنگره در سخنانشان اشاره کردند "تقاضای رو به رشدی که در حال حاضر برای بهره‌مندی از خدمات بهداشتی طولانی مدت وجود دارد، منجر به ورشکستگی سرویس مورد اشاره می‌شود".

"تقریباً یک نفر از هر دو نفر احتیاج به نوعی از خدمات بهداشتی طولانی مدت دارد. با وجود این از هر 4 نفر 1 نفر می‌تواند از پس تامین هزینه‌های مالی مراکز خصوصی سالمندان که در حال حاضر (به نرخ دلار سال 1992) سالانه مبلغ متوسط 41000 دلار می‌شود برآید. تنها یک درصد از آمریکاییان اقدام به گرفتن بیمه‌ی مراقبت‌های بهداشتی طولانی مدت کرده‌اند. بنابراین اکثر افراد جامعه امیدشان به برنامه‌ی مدیکید (یا همان برنامه‌های مراقبت‌های بهداشتی) دوخته شده است. در حال حاضر که اوضاع به این منوال پیش می‌رود، این افراد از وضعیتی که پیش می‌آید به شدت سرخورده خواهند شد.

اندک مساعدتی که برای برنامه‌ی مدیکید در نظر گرفته شده است برای مدتی خیال همه را راحت خواهد کرد و تصور می‌کنند، مشکلی نیست تا اینکه

هزینه‌های در نظر گرفته شده برای بیماران تا آخرین سنت صرف شود و دیگر پولی باقی نماند. اگر در نظر بگیریم که بیماران مورد اشاره والدین شما باشند، اتفاقی که رخ داده این است که تمام دار و نداری که حاصل زندگی شان بوده به باد می‌رود و در این صورت یکی از آنها مفلس خواهد شد و همین مسئله بار مالی طاقت فرسایی بر خانواده‌ها تحمیل می‌کند. فرزند نسل متولد از دیاد موالید که برنامه‌اش سفر به دور دنیا روی قایق شخصی اش بوده حالا مجبور می‌شود تنها به جهت فراهم آوردن زندگی شرافتمندانه جهت پدر و مادرش ماشین شخصی اش را بفروشد."

قبلاً هم گفتم که پس از اتمام اولین ملاقاتم با دونالد متوجه چرایی همکاریمان در نوشتن کتاب شده بودم ولی پس از خواندن کتاب " امریکایی که لیاقتش را داریم " بدون شک و تردید دانستم که دغدغه‌های مشترک ما دو نفر چه چیزهایی هستند و چرا ما اقدام به آموزش و تدریس کرده بودیم و چرا دلمان می‌خواهد دیگران هم ثروتمند بشوند."

همان طور که در دالاس در اتاق سبز نشسته بودیم دی‌گرام زیر را ترسیم کردم:

درآمدها	
هزینه‌ها	
دارایی	دیون تامین اجتماعی 10 تریلیون دلار خدمات بهداشتی 62 تریلیون دلار

دونالد از من پرسید "یعنی می‌گویی میزان کسری ترازنامه‌ی تعهدات دولتی 72 تریلیون دلار است؟" چه کسی این را گفته؟"

پاسخ دادم دو اقتصاددان به نامهای کنت اسمیتز و جاگاریش گوخال که سال 1994 زحمت فراوانی کشیدند و وقت گذاشتند تا محاسبه کنند تا سال 1994 رقم کسری تعهدات دولت به مردم چقدر بوده است. " دونالد گفت " این رقم بسیار بالایی است ". گفتم: " این رقم بیشتر از تمام ارقامی است که در سراسر بازارهای سهام و قرضه‌ی جهان موجود است. به عقیده‌ی من تا سال 2000 ارزش تمام سهام‌های موجود در بازارهای جهانی مبلغی حدود 36 تریلیون دلار بوده است و به همین قیاس ارزش تمام اوراق قرضه موجود در بازارها فقط حدود 31 تریلیون دلار. رقمی که دولت به مردم ما بدهکار است بیشتر از رقم کل ارزش سهام و قرضه در سطح جهان است ". دونالد جواب داد: " می‌دانستم وضع خراب است اما اینقدر! دولت قادر به پرداخت این مبلغ نیست ".

در جواب گفتم " فقط در یک صورت می‌شود این مشکل را حل کرد و آنهم چاپ اسکناس بیشتر است که این کار سرمایه‌ی همه را نابود خواهد کرد. امکان بالقوه‌ی دیگر تورم حاد است که مشکل را از ریشه حل نمی‌کند چون در صورت ایجاد چنین تورمی نه فقط مردم سرمایه‌شان را از دست می‌دهند بلکه کسانی که در آمد ثابت دارند هم محو خواهند شد. "

دونالد گفت: " تازه این مشکل فقط مختص امریکا نیست. ما از مردم امریکا و مشکلات مالی‌شان حرف می‌زنیم، ولی این مشکل در تمام نقاط جهان بروز کرده است. به موازات افزایش طول عمر افراد جوامع کشورهای اروپایی و قاره‌ی آسیا دغدغه‌ی چگونگی تامین مراقبتهای بهداشتی و رفاه افراد جوامع‌شان را دارند ".

بازگشت به گذشته

دولت آلمان در دهه‌ی 30 آنقدر اسکناس بی پشتوانه چاپ کرده بود که پول ارزشش را از دست داده بود. یکی از ماجراهایی که آن زمان اتفاق افتاد، جریان خانمی بود که فرغونی پر از پول را با خود می‌برد تا یک قرص نان بخرد. وقتی

خانم از مغازه‌ی نانوايي بیرون آمده بود تا پول نانوا را بپردازد دید که کسی فرغونش را دزدیده بود و پول‌ها را دست نخورده گذاشته بود. تورم حاد، پول را از ارزش می اندازد. درست است که شرایط اجتماعی سیاسی و مالی‌ای که به هیتلر در رسیدن به مقام صدر اعظمی آلمان مدد رساند پیچیده بود. اما از دست رفتن سرمایه طبقه‌ی متوسط جامعه هم سهم کوچکی در به قدرت رسیدنش نداشت.

برگردیم به آمریکا، دهه‌ی 30، رکود اقتصادی عظیم آمریکا را به دنبال داشت که موجب انتخاب فرنکلین دلانو روزولت به مقام ریاست جمهوری ایالت متحده شد. در کوشش برای حل مشکلی که امروزه هم با آن دسته به گریبانیم، وی نظام تامین اجتماعی را اجرا کرد و به بیان دیگر راه حلی که برای مقابله با مشکل 75 سال پیش ابداع شده بود، خودش تبدیل به مشکل بزرگ تری برای کشور شده است. در واقع سعی دولت بر این است که مشکل را با رفع کسری درآمدش حل کند. به جای آنکه سراغ حل مشکل اصلی برود. مدیکیر (1955) و مدیکید (1966) از دیگر برنامه‌هایی بودند که دولت جهت مرتفع کردن مشکل اجرا کرد و امروزه همین دو برنامه به دلیل نپرداختن به موقع به اصل مشکل خود تبدیل به مشکلات عظیم برای جامعه شده اند.

ما می‌خواهیم که افراد از ذهنیت محق دانستن خود دست بکشند و پولدارشوند تا بدین ترتیب خودشان مشکلاتشان را حل کنند.

رابرت تی کیوساکی

سال 1971 بود که رییس جمهور نیکسون دقیقاً همانند اقدام دولت آلمان پشتوانه‌ی طلا را از نظام پولی حذف کرد و نتیجه این شد که امروزه شاهد سقوط ارزش دلار هستیم و سوای از نظام تامین اجتماعی و برنامه‌های مراقبت‌های بهداشتی یا همان مدیکیر که به شکل برخوردارده اند، پس انداز کنندگان شاهد از دست رفتن سرمایه شان و بر جای ماندن اندکی پول برای دوران

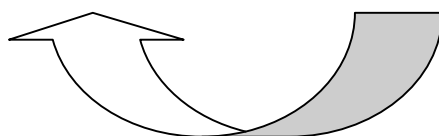
بازنشستگی هستند. تاریخ در حال تکرار شدن است و تنها تفاوتش حجیم تر شدن مشکل است.

نگرانی ما بابت چیست؟

ابتدا دونالد بود که اظهار داشت "تاسف برانگیز است که در جامعه‌ی ما نوعی ذهنیت محق دانستن رواج پیدا کرده و ذهنیت فوق نه فقط در میان قشر فقیر بلکه از رییس جمهور تا سناتورها همگی انتظار دریافت مستمری از دولت را دارند. خیلی دلم می‌خواست که می‌شد گرفتاری همه‌ی مردم جامعه را رفع کرد اما اگر بخواهیم چنین کاری را انجام بدهیم به کل ورشکست خواهیم شد. می‌شود از ثروتمندان خواست تا هزینه‌اش را بپردازند، اما آیا راه حل مشکل این است؟ حتی اگر این راه جواب بدهد تا کی موثر خواهد بود؟

در این مورد با او هم عقیده هستم من و دونالد هر دویمان در نظر داریم طوری شود که افراد ذهنیت محق دانستن را رها کنند و ثروتمند شوند تا بتوانند مشکلات خودشان را حل و فصل کنند. نمودار زیر مشاهده کنید :

افکار = اعمال = نتایج



بهترین روش حل مشکل نتایج مالی نامطلوب ایجاد تغییر در افکار است به این معنی که به جای اینکه مثل افراد فقیر و متوسط جامعه بیاندیشیم، افکارمان مشابه ثروتمندان باشد. یعنی آن ذهنیت محق دانستن را جدای اینکه افسر ارتش، کارمند دولت، معلم، کارمند شرکتی، یا در یک کلام تهیدست هستید کنار بگذارید. اگر نخواهید از عقیده‌ی الزام دولت به تامین احتیاجات ملت دست بردارید. اوضاع

به همین منوال پیش می‌رود و در مقیاس کلی جامعه، جامعه‌ای ورشکسته است که گرچه در آن افراد متخصص و آموزش دیده‌اند اما به لحاظ مالی محتاج هستند.

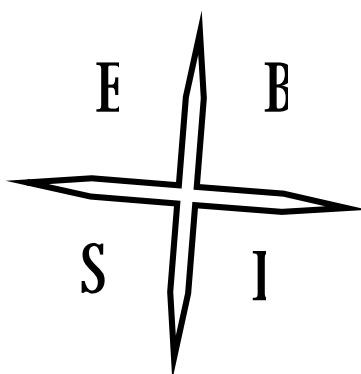
انیشین در تعریف دیوانگی گفته است که "دیوانگی انجام دوباره و دوباره‌ی کاری و انتظار نتایج متفاوت داشتن است". با در نظر گرفتن تعریف فوق فرستادن بچه‌ها به مدرسه آن‌هم در حالی که چیزی راجع به امور مالی یاد نمی‌گیرند، دیوانگی است. در تناسب گردش نقدی که در ادامه مشاهده می‌کنید:

E: اختصاری جای کلمه‌ی شاغل یا همان کارمند

S: اختصاری به جای صاحب کسب و کارهای کوچک، خود-شاغل و متخصص

B: اختصاری به جای صاحبان مشاغل بزرگ مثل دونالد ترامپ

I: اختصاری به جای کلمه‌ی سرمایه‌گذار به کار رفته‌اند.



آنچه من به آن معتقدم این است که باید همواره سعی شود تعداد بیشتری از فرزندانمان را طوری آموزش بدهیم که در گروه حرف B جای بگیرند. مدیران موسسه‌ی که شغل ایجاد می‌کنند و همه‌ی آنها باید همان طوری که در معادله‌ی مذکور شرح داده شد، جزو گروه I و سرمایه‌گذار باشند. نظام آموزشی کشور بیشتر افراد را به جای سوق دادن به سمت گروه‌های B و I روانه‌ی دسته‌ی E و S می‌کند.

بسیاری از فارغ التحصیلان نظام آموزشی بی‌آنکه ذره‌ای از آموزش امور مالی بهره‌ای برده باشند. حتی با وجود آنکه شدیداً مقروض هستند در حالی تحصیلاتشان را به اتمام می‌رسانند که صرفاً خود را برای کار و تلاش سخت، پس انداز پول، خلاصی از شر بدهی و سرمایه‌گذاری طولانی مدت و تنوع در فعالیت اقتصادی آماده می‌کنند.

تعریفی که وارن بافت از تنوع فعالیت ارایه می‌دهد این است:
 " اگر کسی بداند چه کار دارد می‌کند آنوقت تنوع دادن به فعالیت و از این شاخه به آن شاخه پریدن برایش کاملاً بی‌معنی می‌شود."

یکی از کلیدهای ثروتمند شدن دانستن این است که چه کار دارید می‌کنید.

روی سن

بیل زانکر به دونالد گفت " 15 دقیقه وقت داری ".
 دونالد جواب داد "بسیار خوب من آماده‌ام".
 وقتی به طرف محل سخنرانی می‌رفتم دونالد گفت: " بنابراین می‌شود نتیجه گرفت که ما دوست داریم تا دیگران پولدار شوند، تا خودشان دست به کار حل مشکلات مالی‌شان بشوند. خیلی از افراد هستند که راه حل مشکل را در بازار سهام، اقدامات دولت یا پرداخت مستمری جستجو می‌کنند".
 گفتم " برای نقطه شروع خوب است که همین موضوع مطرح شود".
 در جواب من گفت: " بهشان می‌گوییم چرا ثروتمند شدیم و گر چه نیاز مالی نداریم همچنان کار می‌کنیم. اما روش کار را نمی‌گوییم".
 گفتم: " در ازای به انتظار کمک دولت نشستن از خودشان می‌خواهیم پاسخ چراها را پیدا کنند. این‌گونه است که می‌شود به حل مشکلات کمک کرد. واضح است که چون همه استعداد پولدار شدن را ندارند، نمی‌شود به همه کمک کرد اما می‌شود به آنهایی که هم استعدادش را دارند و هم دوست دارند ثروتمند شوند کمک کرد".

دونالد اضافه کرد " حتی در مقایسه با میزان بدهی سطح ملی کشور، افول ارزش دلار، بحران نفت و برنامه‌های بازنشستگی که به سهم خودشان معضلات به شدت واقعی و عظیمی هستند این ذهنیت مشکل جدی تری است ".
به او گفتم: " موضوع مشکلات مالی منتفی شد چون من و تو هم به علاوه‌ی دیگران گرفتاری‌های مالی خودمان را داریم، چیزی که مهم است طریقه‌ی رفع و رجوع آن است."

دونالد جواب داد: " کاملاً درست گفتم، اگر قرار باشد ملت امریکا با ذهنیت محق دانستن خودشان جلو بروند چیزی درست نمی‌شود. چون همین جریان است که هسته‌ی مرکزی گرفتاری‌ها را تشکیل می‌دهد."

همان طوریکه از پله‌های سن بالا می‌رفتم تا برای معرفی دونالد خودم را آماده کنم، گفتم: " به خاطر همین طرز فکر است که امروز دچار گرفتاری‌های مالی شده‌ایم. باید طرز نگرش مان به پول را عوض کنیم."
پس از گفتن این جمله قدم به روی سن گذاشتم تا دونالد ترامپ را به هزاران نفر از هواداران و دانشجویان معرفی کنم.

نقطه نظر دونالد

تفکر غالب جمعی

همان طور که رابرت اشاره کرد ملت ما با چسبیدن به عادات فکری قدیمی نمی‌تواند از عهده‌ی حل بحران عظیم مالی بر بیاید. حرفش را کاملاً قبول دارم که ذهنیت محق دانستن در تمامه افراد یافت می‌شود و در نظام اقتصادی ما شیوع پیدا کرده است.

فکر می‌کنم طرح "تفکر غالب جمعی" به گوش همه خورده باشد. همان ذهنیت گله‌واری که یکی را به خوشبختی می‌رساند و دیگری را بدبخت می‌کند. منظور ما ترک کردن این عادات ذهنی گله‌وار رفتار کردن قبل از، از دست دادن توانایی دیدن، شنیدن و تفکر، و اقدام به اصلاح امور کردن است. کسانی که خود توانایی اندیشیدن دارند به ندرت به تبعیت کور کورانه می‌پردازند.