

افزایش هوش مالی

به روش رابرت کیوساکی (بخش پنجم)



گروه میلیاردر جوان

www.miliarder.com

آموزش ثروت آفرینی

تماس با ما:

info@miliarder.com

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 پنج 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 در کشور گسترش یابد.

در آخرین قسمت بخش چهارم بند شماره 1 چگونه ارزش ذاتی خود را افزایش دهیم را بررسی کردیم و اینک ادامه آن.

۲- در دارائی های با ارزش ذاتی سرمایه گذاری کنید.

در بخش سوم در مورد معیارهای وارن بافت در مورد ارزش ذاتی یک کسب و کار برای سرمایه گذاری بحث شد. این معیارها می تواند الگوی خوبی برای نحوه سرمایه گذاری هر فرد باشد. حتی اگر فعلا سرمایه لازم و کافی برای سرمایه گذاری ندارید می توانید با تمرین این معیارها برای سرمایه گذاریهای خاص هوش مالی خود را افزایش دهید.

نقش خلاقیت در سرمایه گذاری

خلاقیت از نظر لغوی به معنی خلق یک موقعیت جدیدی که تاکنون وجود نداشته است می باشد ولی در اغلب اوقات بجای کلمه نوآوری که تغییر در استفاده از روشهای موجود می باشد نیز استفاده می شود.

زمانی که در مورد سرمایه گذاری بر روی سهام یک یا چند شرکت فکر می کنیم شاید خیلی نیازی به استفاده از خلاقیت و نوآوری برای این گونه سرمایه گذاری ها حس نشود ولی می توان با بررسی صورتهای مالی منتشره شرکتهای گوناگون و همینطور تحلیلهای مورد استفاده، تصمیم لازم را برای سرمایه گذاری یا عدم سرمایه گذاری گرفت. خرید سهام صندوقهای سرمایه گذاری، خرید اوراق مشارکت، سرمایه گذاری در بانکها و سرمایه گذاری در ارز و طلا نیز از اینگونه سرمایه گذاریها هستند که با تحلیل و شناخت روندهای حرکتی بازار می توان برای اینگونه سرمایه گذاری تصمیم گرفت.

اما در سرمایه گذاریهای مانند سرمایه گذاری در املاک و مستغلات بصورت عام یا سرمایه گذاری در یک کسب و کار خاص، نیاز مبرم به خلاقیت وجود دارد.

این خلاقیت چه برای تامین کم هزینه منابع مالی و چه برای نحوه پرداخت و دریافت و زمان بندی بهینه آن و همینطور ایجاد ارزش افزوده برای ملک یا آپارتمان و حتی تولید یک کالا یا خدمات می تواند بسیار حائز اهمیت باشد و حتی می تواند یک سرمایه گذاری را از یک بحران نجات دهد و به سودهای هنگفت برساند. بعبارت دیگر خلاقیت و نوآوری می تواند تضمین کننده ادامه اینگونه سرمایه گذاریها یا حیات یک کسب و کار باشد.

۳- نقاط ضعف خود را پوشش دهید

بحرانهای اقتصادی در راهند. امکان ظهور شرایطی نابسامانی که ممکن است قبلا وجود نداشته اند روز به روز بیشتر می شود. تنها راه مقابله با این بحرانها افزایش دانش و نبوغ مالی است که با افزایش پنج هوش مالی و ایجاد یکپارچگی مالی حاصل می شود. در عصر اطلاعات، داشتن دانش مالی بهترین دارائی است.

با شجاعت و هوشمندی، قبل از ظهور بحرانها، نقاط ضعف خود که همان کمبود دانش مالی و نداشتن یکپارچگی مالی است را برطرف کنید تا در این بازی پرهیجان بحران، حتی بتوانید ثروتمند تر شوید.

چگونه نبوغ مالی را در خود ایجاد کنیم؟

بسیاری از کارشناسان مالی و مشاوران به افراد توصیه می کنند پائین تر از سطح درآمد خود زندگی کنند و پس انداز کنند و سپس پس اندازهایشان را در چند شاخه سرمایه گذاری کنند. توصیه آنها این است که ((همه تخم مرغهای خود را در یک سبد نگذارید)).

این توصیه، یک توصیه سطح متوسط است در حالیکه از نظر بسیاری از مردم یک توصیه هوشمندانه تلقی می شود. این نوع نگرش و توصیه مشکلی برای توصیه شونده ایجاد می کند که شاید از نظر برخی از هواداران این نوع نگرش، مشکل نباشد. این مشکل این است که توصیه شونده زندگی خود را در یک سطح متوسط به پایان می رساند.

اما رابرت کیوساکی برای افزایش نبوغ مالی توصیه دیگری دارد. او می گوید ((پائین تر از سطح درآمد خود زندگی نکنید)).

پائین تر از سطح درآمد خود زندگی نکنید

بسیاری از ما می دانیم برای بهترین بودن باید نهایت تلاش خود را انجام دهیم. البته این تلاش باید همراه با تمرکز باشد تا بتوان یک متخصص در زمینه کاری، تحصیلی و یا... شد ولی مشاوران مالی معمولاً تمرکز در سرمایه گذاری را به افراد توصیه نمی کنند. به عبارت دیگر زندگی در سطح متوسط بیشتر از زندگی با استاندارد بالا به افراد توصیه می شود.

پراکندگی در سرمایه گذاری و فعالیت، منطق زندگی قشر متوسط جامعه است. پراکندگی سرمایه گذاری موجب می شود سود حاصله از سرمایه گذاری هادر یک سطح متوسط یا پائین تر از متوسط بماند.

بخصوص در کشور ما که ما سالیانه تورمی دو رقمی (وحتی سه رقمی در سال جاری) را تجربه می کنیم این نوع سرمایه گذاری کردن عموماً در بهترین حالتها منجر به عقب نیفتادن از نرخ تورم می شود و موجب افزایش ثروت نمی شود.

بنابراین رابرت کیوساکی پراکندگی سرمایه گذاری را به هیچ وجه توصیه نمی کند و به تمرکز بر روی سرمایه گذاری (مشروط بر اینکه آموزشها و تجربیات لازم کسب شده باشند) تاکید می کند. جالب ایجاست که این توصیه توسط (وارن بافت)) نابغه بازار سرمایه نیز عنوان شده است.

رابرت کیوساکی می گوید ((من از متوسط بودن خسته شده بودم)). او می گوید دریافتیم که می توانم از اکثر مردم ثروتمند تر شوم چون وقتی موضوع پول در میان بود اکثر مردم دنباله رو استراتژیها و توصیه های مالی متوسط و پائین تر از سطح متوسط هستند ■

بعبارتی رابرت کیوساکی سعی در آموزش این نکته دارد که اتخاذ استراتژیهای سطح متوسط منجر به زندگی در سطحی پائین تر از سطح درآمدی متوسط خواهد شد و استراتژیهای با استاندارد بالا که از آن به تمرکز در سرمایه گذاری نام می برد موجب می شود سطح درآمدی بالاتر رفته و استانداردهای سطح زندگی نیز بالاتر برود. این نکته در ادامه هوش مالی اول که به آن طی بخشهای اول و دوم تحت عنوان ((هوش مالی کسب درآمد بیشتر)) پرداخته شد می باشد.

چرا مشاوران مالی پراکندگی در سرمایه گذاری را توصیه می کنند؟

وارن بافت می گوید:

پراکندگی در سرمایه گذاری (قرار ندادن همه تخم مرغها در یک سبد) نوعی محافظت در مقابل نادانی است. اما برای کسانی که می دانند دارند چه کاری انجام می دهند منطقی به نظر نمی رسد.

او همچنین در مورد مشاوران مالی می گوید: کسانی که بصورت پراکنده در چند شاخه سرمایه گذاری می کنند از طرف مشاورین مالی چیزی عایدشان نمی شود.

رابرت کیوساکی، حرف وارن بافت را اینگونه تفسیر می کند:

سرمایه گذاری در چند شاخه متفاوت، یک توصیه مالی پائین تر از سطح متوسط از سوی مشاورانی پائین تر از سطح متوسط برای سرمایه گذارانی پائین تر از سطح متوسط است.

استراتژی مالی وارن بافت با دیگر سرمایه گذاران متفاوت است. او تمرکز می کند و به دنبال یک کسب و کار عالی با قیمت عالی می گردد. او سهام مشاغل مختلف را نمی خرد و بعد دعا کند یکی از آنها سود خوبی به او بدهد. او به نحوی سرمایه گذاری می کند که بتواند یک شرکت را بدون آنکه مستقیم مدیریت کند، کنترل کند.

کلمات کلیدی وارن بافت در سرمایه گذاری هایش، ارزش درونی یا ارزش ذاتی است و نه پراکندگی در سرمایه گذاری. یکی از علل توصیه مشاوران مالی به پراکندگی در سرمایه گذاری به سرمایه گذاران این است که این مشاوران بدلیل عدم اشراف بر روی بازارهای مختلف و همینطور عدم آشنائی کافی با مقوله مدیریت کسب و کار و سرمایه نمی توانند توصیه ای عالی به سرمایه گذاران داشته باشند.

نکته جالب این است اغلب مشاوران مالی خود حاضر به سرمایه گذاری در مواردی که خودشان به سرمایه گذار پیشنهاد می دهند نیستند. همینطور بسیاری از این مشاوران درآمد خود را از راه مشاوره بدست می آورند و نه از راه سرمایه گذاری. عبارت دیگر آنها کارمند هستند نه سرمایه گذار.

نکته ای که در مورد اغلب مشاوران مالی در کشور خودمان باید عنوان شود این است که پیشنهاد سرمایه گذاری آنها در چارچوب منافع خودشان است نه در راستای منافع سرمایه گذار. عبارتی مشاوران منافع سرمایه گذاران را در مقابل منافع خود قرار می دهند. نوع نگرش آنها در مقابل سرمایه گذاران نگرش برد-برد نیست. بسیاری از واسطه های معاملات نیز بدین گونه عمل می کنند. آنها به راحتی بخاطر دریافت حق کمیسیون خود (که در مقابل مبلغ سرمایه گذاری بسیار ناچیز است) منافع سرمایه گذار را به خطر می اندازند. به همین دلیل است که افزایش هوش مالی برای تک تک افراد ضروری است.

انواع هوش:

آخرین تقسیم بندی هوش که مورد مطالعه قرار داده بودم، هوش را به سه دسته هوش ذهنی (IQ)، هوش هیجانی (EQ) و هوش اجتماعی (SQ) تقسیم کرده بود. در این تقسیم بندی، هوش ذهنی (IQ) از همه هوشها بهتر شناخته شده است. اکثر افراد منظور از IQ را میدانند. این هوش میزان توانائی در محاسبات و ارتباط بین اجزای یک مجموعه و حتی

نگاه خلاقانه به مسائل را نشان می دهد ، هوش هیجانی (EQ) در گذشته کمتر شناخته شده بود ولی امروزه در اینترنت به زبان فارسی مطالب زیادی را در این خصوص می توان یافت. هوش هیجانی (EQ) بطور خلاصه میزان توانایی کنترل عواطف و احساسات و هیجانات را می گویند و هوش اجتماعی (SQ) نیز میزان توانایی برقراری ارتباط موثر در اجتماع را نشان می دهد. امروزه دانشمندان متوجه شده اند که عامل موفقیت ، داشتن هوش ذهنی (IQ) بالا نیست (می تواند موثر باشد) بلکه داشتن هوش هیجانی (EQ) و هوش اجتماعی (SQ) بالا است. جدای از این تقسیم بندی، رابرت کیوساکی در کتاب خود (به نقل از کتاب هوارد گاردنر که هوش را به هفت دسته تقسیم کرده است) ۹ هوش را تعریف کرده است که به عقیده نگارنده این هوشها هر کدام ممکن است در برگیرنده هوش دیگر نیز باشد. این تقسیم بندی به شرح زیر است :

1 - هوش زبان شناختی (گفتاری)

۲- هوش منطقی-ریاضیاتی (شمارشی)

۳- هوش موسیقایی

۴- هوش جسمانی-جنبشی (فیزیکی)

۵- هوش فضائی

۶- هوش میان فردی (تعامل بین افراد)

۷- هوش درون فردی (در درون خود فرد)

۸- هوش طبیعی

۹- بصیرت

تعاریف:

- هوش زبان شناختی (گفتاری)

- هوش منطقی-ریاضیاتی (شمارشی)

این دو هوش برای یادگیری زبان جدید و همینطور درس خواندن مورد نیاز هستند. ضعیف بودن هر کدام از این دو هوش منجر به ضعف در یادگیری دروس می شود. این هوشها در شاگرد اولها معمولاً قوی است .

- هوش موسیقایی: یادگیری موسیقی، درس موسیقی و آهنگ شناسی

- هوش جسمانی-جنبشی (فیزیکی): رشد در ورزش قهرمانی

- هوش فضائی: این هوش برای دیدن فضاها و الگوها و طرحها استفاده می شود. ■

- هوش میان فردی: این هوش در ایجاد ارتباط با مردم استفاده می شود. هرچقدر این هوش بالاتر باشد برقراری ارتباط بهتر و موثرتر اتفاق می افتد. ■

- هوش درون فردی: این هوش برای ارتباط با خود مطرح می شود. بعبارت دیگر این هوش را خودآگاهی می گویند.

- هوش طبیعی: این هوش حساسیت یک فرد را با دنیای پیرامون توصیف می کند. ■

- بصیرت: قدرت تشخیص یک موقعیت در آینده و عکس العملی صحیح در امروز نشان از بصیرت دارد. آنچه رهبران را از پیروان مجزا می کند داشتن یا نداشتن بصیرت است. ■

کدام هوش عامل ثروتمند یا فقیر شدن است؟

هوش درون فردی (تعامل درونی) یا همان هوش هیجانی که در قسمت قبل اشاره شد عامل توانائی کنترل عواطف و احساسات است که منجر به انجام یا عدم انجام وظایف و یا ارتباط موثر می شود.

بسیاری از مردم بدلیل ضعف در این هوش، در امور مالی موفق نیستند و به دنبال امنیت شغلی هستند. در نتیجه در سطح متوسط به پائین می مانند. ■

داشتن هوش درون فردی برای موفقیت لازم است ولی کافی نیست. دارا بودن هوشهای دیگر مانند میان فردی و منطقی و هوش طبیعی و بصیرت می تواند پرش از دایره فقر به ثروت را بسیار سرعت ببخشد. ■

شرایط مالی و نوع زندگی هر فرد، متناسب با میزان بهره هوشی آن فرد از هوشهای گفته شده دارد. البته نقش اتفاقات و حوادث ناگهانی نیز می تواند موجب تغییرات ناگهانی شود ولی باز هم سهم بهره از هر کدام از هوشها است که در این حالت می تواند تعیین کننده زمان بازگشت به نقطه قبلی باشد. ■

ثروتمندان عموماً دارای هوش درون فردی یا هیجانی قوی هستند. آنها توانائی کنترل عواطف و احساسات خود را در سطح بالائی دارند و بدلیل داشتن هوش میان فردی بالا توانائی همراه و همسو کردن دیگران با خود را نیز دارند. نوع

رفتار آنها غالباً جاذبه خاصی برای دیگران دارد که ناشی از هوش درون فردی و میان فردی بالای آنها است. همینطور اغلب آنها هوش منطقی و طبیعی و بصیرت را نیز دارند.

بخشهای مغز انسان:

در مغز سه بخش اصلی وجود دارد:

۱- قسمت چپ مغز:

خواندن، نوشتن، صحبت کردن و منطق به قسمت سمت چپ مغز مربوط است. قسمت سمت چپ مغز، بیشترین همراهی را با هوشهای زبان شناختی، منطق-ریاضی و درون فردی دارد. افرادی که قسمت چپ مغزشان قوی است برای مشاغلی چون: نویسندگی، مهندسی، وکالت، استادی دانشگاه، حسابدار و مشاغلی از این دست مفید هستند.

۲- قسمت سمت راست مغز:

هنر، موسیقی، تصاویر و بطور کلی تخیل و خلاقیت در قسمت راست مغز صورت می گیرد. هوشهای فضائی و موسیقایی بیشترین همراهی را با قسمت سمت راست مغز دارند.

افرادی که مغز هستند در مشاغلی چون طراحی، معماری، شعر، موسیقی، نقاشی و مشاغلی از این دست موفق خواهند بود.

۳- مغز نیمه هوشیار:

قدرتمندترین بخش مغز، این قسمت می باشد. این قسمت مغز ابتدائی و یا ضمیر ناخودآگاه هم نامیده می شود. هوش درون فردی بیشترین ارتباط را با این قسمت از مغز دارد.

هوش درون فردی هر شخصی تعیین کننده میزان موفقیت او در هر زمینه ای می باشد. چرا که اگر ضمیر ناخودآگاه پیروزی یا شکست را بپذیرد بقیه کارهای مربوط به هر پذیرش در ادامه اتفاق خواهد افتاد.

کسانی که هوش درون فردی بالا دارند توانائی (هوش) انتخاب و اکنش مناسب ناخودآگاه بالائی نیز دارند. در شرایطی که ضمیر ناخودآگاه تحت کنترل ترس درآید مردم متفاوت از قبل خود، فکر و رفتار می کنند.

تشخیص حالت ضمیر ناخودآگاه، قبل از هر گونه تفکر و اتخاذ تصمیم بسیار بسیار مهم است. پس حالت ضمیر ناخودآگاه خود را قبل از استفاده از قسمت چپ و راست خود انتخاب کنید.

شغل‌هایی که نیازمند کنترل زیاد استرس هستند برای افراد دارای هوش درون فردی بالا گزینه مناسبی به شمار می‌روند. افراد پلیس، پرستارها هوش درون فردی بالایی دارند.

کارآفرینان نیاز زیادی به سطح بالایی از این هوش دارند.

کدام بخش مغز عامل فقیر و ثروتمند شدن است؟

تقریباً همه مردم دنیا دوست دارند ثروتمند شوند ولی نمی‌شوند و درصد معدودی از آنها ثروتمند می‌شوند. دلیل این مسئله با توجه به توضیحاتی که درباره ساختار مغز داده شد سخت بنظر نمی‌رسد. وقتی از کسی می‌پرسیم آیا می‌خواهی ثروتمند شوی؟ پاسخ مثبت و فوری خواهد بود. چون پاسخ از قسمت سمت چپ مغز یعنی از بخش منطقی مغز داده می‌شود در حالیکه ضمیر ناخودآگاه شرایط موجود را برای ثروتمند شدن غیر قابل باور می‌داند.

نداشتن سرمایه، خود کم بینی، مشکلات خانوادگی، مشکلات مهارتی، نداشتن اعتماد به نفس و ... همه و همه در ضمیر ناخودآگاه حک می‌شوند.

ترس از شکست که عامل بسیاری از شکستها و یا سکون و عدم حرکت می‌شود در ضمیر ناخودآگاه پذیرفته می‌شود. چرا که فرمانده اصلی هر انسانی ضمیر ناخودآگاه اوست. عبارتی قدرتمندترین قسمت وجودی هر انسان ضمیر ناخودآگاه اوست.

بسیاری از افراد به فقیر بودن معتاد هستند. آنها فقیر بودن و فقیر ماندنشان را در ضمیر ناخودآگاهشان پذیرفته اند.

چگونه باید بین سه قسمت مغز تعادل برقرار کرد؟

در آموزش سنتی که سالهاست در مدارس کشور ما جریان دارد، دانش ارزش بیشتری نسبت به خلاقیت و پذیرش یک مسئله برای مغز دارد. عبارت دیگر ارزش دانش را فراتر از توانایی ترکیب کردن هر سه بخش مغز می‌داند.

حالیکه یک آموزش موثر و کارا باید بتواند توان هر سه قسمت مغز را با هم همتراز کند و بجای این که سه مغز علیه هم کار کنند با هم کار کنند. اگر کسی بتواند هر سه مغز را همراستا کرده و توسعه دهد شانس بیشتری برای موفقیت در زندگی خواهد داشت.

این نوع آموزش تنها بر قسمت سمت چپ مغز متمرکز می شود و هیچ توجهی به ضمیر ناخودآگاه نمی کند. اینگونه است که بسیاری از افراد با توانائی های بالای منطق و ریاضی و علم و دانش فارغ التحصیل می شوند ولی از شکست خوردن و پذیرفتن مسئولیت زندگی خود وحشت دارند و به دنبال امنیت بجای فرصت می گردند.

این افراد که تعداد آنها در جامعه ما کم نیستند برای دانش بیش از هر پارامتر دیگری مانند ضمیر ناخودآگاه، تخیل و خلاقیت و توسعه متوازن هر سه بخش مغز ارزش قائلند و صرفاً فقط به دانش اهمیت می دهند. آنها پس از سالها تلاش برای بهترین بودن در زمینه دانش، اختیار سرمایه خود را در اختیار مشاورینی قرار می دهند که توصیه هایشان بر پراکندگی سرمایه گذاری استوار است.

البته این توصیه از دید یک ضمیر ناخودآگاه هراسان، یک توصیه هوشمندانه تلقی می شود در حالیکه وارن بافت یکی از ثروتمندترین انسانهای روی زمین این عمل را (محافظت در برابر جهل) می داند.

چه کسانی بردنیا حکومت می کنند؟

دنیا توسط چپ مغزها اداره می شود. چپ مغزها فکر می کنند تنها یک مغز و یک هوش وجود دارد و از دیگر بخشهای مغز و هوشهای دیگر آگاه نیستند. آنها پول ساختن را بر اساس یک فرمول ریاضی می بینند و وقتی یک بحران یا رکود اتفاق می افتد آنها نیز به بن بست می رسند.

چگونه می توان موفق شدن را آموخت؟

وارن بافت می گوید: ((باید به شیوه خودتان فکر کنید. اینکه چگونه افرادی با هوش بالا کورکورانه از دیگران تقلید می کنند، همیشه مرا حیرت زده می کند.)) او خلق کردن و یا نوآوری را بجای تقلید کردن از دیگران توصیه می کند.

رابرت کیوساکی در تعریف فرایند آموزشی خود، می گوید وقتی به دانش آموزان باهوش و تحصیل کرده، نحوه تفکر خارج از ساختارهای رایج و خلق کردن بجای تقلید کردن را آموزش می دادم روند آموزشی برای دانش آموزان ترساننده بود و این موجب هیجان من میشد.

آنها چنان با نیاز به امنیت شغلی، وجود یک فرمول جادویی برای سرمایه گذاری و پرهیز از اشتباه ترساننده شده بودند که شکستن این حلقه های تو در توی ترس سخت ترین قسمت کار من بود.

کیوساکی در ادامه می گوید آنها باید یاد می گرفتند که موفقیت بدون استفاده از کل مغز امکان پذیر نیست. و برای جلب توجه می گفتم ((شاگرد اولها برای شاگرد تبلیها کار می کنند و شاگرد دومها برای دولت)) این جمله باعث ناراحتی آنها میشد ولی وقتی منطق خود را برایشان توضیح می دادم متوجه می شدند.

آیا تاکنون در مورد ((اعصاب آینه ای)) چیزی شنیده اید؟

اعصاب آینه ای گویش، لهجه، دامنه دنیای ما و کسانی را که با آنها همراه می شویم را محدود می کند. دانشمندان عصب شناس معتقدند اعصاب آینه ای از قدرتمند ترین بخشهای یادگیری مغزهای ما به شمار می آیند.

اعصاب آینه ای مانند آینه، رفتارهای دیگری را کپی می کند. راما چاندارن استاد روانشناسی دانشگاه کالیفرنیا - سن دیگو معتقد است که آنها در فراگیری زبان و تقلید اهمیت زیادی دارند.

رابرت کیوساکی با مطرح کردن این بحث به دنبال یک نتیجه است. و آن این است که در دنیای کسب و کار و سرمایه گذاری، افراد فقیر با گویش یک آدم فقیر صحبت می کنند. مثلا در وضع کنونی کشور در مورد یارانه ها و کمکهای دولت صحبت می کنند.

گویش قشر متوسط نیز گویش متفاوتی است. آنها در مورد پراکندگی سرمایه گذاری و زندگی در سطحی پائین تر از سطح درآمد صحبت می کنند و افراد ثروتمند نیز گویش خاص خود را دارند. آنها به تمرکز سرمایه گذاری و زندگی در بهترین سطح معتقدند.

به بیان ساده اعصاب آینه ای به این معنی است که مغزهای ما مانند فرستنده ها و گیرنده های تلویزیونی است ■ با آنکه به ظاهر با کسی صحبت نمی کنیم ولی مغزهایمان در سطوح عمیق با یکدیگر در ارتباط است .

مثلا همان رد و بدل کردن انرژی مثبت و منفی بین آدمها در ارتباطاتشان همان ارتباط سطوح عمیق مغزهایشان است. رابرت کیوساکی می گوید من آموختم اگر احساس خوبی درباره خودم نداشته باشم ، مردم هم احساس خوبی نسبت به من ندارند و برعکس. عبارت دیگر واکنش دیگران نسبت به ما بر اساس علایمی است که ما برایشان از خودمان مخابره می کنیم .

یک نکته خوب اعصاب آینه ای این است که ما می توانیم برداشت دیگران نسبت به خودمان را از طریق تغییر برداشت خودمان در مورد خودمان تغییر دهیم .

اینکار را می توانیم از طریق تنظیم و تعدیل اعصاب آینه ای ، که کاری سخت ولی شدنی است انجام دهیم .

بنابراین لازم است قبل از هر اقدامی با پرسیدن سئوالاتی خود را ارزیابی کنیم و ببینیم در کدام طیف از افراد جامعه قرار داریم. این سئوالات می تواند سئوالاتی مانند سئوالات زیر باشد .

-مقیاس ما برای موفقیت چیست؟

-نقاط قوتی که با تکیه بر آنها می توان پیروز شد چه هستند؟

-آیا مغز خود را برای برنده شدن آموزش داده ایم؟

-آیا مغزهای ما یکپارچه و با هم کار می کنند یا علیه هم؟ و سئوالاتی از این دست .

رابرت کیوساکی می گوید: بدلیل قرار گرفتن در کنار پدر ثروتمند، متوجه شدم مقیاس موفقیت از نظر او این است که چه میزان پول درمی آورد، با چه افرادی وقت خود را می گذراند، چقدر آزادی برای کارکردن یا کارنکردن دارد (آزادی زمانی) و چه کارهایی را خودش ایجاد کرده بود .

مقیاس موفقیت برای هر فرد ممکن است با فرد دیگر کاملا متفاوت باشد. درس خواندن در مدارس و دانشگاههای معروف و معتبر، ادامه تحصیل در رشته های درجه یک و استخدام یا تدریس در یک شرکت یا دانشگاه بزرگ می تواند برای عده

ای موفقیت محسوب شود و یا ارتقاءرتبه شغلی و بدست آوردن پست های مدیریتی ممکن است برای برخی افراد موفقیت محسوب شود در حالیکه برای برخی دیگر ممکن است این موارد جذابیتی نداشته باشد.

به اعتقاد ما تعیین اولویت های زندگی برای هرکسی تابع تیپ شخصیتی و محیط پرورش یافتن آن فرد می باشد. ولی تیپ شخصیتی تابع قویتری است (در آینده بیشتر به انواع تیپ شخصیتی خواهیم پرداخت)

تعیین اولویتها

به باور ماهر قدر تعیین اولویتهای زندگی و مقیاس موفقیت در سنین کمتری صورت بگیرد احتمال موفقیت بیشتر خواهد شد چون تمام نیروها در راستای اهداف تعیین شده متمرکز خواهد شد و زمان بیشتری برای موفقیت وجود خواهد داشت. اگر چه هیچ زمانی برای این تعیین اولویتهای و انتخاب مسیر دیر نیست و می تواند در هر سنی و بی هیچ محدودیتی انجام شود ولی در سنین بالاتر بدلیل اینکه امکان تغییر کمتر خواهد شد تغییر مسیر مشکلتر خواهد بود.

کیوساکی میگوید: با آموزشهای پدر ثروتمند دریافتم بهتر است هر چه سریعتر انتخاب کنم که می خواهم زندگی ام بر مبنای مقیاس موفقیت چه کسی بنا کنم. آیا می خواهم مسیر کارمندی را دنبال کنم و موجب ثروتمند تر شدن شخص یا اشخاص دیگر شوم و یا مسیر پدر ثروتمند را انتخاب کنم. در نهایت انتخاب من مسیر پیشنهادی پدر ثروتمند بود.

این نکته را نیز نباید از نظر دور داشت که انتخاب مسیر پدر ثروتمند مسیر پرچالش تر و دشوارتری است ولی رسیدن به موفقیت در آن هم لذت بخش تر است و هم مرفه تر.

برای تعیین مسیر زندگی و انتخاب بین مسیرهای مختلف پیشنهاد می کنم سئوالات قسمت قبل را از خودتان پرسید. جواب صادقانه به آن سئوالات، به شما در انتخاب صحیح مسیر با توجه به تیپ شخصیتیتان کمک خواهد کرد.

چرا هوش مالی ما ضعیف است؟

بسیاری از ما از کمترین هوش مالی برخورداریم و بعضا قادر به اتخاذ ساده ترین تصمیم گیریهای مالی هم نیستیم و یا اینکه تصمیمات مالی اشتباه می گیریم. بعضا خانه یا ملک خود را در بدترین زمان ممکن می فروشیم و بازار، پس از

فروش رشد زیادی می کند و متضرر می شویم. این اتفاق برای بسیاری از ما در مورد دارائی های دیگرمان نیز می افتد. آیا تاکنون از خودمان پرسیده ایم دلیل این ضعف ما چیست؟

رابرت کیوساکی در کتاب خود به دو دلیل اشاره می کند ولی به نظر من یک دلیل دیگر هم وجود دارد که در ادامه به آن خواهیم پرداخت.

کیوساکی دلیل آن را دو اشکال می داند.

اشکال اول: در مدارس در مورد پول و اقتصاد و هوش مالی چیزی به ما یاد داده نشده است.

این اشکال در سیستم آموزشی کشور ما هم وجود دارد. ما دیپلم می گیریم ولی آگاهیمان از مسائل مالی حداقل است. حتی کسانی که در دبیرستان رشته های مرتبط را هم می خوانند چیز زیادی در این خصوص یاد نمی گیرند. در دانشگاهها هم به همین ترتیب است و به غیر از برخی رشته های مرتبط آن هم اغلب در مقطع کارشناسی ارشد، دیگر رشته ها چیز زیادی در این خصوص یاد نمی گیرند. بخاطر دارم برای ما که در رشته مهندسی درس می خواندیم فقط دو واحد اختیاری درس اقتصاد مهندسی که بیشتر مسائل مربوط به ارزش زمانی پول، تنزیل و از این دست مسائل بود تدریس می شد.

بنابراین با توجه به این ضعف سیستم آموزشی، اغلب ما مسائل مالی مورد نیاز خود را از کسانی یاد گرفته ایم که آنها هم دارای هوش مالی بالائی نبوده اند.

کیوساکی دلیل وجود تعداد زیاد افراد متوسط جامعه و تصمیم گیریهای مالی متوسط را به همین دلیل می داند.

اشکال دوم: در مدارس ضمیر ناخودآگاه تقویت نمی شود.

کیوساکی می گوید: سیستم مدارس بجای آموزش برای انگیزه بخشی، بر ترس متکی هستند. سیستم نمره محور و مدرک محور معمولاً اینگونه است. بجای آموزش دادن تهدید می کنند. بجای نوآوری تقلید را یاد می دهند. بجای اینکه دلیل اشتباهات را گوشزد کنند، تنبیه می کنند. بجای بزرگ فکر کردن، امن زندگی کردن و قناعت را آموزش می دهند و به جای اینکه آموزشهای مورد نیاز داده شود، مطالبی را مطرح می کنند که شخص می خواهد بشنود.

و اما دلیل سوم:

به زعم ما افراد، پس از مدتی فقدان هوش مالی و نیاز به آن را متوجه می شوند ولی آگاهی و همت اینکه برای پیشرفت خود در زندگی بر روی خود سرمایه گذاری کنند و یاد بگیرند را ندارند. انگلیسی ها می گویند: بهترین سرمایه گذاری، سرمایه گذاری بر روی آموزش است. در حالیکه اکثر قریب به اتفاق ما پول خرج کردن برای آموزشهای غیر آکادمیک را هزینه های زاید و قابل حذف می دانیم.

به همین دلایل است که بسیاری از افراد وقتی باید بخرند می فروشند، وقتی باید پول خرج کنند، پول پس انداز می کنند و وقتی باید پس انداز کنند خرج می کنند، وقتی باید شجاع باشند ترسیده اند و وقتی باید بترسند شجاع می شوند.

با توجه به اینکه بعضا محللای سرمایه گذاری و یا نحوه تامین منابع و پروسه های مالی در آمریکا با آنچه در کشور ما وجود دارد متفاوت است تلاش بر این است که مثالها و مصداقهایی که مطرح می شوند با توجه به رفتارها و روانشناسی بومی مردم کشورمان باشد.

۱ - خرید در قیمت بالا و فروش در قیمت پائین

به دلایلی که در قسمت قبلی اشاره شد و در قسمتهای پیشین هم مورد بحث قرار گرفت، وقتی هجوم نقدینگی سرگردان مدیریت نشده توسط دولت، به سمت یک بازار روان می شوند تقاضا در آن بازار زیاد شده و در صورت ثابت بودن عرضه، قیمتها در آن بازار افزایش می یابند.

افزایش قیمت هشدار است برای عده بسیار زیادی از مردم که از کسب سود در بازار باز نمانند بنابراین آنها نیز بدون آگاهی نسبت به زمان فراز و فرود بازار و پارامترها و نشانه های شاخص بازار، به تقلید از یکدیگر می پردازند تا زمانی که قیمتها در بازار ثابت می شوند و آنگاه به آرامی شروع به کاهش می کنند.

برخی از این افراد به هنگام پائین آمدن کالای خود را می فروشند و مثلا از ۱۰۰ درصد نوسان بازار از ۶۰ درصد آن استفاده می کنند. برخی از ۳۰ درصد آن و برخی تحت تاثیر آن تب تند بازار که در آن کالایشان را خریده اند، نزول قیمت را باور ندارند و آنقدر صبر می کنند تا قیمت بعضا از قیمت خریدشان هم پائین تر می آید و آنگاه دارایی خود را با ضرر می فروشند. این اتفاقات بارها و بارها در بازارهای پرنوسانی مانند طلا و ارز در کشورمان افتاده است.

دلیل اتفاقات عنوان شده در بالا عدم آگاهی از پارامترهای موثر بر بازار و حرکت‌های تقلیدی و نداشتن استراتژی مناسب برای سرمایه گذاری است که خود این عوامل معلول عوامل اصلی عنوان شده در قسمت قبلی است.

رابرت کیوساکی کپی کاری و تقلید کردنها را **ترس ناشی از متفاوت بودن** می داند که به زعم ما نا آگاهی را هم باید به آن ترس اضافه کرد.

اگر کسی بفهمد که نسبت به یک بازار ناآگاه است و بخواهد در آن بازار فعالیت داشته باشد در حالت عادی بدنبال بدست آوردن آگاهی در بازار می رود ولی نقطه غم انگیز داستان این است که آگاهی ها در مورد بازارها بسیار ناچیز است ولی ادعاها و ارائه نظرات کارشناسانه اشتباه زیاد است. بسیار از ما خود را مرد تجارت می دانیم در حالیکه از پتانسیلهای واقعی بازار بدلیل نا آگاهی نمی توانیم استفاده کنیم و حتی ضرر می کنیم.

۲- عدم تصمیم گیری صحیح برای سرمایه

اکثر مردم هر پولی به دستشان می رسد را یا خرج می کنند (خرید ماشینهای مدل بالا و امثال آن) تا احساس خوبی پیدا کنند و پس از خرج آن پول به شرایطی بدتر از شرایط قبلشان بر می گردند و یا بصورت قمارگونه در بازارهای پر نوسان با آن بازی می کنند و در بسیاری اوقات روز به روز از ارزش آن می کاهند.

۳- کاستن از هزینه های بازاریابی در دوران رکود

در زمان رکود اقتصادی فروش کالا و خدمات به نحو محسوسی کاهش می یابد و بسیاری از کسب و کارها به ناچار به کاهش هزینه هایشان روی می آورند و به زعم آنها اولین هزینه ای که جا برای کاهش آن وجود دارد هزینه های تبلیغات (بازاریابی و فروش) است.

این اقدام باعث کاهش بیشتر فروش می شود در حالیکه اتفاقی که باید بیفتد دقیقا برعکس این قضیه است. یعنی زمانی که فروش کاهش می یابد باید با استفاده از مکانیزمهای افزایش فروش و افزایش بودجه این مکانیزمها استفاده شود.

مصادقها و مثالهای بسیار زیادی برای اثبات ضعف هوش مالی مردم کشورمان می توان مطرح کرد و هر کدام از ما خودمان موارد زیادی را مشاهده کرده ایم.

همانگونه که در بخشهای قبلی عنوان شد ضعیف بودن هوش مالی، ناشی از رشد نامتوازن سه بخش مغز است. تمام اتفاقاتی که در بالا شرح داده شد حاصل تصمیم گیری های مالی با قسمت سمت چپ مغز یعنی قسمت منطقی و حسابگر مغز است در حالیکه برای تقویت هوش مالی باید برخی اوقات با در نظر گرفتن سمت چپ مغز، از قسمت سمت راست مغز که منجر به استفاده از قدرت خلاقه می شود و همینطور ضمیر ناخودآگاه برای باور کردن آنچه قسمت سمت چپ مغز از لحاظ منطقی نمی پذیرد هم استفاده کرد.