

# افزایش هوش مالی

به روش رابرت کیوساکی (بخش دوم)



گروه میلیاردر جوان

[www.miliarder.com](http://www.miliarder.com)

آموزش ثروت آفرینی

تماس با ما:

[info@miliarder.com](mailto:info@miliarder.com)

[miliarderha@yahoo.com](mailto:miliarderha@yahoo.com)

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. پول، تحصیلات، داشتن یک شغل و... مشکلات مالی را برطرف نمی کند. بلکه این ((هوش مالی)) است که مشکلات مالی را برطرف می کند. گروه میلیاردر جوان در راستای رسالت خویش که آموزش ثروت آفرینی برای کلیه هموطنان می باشد مجموعه ((افزایش هوش مالی به روش رابرت کیوساکی)) را در چهار کتاب الکترونیکی آماده کرده است که می توانید آن را از سایت گروه و یا دیگر سایتهای معتبر دانلود کتاب، دانلود کنید. این مجموعه برداشتی بومی شده از کتاب معروف رابرت کیوساکی به نام ((هوش مالی خود را افزایش دهید)) می باشد. دوستان گرامی! چنانچه این کتاب ها را موثر یافتید آنها را برای دیگر دوستان نیز به اشتراک بگذارید تا فرهنگ ثروت آفرینی را در کشور گسترش یابد.

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 تاجرانند نه سرمایه گذار. تاجران کمیسیون بیشتری به دلالت می پردازند. همچنین ممکن است مالیات سود خرید و فروش خود را نیز پرداخت کنند. در این بین دلالت و اداره دارایی درصدی از سود خرید و فروش را به خود اختصاص می دهند. ولی سرمایه گذارانی که دارای هوش مالی بالاتری هستند با استفاده از دلالت خوب که مشاوره به آنها می دهند درصد این هزینه ها را کاهش می دهند. فروشندگان 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 افزوده 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 برایمان دارد. بسیاری از ثروتمندان به این توصیه ها عمل می کنند. این توصیه ها به شرح زیر است:

۱- هیچ دارائی با ارزشی را به نام خود نکنید. افرادی که هوش مالی بالائی دارند خانه های خود را بنام خود نمی زنند.

۲- 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.

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

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 ترندهای 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 ۱۱۰ 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 بالائی 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 عاداتی که از کودکی با آنها خو گرفته ایم 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.

### هوش مالی 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. بعبارت 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 را حتر 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 معمولا 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 فروش می تواند فروش خدمات و یا فروش یک محصول باشد.

## 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 مجددا 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

زمانیکه 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 مبنا 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 مطمئنا 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 ۱: 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 اندازهها 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 اندازهها 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 ۳۰ درصد درآمد را قبل از هر پرداختی بعنوان هزینه

در نظر بگیرد و آن را در ستون دارائی قرار دهد. مثلاً اگر ۱۰۰۰ دلار درآمد داشتیم و ۱۵۰۰ دلار هزینه، او مجبور بود ۳۰۰ دلار آن را بعنوان هزینه، پس انداز کند و با ۷۰۰ دلار هزینه های ۱۵۰۰ دلاری را مدیریت کند.

او ابتدا زیر بار نمی رفت چرا که با دانسته هایش هیچ سنخیتی 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 اندازها 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 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 ۳- 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 روشهایی 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 هدفتان 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 ثروتمند ترین مردان دنیا چند سال پس از اینکه همسرش لباسی را به بهای ۱۵۰۰۰ دلار خریداری کرد گفته بود اگر همسرم آن زمان بجای خرید آن لباس پول آن را برای سرمایه گذاری به من داده بود آن پول الان تبدیل به ۸۰۰ 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 ۴- 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 قبضهها 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. مثلا اینکه شما پولی را با نزول یا وام برای خرید ماشین هزینه کنید و در این بین با آن ماشین هم تصادف کنید و.. 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 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 که در قسمت قبلی 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 دارایی تبدیل شود شما دارای هوش مالی بودجه بندی بالاتری هستید. همانطور که در قسمتهای قبلی 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.

### هوش مالی 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 گذاری‌ها وارد می‌شوند که سیستم اقتصادی رایج به آنها پیشنهاد می‌کند و فرد هیچ کنترلی بر روی آنها ندارد و سرمایه آنها یا تقویت نمی‌شود یا تقویت بسیار کمی خواهد داشت.

نمونه‌هایی از این گونه سرمایه‌گذاریها در کشور خودمان، سرمایه‌گذاری در حسابهای بانکیها، خرید اوراق مشارکت و نمونه‌هایی از این دست است. همانگونه که در اقتصاد کشور خودمان شاهد هستیم، تورم بیست و چند درصدی سالیانه مجالی برای تقویت پول در اینگونه سرمایه‌گذاریها نمی‌دهد و بهترین حالت در این گونه سرمایه‌گذاریها این است که ارزش پول همگام با تورم رشد کند.

پیشنهاد اینگونه بسته‌های پولی توسط دولت، به دلیل رشد زیاد نقدینگی سرگردان در دست مردم است که ناشی از درآمدهای نفتی است و این سرمایه‌ها بطرف هر بازاری سرازیر می‌شود جز ایجاد حباب در بازارها و افزایش تورم نتیجه دیگری ندارد لذا دولت به جای برنامه ریزی بر روی تولید و ارائه بسته‌های تشویقی برای مشارکت سرمایه‌های سرگردان در تولید، جمع‌آوری و کنترل این نقدینگی را در سرلوحه کار خود قرار می‌دهد و اکثر مردم که دارای هوش مالی زیادی نیستند دریافت سود سالیانه ۲۰ درصد را محملی مناسب برای سرمایه‌گذاری خود می‌دانند. غافل از اینکه در اینگونه شرایط تورمی، نه تنها پولشان تقویت نمی‌شود بلکه در بهترین حالت ارزش پولشان (قدرت خرید) نسبت به سال قبل ثابت می‌ماند.

رابرت کیوساکی تاثیر کنترل و تقویت سرمایه در سرمایه‌گذاریها را بخصوص در بحرانها و رکودهای اقتصادی بسیار مهم و اساسی می‌داند. او می‌گوید:

به خاطر کنترل و تقویت سرمایه ام می‌توانم در زمان کمتر با ریسک بسیار کمتر و به حداقل رساندن تاثیر جهشها و رکودهای اقتصادی بازار بر سرمایه‌گذاریها، به ثروت بیشتری دست یابم.

رابرت کیوساکی می‌نویسد 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 می‌کنند پس انداز شود با توجه به روند حاکم بر اقتصاد، روز به روز ارزش آن کاهش می‌یابد و در زمان بازنشستگی عملاً پول قابل ذکری برای ادامه زندگی باقی نمی‌ماند. متأسفانه در کشور خودمان بسیاری از افراد بخاطر اینکه حقوق بازنشستگی و پس اندازشان تکافوی هزینه‌هایشان را نمی‌کند 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 ۵ میلیون تومان پول داشته باشید بتوانید ۳ 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 ۸۵ 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.