

این کتاب، به رایگان و توسط گروه آموزشی پیام آوران موج نو منتشر شده است. تمامی حقوق این اثر محفوظ بوده، هرگونه کپی برداری مشمول پیگرد قانونی خواهد بود.

می توانید این کتاب را پرینت گرفته یا به دوستان خود بدهید اما حق ایجاد هیچ گونه تغییری را در آن نخواهید داشت.



## گرفتاری مالی

دیگر خسته شده بود. از این همه دویدن و دویدن و به هیچ جا نرسیدن. دیگر راهی به عقلش نمی رسید. آخر این هم شد زندگی! این وضعیت تا کی قرار است ادامه داشته باشد؟ با خود می گفت دیگر نمی دانم چه کار کنم. هر کار می کنم و هر چقدر پول درمی آورم آخرش می بینم چیزی دستگیرم نشده. کلی فکر کرده بود و آخر به این نتیجه رسیده بود که سراغ کار پاره وقتی برود. رفت. اما انگار هر چه درمی آورد از دستش می پرید و تبدیل به باد هوا می شد. پس چه باید می کرد؟ او تحصیل کرده و درس خوانده بود. مدرک فوق لیسانس داشت. مدرکش هم می ارزید. چون به او گفته بودند پول خوبی می شود از آن درآورد. چهار سالی می شد که ازدواج کرده بود. با خود فکر می کرد کاش کمی دیرتر زن می گرفت. بعد، از خودش بدش آمد. چون می دید که همسرش نیز پا به پای او می دود. باز جای شکرش باقی بود. حقوق ماهانه اش ۴۵۰.۰۰۰ تومان بود که با درآمد همسرش روی هم در ماه ۶۵۰.۰۰۰ تا، می شد. بارها حساب و کتاب کرده بود اما می دید هر چه درمی آورد از دستش مثل ماهی سر می خورد. سر می خورد و می رود به سوی اجاره خانه و اقساط ماهانه و خرج روزانه و الخ. به اصرار همسرش مبلمان خانه را عوض کرده بود. اجاره خانه هم در سال جدید ۲۰٪ اضافه شده بود و تازه قرار بود هر روز بیشتر از دیروز باشد و مدام پیشرفت کند! وسوسه شده بود که یک تلویزیون بزرگ بخرد. پیگیری شده بود و جایی را پیدا کرده بود و قسطی یکی خریده بود. مادر بزرگش می گفت: "دیگه مال برکت نداره. اگه برکت داشت اینجور که وضعت زار و نزار نبود که ندونی چقدر می اد و چقدر می ره." مادرش می گفت "پسرم، قربونت برم... توکل به خدا کن... درست می شه... حتماً به فکر پس انداز باش... فکر می کنی من چه جوری دخل و خرج خونه رو جمع و جور می کنم." پس انداز هم کرده بود. اما پول پس انداز هم خیلی وقتها به سرعت خرج می شد. پدرش می گفت: "پسرم چاره ای جز این نیست. این وضعیتیته که همه مون باید بهش تن بدیم. قبلنا خیلی بهتر بود. من یادمه سال ۶۰، کلاً حقوقم ۴۰۰۰ تومان می شد. آی، خرج می کردیم. آی، خرج می کردیم... مادرت یادشه... خانم، یادته؟ سال ۵۵، تور ترکیه چقدر خرجمون شد؟... اینجوری نبود که. تازه بعد از کلی ولخرجی، برای پس انداز یه چیزی تهش برامون می موند. اما الان، تو این دوره و زمونه ..... " و شروع می شد. بد و بیراه گفتن به زمین و زمان و مملکت و هر چیزی که در این مواقع می توان با آنها کمی دل را خنک کرد. او هم برای اینکه کمی دلش را خالی کند می نشست همراه پدر و مادر و بعضی اوقات، فک و فامیل و دوستانش کلی فحش و بد و بیراه نثار زمین و زمان می کرد. ولی مگر این حرفها چاره درد او بود؟ انگار قرار بود این وضعیت همیشگی او باشد. دایی بزرگش به او می گفت "بین پسر جان، همین چیزی که گیت او مده سفت بچسب که دور و بری هات مثل گرگ می مونن. همه چیزو ازت می دزدن... برو خدا رو شکر کن که حداقل این مدرک رو داری... فکرشو بکن. اون بنده های خدایی که این مدرک رو هم ندارن چی کار باید بکنن... سعی کن خوب کار



کنی و سابقه خوبی داشته باشی بلکه بتونی ارتقاء مقام بگیری. این بهترین راهه. خود من بعد از ۷، ۸ سال خدمت و به حقوق بخور و نمیر، تازه تونستم مدیر یکی از قسمتهای اداره مون بشم."

برادر کوچکش قید درس خواندن را زده بود. گاهی اوقات که می خواست به برادر کوچکش نصیحت کند که: "بابا جان، آنقدر آتیش به جون این مامان و بابا ننداز. بشین مثل بچه آدم درستو بخون..." جوابی دندان شکن می شنید. چی می شنید؟ "تو که خودت هشتت گرو هشتاد ته برادر من. بی خیال داداش، برو به فکری به حال خودت بکن. اگه با درس خوندن می شد..." واقعاً جواب دندان شکنی بود. چون جوابی برای گفتن به نظرش نمی رسید. پیش خود می گفت "راست می گه. اگه درس خوندن و مدرک گرفتن چاره کار بود که من وضعیتم این نبود." تازه به غیر از این با خود می اندیشید که دیگر هرکسی نداند من خودم می دانم که برای چی درس خواندم و این مدرک را گرفتم. خودش می دانست، مدرکی که گرفته بیشتر برای پولش و کمتر برای وجهه و آبروی اجتماعی گرفته وگرنه او به موسیقی بیشتر از هر چیز دیگری علاقه داشت. آرزو داشت که یک نوازنده حرفه ای بشود. اما مگر می شد. با همه این حرفها تنها راه معقولی که به ذهنش رسید این بود: "ادامه تحصیل می دهم." با دو سه نفری هم مشورت کرده بود. آنها هم گفته بودند ظاهراً جز این راهی نداری. البته یکی از آنها که تخصص پزشکی داشت نظری جز این داشت: "فکر نکنم ادامه تحصیل راه حل درستی باشه. چون منی که می بینی درآمد ماهانه ام چیزی حدود ۴۰۰۰۰۰۰ تومانه. اما باز تو آخر ماه کسری می آرم... جالبه نه... ماهی فقط ۱۵۰۰۰۰۰ تومان باید قسط بدم... کلی خرج دو تا بچه هام باید بکنم. این ماه برای مدرسه یکیشون حدود ۷۰۰۰۰۰ تومان از من خواستند... می فهمی منظورم چیه؟ می خوام بگم انگار آدم هرچقدر پول دربیاره باز گرفتاره... یکی از دوستانم که درآمدش تقریباً برابر من بود، قید این کار رو زده. ولی من که نمی تونم این کار رو بکنم... آبروم می ره..." او هم آبرویش می رفت اگر بی خیال مدرک تحصیلی خود می شد. پدر و مادرش چه می گفتند. گاهی اوقات به خودش دلداری می داد. شاید این آقای پزشکی که به او مشورت داده، خیلی ولخرجی کرده و دچار این گرفتاری شده است. باز فکر می کرد "وضع من همچین هم بد نیست ها. باز خوبه که تا حالا محتاج کسی نشدم. بیچاره اونها که همین امکانات رو هم ندارند. تازه با این مدرک به غیر از اینکه وجهه اجتماعی ام بالا می ره می تونم به هر حال پول بیشتری در بیارم." گاهی اوقات مصمم می شد که به هر طریقی شده پولی جور کند و همراه همسرش برود ینگه دنیا. در روزنامه خوانده بود چند سالی است خیلی از جوانان مام وطن، راه غرب را در پیش گرفته اند. باسوادها و تحصیلکرده ها به کانادا، متوسط الحال ها به اروپا، گروهی برای کار، به خاور دور و ژاپن و در نهایت الکی خوشها هم به... حق خود می دانست برود ادامه تحصیل بدهد و بعد همانجا کار کند و حسابی پول دریاورد. همیشه از کسانی که زندگی در آن سوی آبها را چشیده بودند، معمولاً راست و دروغ می شنید که آنجا به طور کلی زیاد می توانی پول دریاوری! ولی از طرف دیگر نمی توانست فقط به خاطر پول درآوردن، پدر و مادرش را رها کند به امان خدا. چون گاهی اوقات پیش می آمد که پدرش از او



پول می خواست. می گفت "پسرم! می دونی که حقوق بازنشستگی کفاف زندگی رو نمی ده. تازه مادرت هم هر از چندگاه مریضی اش عود می کنه و مجبوریم کلی خرج دوا و درمونش کنیم..... بعضی از داروهاش خارجیه. بیمه قبول نمی کنه..... این برادرتم که.... جوونه و کلی ولخرجی می کنه....." تازه به غیر از این مگر فقط مسأله در بیشتر پول در آوردن بود. داستان آن پزشک متخصص یادش می آمد که کلی برای او درد دل کرده بود.

گاهی اوقات در محیط کاری خبرهایی می شنید. مثلاً اینکه هیئت مدیره شرکت قصد دارند تعدادی از کارمندان را مرخص کنند. هر کسی ممکن بود که مرخص شود. فکرش را بکنید اگر او کارش را از دست می داد نابود می شد. اصلاً نمی توانست تصور کند که کارش را از دست بدهد. تمام امیدش به حقوق آخر ماهش بود. تازه کلی برنامه ریزی کرده بود که کارش را آنقدر تروتمیز انجام دهد که در کارش رشد کند. به خودش عادت داده بود که فقط و فقط به حقوق آخر ماهش فکر کند و به چیز دیگری کار نداشته باشد. البته یکسری قولهایی هم به او داده بودند اما..... اما مگر حق او نبود حداقل یک ماشین پژو داشته باشد. دوست داشت برای همسرش هر چه می خواهد بخرد. بدتر از همه این بود که وقتی احساساتی شده بود قولهایی به همسرش داده بود. مثلاً اینکه به زودی یک ماشین برایش می خرد. پیش خود می گفت "فکر می کنم او وضعیت من و خودشو درک کنه. خودش می بینه که چقدر گرفتارم." می ترسید از اینکه بچه دار شود. گاهی پشیمان می شد از اینکه در سن ۲۵ سالگی ازدواج کرده است. کاش کمی دیرتر این کار را می کرد. این وضعیت تا کی می خواهد ادامه داشته باشد. دوستی داشت که علیرغم داشتن کاروکاسبی لوازم یدکی و درآمدی بیشتر از او، وضعیتی شبیه او داشت. دوست او در سن سی سالگی ازدواج کرده بود.

فکر می کرد آیا باید همین طور ادامه داد و منتظر شد تا ببیند که چه می شود. اصلاً، چطور شد که اینطور شد؟ به نظرمی رسید در چرخه ای افتاده و دیگر نمی تواند از آن بیرون بیاید. این چیزی نبود که فقط او گرفتارش باشد بلکه اطرافیانش هم همین وضعیت را داشتند.

این چیزی نبود که او می خواست. واقعا دیگر خسته شده بود. از این همه دویدن و دویدن و به هیچ جا نرسیدن.....

وضعیتی که خواندید گوشه ای از انبوه گرفتاریهای مالی است که ما بسیار بسیار شاهد آن هستیم. بله، گرفتاری مالی. گرفتاری مالی مسأله ای است آشنا و ملموس برای هر کدام از ما. هر گوشه ای از زندگی خود را ببینیم این جور مسائل را خواهیم دید. هر کدام از ما به نوعی گرفتاری مالی داریم. امیدواریم با وضعیتی که توصیف کردیم کاملاً آشنا باشید! بیایید مستقیم برویم سر اصل مطلب.

بنظر شما چاره کار جوان قصه ما چیست؟ اگر شما جای او بودید چه کار می کردید؟ هر چند شاید کارهایی هم کرده باشید! اصلاً اگر جای او بودید کدامیک از گزینه های زیر را انتخاب می کردید؟



- بدنبال شغل دوم یا سوم می رفتم.
- از رئیس می خواستم که حقوقم را بیشتر کند!
- از همسر می خواستم که او هم برای خودش کاری دست و پا کند تا کمک خرجم باشد.
- حتی المقدور مخارجم را کم می کردم تا پولی برای پس انداز داشته باشم.
- در همین کاری که هستم می ماندم و سختتر و سختتر کار می کردم تا بلکه علاوه بر درآمد بیشتر، فرصتی برای بیاد آوردن مسائل مالی خودم نداشته باشم!
- دست روی دست می گذاشتم و بی خیال مسائل آینده می شدم و پیش خود و دیگران مدام تکرار می کردم که درست می شود. (مثل کسانی که وقتشان را با سریالهای آبکی تلویزیون می گذرانند!)
- با همسر کاملاً منطقی صحبت می کردم تا از هم جدا شویم بلکه من امکان ازدواج با یک فرد پولدار را داشته باشم!
- ادامه تحصیل می دادم تا بلکه پایه حقوق خود را افزایش دهم.
- با مقدار پول کمی که پس انداز کرده ام در یک کار مطمئن سرمایه گذاری می کردم تا بلکه پولم برایم کار کند.
- شاید بعضی از موارد بالا جنبه شوخی داشته باشد اما این موارد واقعاً تنها راه حلهایی هستند که بیشتر مردم برای گریز از گرفتاری مالی انتخاب می کنند!
- اگر دقت کرده باشید می بینید که مردم در برخورد با مسائل مالی شان تقریباً یکی از راهکارهای زیر را در پیش می گیرند:
- ۱- یا اینکه بی خیال مسائل مالی خود می شوند یعنی اصلاً به خودشان یاد می دهند که چگونه با شرایط بدی که از لحاظ مالی دارند کنار بیایند و حتی لذت ببرند. (چرا؟ چون اطرافیان خود را می بینند که همه روزه به این در و آن در میزنند تا از این مسائل خلاصی یابند و به جایی نمی رسند، پس بی خیال می شوند).
  - ۲- یا اینکه می چسبند به تنها روشی که برای پول درآوردن بلدند، و مدام همان روش را تکرار می کنند. یعنی برای رهای از مسائل مالی صرفاً سختتر و سختتر کار می کنند غافل از اینکه هر روز گرفتاریهایشان بیشتر می شود. (چرا؟ چون اولاً روش دیگری به آنها آموزش داده نشده و ثانیاً اعتقاد دارند که انسان باید سختکوش باشد و همیشه و همه حال زحمت بکشد!)
  - ۳- یا اینکه پس اندازهای اندکشان را دودستی تقدیم می کنند به کسانی که ادعای مهارت در زمینه سرمایه گذاری دارند و سپس دست به دعا برمی دارند تا آن افراد اشتباه نکرده تا بلکه بذر سکه هایشان تبدیل به درخت تناوری از اسکناسهای سبز رنگ شود! (چرا؟ چون شنیده اند یا دیده اند که پولدارها بیشتر پولشان را از ناحیه سرمایه گذاریهایشان بدست می آورند و امیدوارند که با تقلید از آنها بتوانند روزی پولدار شوند).



اگر خوب به موارد بالا دقت کنید می بینید که ریشه این نوع برخوردها با مسائل مالی، کمبود یا نبود **سواد مالی** است. عبارت دیگر بسیاری از مردم جامعه ما در مورد مسائل مالی، پول درآوردن، سرمایه گذاری و به طور کلی در مورد نحوه کارکرد پول، تقریباً هیچ آموزشی ندیده اند. کدامیک از ما در دوران تحصیل خود (مدرسه یا دانشگاه) چیزهایی راجع به پول درآوردن یاد گرفته ایم؟

پول درآوردن، سرمایه گذاری کردن و کلاً کار کردن با پول، مثل هر مهارت دیگری نیاز به آموزش دیدن و تمرین کردن دارد. قبل از اینکه ادامه دهیم یک سؤال: آیا پول و مسائل مرتبط با آن آنقدر مهم هست که ما زمانی را برای آموزش دیدن و تمرین کردن روی آن اختصاص دهیم؟ جواب این سؤال، خیلی سخت نیست. ما در طول روز چند ساعت خود را صرف پول درآوردن می کنیم؟ تقریباً ۸ ساعت. ۸ ساعت دیگر هم می خوابیم و ۸ ساعت دیگر هم معمولاً به کارهایی می پردازیم که تقریباً فرقی با خوابیدن ندارد! پس می توان به جرات گفت که اکثر ما بیشتر عمر مفیدمان را صرف پول درآوردن می کنیم. (البته فعلاً روی صحبت ما با دانشجویانی نیست که هنوز وارد بازار کار نشده اند و دستشان توی جیب پدر و مادرشان است. شما فعلاً خوب بخوابید. کسی با شما نبود. روی صحبت ما با والدین شما است که طبیعتاً باید مخارج شما را تا سن بیست و چند سالگی پردازند!!) پس آیا کسب مهارت‌های پولی و یا بدست آوردن **سواد مالی**، باز هم کم اهمیت است؟

خب، دوست عزیز. اگر شما فکر می کنید که داشتن **سواد مالی** یک امر مهم و ضروری است، برای شروع ببینیم که هر کدام از ما از چه روشی درآمد ماهیانه خود را کسب می کنیم.

جهت کسب اطلاعات بیشتر پیرامون مطالب مطرح شده در این کتاب، به وب سایت من در آدرس [www.84edu.net](http://www.84edu.net) مراجعه نمایید.



## انواع درآمدها

تقریباً هر نوع درآمدی را می توان در یکی از سه طبقه بندی زیر قرار داد:

- ۱- درآمد اکتیو
- ۲- درآمد پسیو
- ۳- درآمد پورت فولیو

### درآمد اکتیو

اگر شما برای انجام دادن کاری زمانتان را صرف کنید و عبارتی به طور مستقیم درگیر آن کار باشید آنگاه درآمد حاصل را **درآمد اکتیو** گویند. مثلاً حقوق ماهیانه یک کارمند شرکت، درآمد اکتیو است زیرا اگر کارمند کار نکند درآمدی هم نخواهد داشت. درآمد یک پزشک که در مطبش به معاینه بیماران می پردازد نیز درآمد اکتیو است چرا که اگر بیماری را ویزیت نکند، درآمدی ندارد. راستی مگر از روش دیگری هم می توان درآمد داشت؟!

### درآمد پسیو

اگر شما از کاری درآمد کسب کنید که خودتان برای انجام آن کار زمانی صرف نکنید یا زمان بسیار کمی صرف کنید آنگاه آن درآمد را **درآمد پسیو** گویند. عبارت دیگر انجام آن کار به حضور شخص شما نیازی ندارد. بعنوان مثال

- \_ درآمدی که یک صاحبخانه از محل اجاره بها درمی آورد.
- \_ درآمدی که یک نویسنده با فروش هر جلد از کتابش بدست می آورد.
- \_ یا مثلاً شما کاری را به یک نفر آموزش می دهید و در عوض، ماهیانه درصدی از حقوق وی را دریافت می کنید.
- \_ یا شما بازاریابی هستید که واسطه قرارداد یک مشتری با شرکت بیمه بوده اید و هر سال که آن مشتری، بیمه نامه خود را با شرکت بیمه تمدید می کند شما نیز در صدی از قرارداد را دریافت می کنید.

### درآمد پورت فولیو

این درآمد ناشی از سرمایه گذاریهای شما است مثلاً

- \_ سود سپرده گذاریهای بانکی شما
  - \_ سود حاصل از داراییهای کاغذی مثل سهام، اوراق قرضه و...
- اگر دقت کنید می بینید تفاوت اصلی درآمد اکتیو و دو نوع دیگر در این است که در دو نوع پسیو و پورت فولیو تقریباً به حضور شما نیازی نیست یعنی نیازی نیست که شما زمانتان را صرف کسب این نوع درآمدها بکنید اما میزان



درآمد اکتیو با مقدار زمانی که شما صرف انجام دادن آن می کنید ارتباط مستقیم دارد. مثلاً یک پزشک اگر بخواهد درآمد بیشتری کسب کند ناچار باید زمان بیشتری بگذارد و بیماران بیشتری را معاینه کند. تقریباً همه ما از دوران کودکی برای کسب درآمد اکتیو آموزش دیده ایم. حتماً نصیحت‌های پدر و مادرتان را بیاد دارید که می گفتند و می گویند: "بچه جون درساتو خوب بخون. بلکه دکتری، مهندسی ... بشی" برگردیم سراغ سؤال اول. چاره کار گرفتاری مالی آن جوان چیست؟ یا بهتر است بگوییم چاره گرفتاری مالی در چیست؟ کلید رهایی بیشتر افرادی که گرفتاری مالی خود را برطرف کرده اند، در این نکته بوده که آنها درآمد اکتیو خود را به درآمد پسیو و پورت فولیو تبدیل کرده اند. هر چقدر زودتر بتوانید این کار را انجام دهید، زودتر از گرفتاری مالی رها می شوید.

اما شاید بگویید برای کسب درآمد پورت فولیو باید ابتدا پول داشته باشیم تا بتوانیم سرمایه گذاری کنیم و درآمد داشته باشیم. بعبارت دیگر تا زمانی که پول چندانی در بساط نداشته باشیم از درآمد پورت فولیو هم خبری نیست. راست می گویند. حق با شما است. پس اگر که پول چندانی در بساط نداریم بهتر است از درآمد پورت فولیو صحبتی نکنیم و فقط به درآمد پسیو پردازیم.

و اما درآمد پسیو. درآمد پسیو خود به دو نوع دیگر از درآمد تقسیم می شود که عبارتند از:

۱- درآمد مانده

۲- درآمد اهرمی

### درآمد مانده

درآمدی است که شما از کاری درمی آورید که آن کار را در گذشته و فقط برای یکبار انجام داده اید. مثل فردی که یکبار درختی را می کارد و چند سالی از آن مراقبت می کند و مثلاً برای ۴۰ سال از میوه های آن استفاده می کند. نمونه های دیگری هم می توان گفت:

\_\_ نویسنده ای یکبار کتابی می نویسد و تا سالهای سال از فروش هر جلد از کتابش درآمد کسب می کند.

\_\_ یک نماینده بیمه، یکبار قراردادی با یک مشتری می بندد و هر سال که آن مشتری بیمه نامه خود را با شرکت تمدید می کند درصدی از قرارداد را کسب می کند.

\_\_ یک مربی ورزشی، نواری ویدئویی از تمریناتش تهیه می کند و هر بار که نسخه ای از آن به فروش می رسد درآمد کسب می کند.

\_\_ یک شرکت تولید نرم افزار کامپیوتری، یکبار نرم افزاری را طراحی می کند و هر بار که نسخه ای از آن به فروش می رسد درآمد کسب می کند. (البته نه در ایران!)





خب نظرتان درباره درآمد مانده چیست؟ آیا شما هم می توانید کاری را یکبار انجام دهید یا محصولی را یکبار تولید کنید و سپس از فروش پی در پی آن هر ماه درآمدی کسب کنید. حتماً این را هم می دانید که آن محصول باید خریدار داشته باشد تا شما پول در بیاورید و گرنه مثلاً صرف نوشتن یک کتاب باعث نمی شود که کسی پولدار شود. اما اگر یادتان باشد، نوع دیگری هم از درآمد پسیو وجود دارد: درآمد اهرمی.

### درآمد اهرمی

درآمدی است که شما از به کار گرفتن دیگران کسب می کنید. فرض کنید مادری هر روز بند کفشهای فرزندش را می بندد. روزی تصمیم می گیرد این کار را به فرزندش بیاموزد. پس از چند روز سعی و تلاش و تمرین بالاخره فرزندش یاد می گیرد که چگونه بند کفشش را ببندد. از آن روز به بعد هر روز بند کفشها بسته می شود بدون اینکه مادر کاری انجام دهد. در واقع می توان گفت مادر از فرزند خود به شکل اهرم استفاده کرده است. به همین ترتیب مدیر عامل شرکتی که افرادی را استخدام می کند در واقع از آنها به شکل اهرم برای تولید یک محصول استفاده می کند و درآمدش اهرمی است. فقط به این نکته توجه کنید که منظور ما از مدیر عامل، سهامدار اصلی است و نه یک مدیر معمولی. چون یک مدیر شرکت اگر خودش کارمند شرکت باشد آنگاه در واقع خودش هم جزء اهرم است و درآمدش اکتیو است و نه اهرمی.

مهمترین تفاوت درآمد اکتیو و درآمدهای مانده و اهرمی در این است که درآمد اکتیو بسیار محدود است زیرا درآمد اکتیو به میزان زمانی بستگی دارد که شما برای انجام کار صرف می کنید و چون زمان کاری شما در طول یک روز محدود است پس درآمد اکتیو شما نیز محدود خواهد بود. اما در مورد درآمد مانده مثلاً هر تعداد از کتاب شما که به فروش برسد شما نیز درآمد خواهد داشت و یا در مورد درآمد اهرمی هر چه تعداد کارمندانی که برای شما کار می کنند بیشتر شود درآمد شما نیز افزایش خواهد یافت.

حال شما کدامیک را ترجیح می دهید: می خواهید یکبار کاری را انجام دهید و سالها از راه آن درآمد کسب کنید و ... یا می خواهید با رضایت دیگران از حاصل کار آنان درآمد داشته باشید؟

قبل از ادامه صحبت، ذکر این نکته ضروری است که درآمد اهرمی، هم می تواند مانده باشد و هم مانده نباشد. مثلاً اگر مدیر عامل یک شرکت (یعنی سهامدار اصلی) بتواند پس از مدتی که از تأسیس شرکت گذشت، شخصی را بعنوان مدیر، جایگزین خود کند و برایش حقوق ماهیانه ای تعیین کند و تقریباً دیگر خودش برای شرکتش زمانی صرف نکند، می گوئیم که او برای خود **درآمد اهرمی مانده** تولید کرده است. یعنی اولاً درآمدش از کار دیگران بدست می آید و ثانیاً یکبار این شرکت را ایجاد کرده و دیگر به حضورش نیاز چندانی وجود ندارد.

در ادامه توضیح خواهیم داد که مردم، بسته به انتخاب روشهای درآمدزایی شان به ۴ دسته اصلی تقسیم می شوند.



### افراد متفاوت، انتخابهای متفاوت، دنیاهای متفاوت

شما بسته به اینکه از چه روشی درآمد خود را کسب می کنید در یکی از چهار دسته زیر قرار می گیرید:

صاحب بیزینس	کارمند	کارمندان
سرمایه گذار	خویش فرما	خویش فرمایان
نمودار ربعهای درآمدزایی		صاحبان بیزینس
		سرمایه گذاران

الف - **کارمند:** اگر برای یک سیستم (مثلا یک شرکت) کار کنید و درآمدهای خودتان از طریق کار شخصی خودتان ایجاد شود آنگاه شما یک کارمند هستید.

ب - **خویش فرما:** اگر برای خودتان کار کنید و درآمدهای خودتان از طریق کار شخصی خودتان باشد آنگاه خویش فرما هستید مانند پزشک، وکیل، نجار، مغازه دار و ...

ج - **صاحب بیزینس:** اگر گروهی از افراد را به استخدام خودتان در آورید و درآمدهای خودتان از طریق کار آنها ایجاد شود شما یک بیزینس ساخته اید و صاحب بیزینس هستید. مانند کسانی که شرکت تأسیس می کنند.

د - **سرمایه گذار:** اگر درآمدهای خودتان از سود حاصل از سرمایه گذاریهایتان ایجاد شود آنگاه شما سرمایه گذار هستید.

بیشتر مردم کارمند یا خویش فرما هستند. نه به این دلیل که کارمند به دنیا آمده اند بلکه چون فقط برای کارمند یا خویش فرما شدن آموزش دیده اند. تقریباً تمامی آموزشهای مدارس و والدین ما بگونه ای است که ما را برای کارمند یا خویش فرما شدن آماده می کند. مگر نشنیده اید که مدام می گویند "خوب درس بخون که فردا بتونی یه شغل پر درآمد و آبرودار برای خودت دست و پا کنی." معمولاً افراد کمی در اطرافمان دیده ایم که واقعا سرمایه گذار باشند و صد البته افراد بسیار کمتری را سراغ داریم که واقعا صاحب بیزینس باشند. (البته منظور از صاحب بیزینس فردی است که حداقل ۱۰۰ نفر کارمند داشته باشد و خودش کاری را انجام ندهد. نه اینکه به اندازه چهار کارمند و یا بلانسیب مثل اسب کار کند و اگر یک ماه سراغ بیزینسش نرود دیگر از آن خبری نباشد!)



مسئله کارمند یا خویش فرما بودن این است که درآمدشان اکتیو است یعنی برای کسب درآمد همیشه باید حضور داشته باشند. عبارتی زمانشان را می دهند تا پول دریافت کنند. و چون زمانشان در طول یک روز محدود است پس طبیعتاً درآمدشان هم محدود است.

خویش فرما	کارمند
برای خودش کار می کند تا پول در بیاورد. درآمد اکتیو (محدود)	برای دیگری کار می کند تا پول در بیاورد. درآمد اکتیو (محدود)
سرمایه گذار	صاحب بیزینس
پول برایش کار می کند تا پول در بیاورد. درآمد پورت فولیو (نامحدود)	دیگران برایش کار می کنند تا پول در بیاورد. درآمد اهرمی یا مانده (نامحدود)

اما از طرفی افراد سمت چپ نمودار یعنی صاحبان بیزینس و سرمایه گذاران درآمدشان نامحدود است چون درآمدشان به حضور و زمان خودشان ربطی ندارد.

یک صاحب بیزینس درآمدش اهرمی است یعنی دیگران برایش کار می کنند و باصطلاح درآمدش به کار و صرف زمان شخصی خودش بستگی ندارد. خوب، چه کسی از درآمدی که بدون حضور خودش ایجاد می شود بدش می آید؟ کمتر کسی بدش می آید. اما خواهش می کنم خیالبافی نکنید. بیزینس بنا کردن کار چندان آسانی نیست. برای مثال یکی از مهمترین مسائل این نوع فعالیت، انگیزه دادن به افراد است تا برای شما کار کنند. حتی اگر شما تاکنون فقط یک نفر را استخدام کرده باشید می دانید که حقیقتاً کار سختی است! گفتن این نمونه برای ناامید کردن شما نیست بلکه برای این است که بدانید یک صاحب بیزینس برای موفقیت در کارش ناچار است مهارت کار کردن با انسانها و رهبری آنها را بیاموزد که مهارت راحتی نیست.

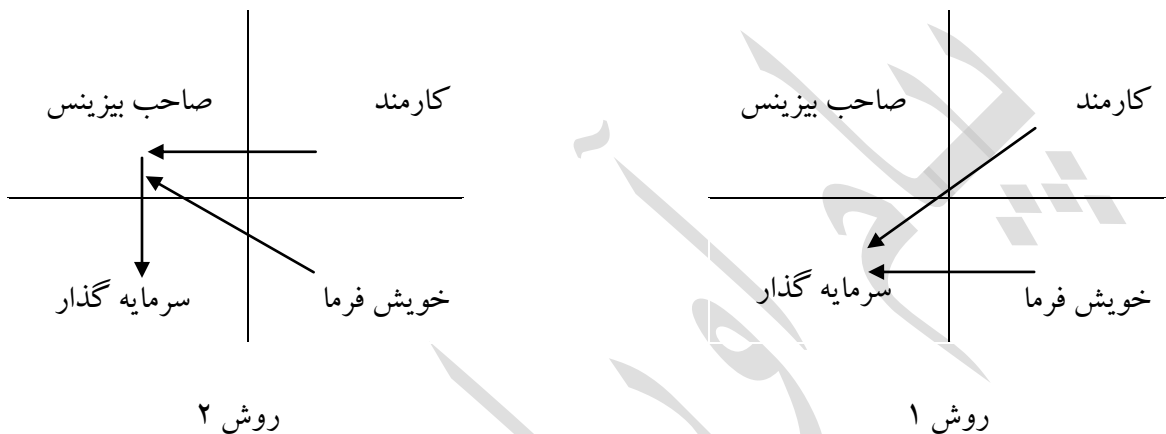
نکته ای که باید در اینجا اضافه کرد این است که صاحب یک بیزینس علیرغم درآمد اهرمی مانده ای که دارد ممکن است روزی بیزینسش به هر دلیلی ورشکست شود یا اینکه ضعیف شود. به نظر شما برای ایجاد امنیت بیشتر برای بیزینس خود باید چه کرد؟ جواب این است؛ سرمایه گذاری. عبارتی شما چه کارمند، چه خویش فرما و چه صاحب بیزینس باشید در نهایت باید سرمایه گذاری را بیاموزید تا بتوانید از پول خود برای کسب درآمد استفاده کنید.

همان طور که می دانیم یک سرمایه گذار بیشتر درآمدش در آمد پورت فولیو است یعنی در جاهایی سرمایه گذاری می کند و از سود آنها برای خود درآمد دارد. سرمایه گذاری یعنی مهارت وادار کردن پول به پولزایی. این اصلی ترین مهارتی است که هر فردی باید بیاموزد تا بتواند از گرفتاری مالی رهایی یافته و در نهایت به رفاه مالی برسد. یک



سرمایه گذار برای بدست آوردن پول نه از خودش کار می کشد و نه از دیگران، بلکه از پولش کار می کشد یعنی پولش را وادار به کار کردن می کند. سرمایه گذاران، اربابان پول هستند و نه بردگان آن. یعنی پول برای آنها کار می کند و نه آنها برای پول.

ما دو راه برای رفتن به ربع سرمایه گذاری داریم که در زیر شکلهای آنها را می بینید:



**روش ۱:** ما می توانیم مستقیم از ربعهای کارمندی یا خویش فرمایی به ربع سرمایه گذاری برویم. البته این روش فقط به درد کسانی می خورد که حقوق ماهیانه شان مثلا چیزی حدود ۴-۵ میلیون تومان است که می توانند بخشی از حقوقشان را در زمینه های مختلف سرمایه گذاری کنند. مشکل اینجا است که خیلی ها فکر می کنند مثلا فقط با داشتن ۵ میلیون تومان و سرمایه گذاری آن می توانند سرمایه گذار شوند. نه دوستان من. سرمایه گذاری نیز مثل هر مهارت دیگری نیاز به تمرین و یادگیری دارد. شاید شما در مدت چندین سال و بارها و بارها پولتان را از دست بدهید تا کم کم به فراز و نشیب این کار آشنا شوید. بعبارت دیگر آنقدر اشتباه کنید و پول از دست بدهید تا یاد بگیرید که چگونه از پولتان کار بکشید. (تازه در صورتیکه آدم یادگیرنده ای باشید!) پس شما نیاز به منبع درآمدی دارید که اولاً آنقدر باشد که پس از کسر هزینه هایتان پول قابل توجهی برای سرمایه گذاری برایتان باقی بماند و ثانيا اینکه این منبع درآمد، آنقدر مطمئن باشد که اگر چندین بار پول خود را در جریان سرمایه گذاری از دست دادید به خاک سیاه ننشینید. حال شما چند نفر کارمند یا خویش فرما سراغ دارید که اینچنین درآمدی داشته باشند؟ من سراغ دارم. مثلا علی دایی درآمد خوبی دارد. محمدرضا گلزار نیز همینطور. خانم گیتی خوشدل نیز هر ماه پول خوبی از راه فروش کتابهایی که ترجمه کرده درمی آورد. بعضی از پزشکان متخصص و وکلای پایه یک و مدیران ارشد نیز حقوق ماهیانه بالایی دریافت می کنند. بله این نوع کارمندان و خویش فرمایان می توانند مستقیما وارد ربع سرمایه گذاری



شوند زیرا با از دست دادن مثلاً ۲۰ میلیون تومان در جریان یک سرمایه گذاری بیچاره نمی شوند. اما من و شما چگونه؟ شما ماهیانه چقدر درمی آورید؟ چقدرش را می توانید سرمایه گذاری کنید؟ تازه مشکل فقط در میزان درآمد اندک نیست. بلکه یکی از مواردی که این مسئله را تشدید می کند الگوی خرید غلطی است که معمولاً بین کارمندان و خویش فرمایان وجود دارد. این افراد معمولاً با خریدهای قسطی که انجام می دهند درآمد ماهها و سالهای آینده خود را نیز پیش پیش هزینه می کنند! (برای اطلاع بیشتر در مورد الگوی خرید افراد مختلف می توانید سی دی "ثروتمندان، طبقه متوسط و نادرها با پول خود چه چیزی می خرند" را ببینید).

**روش ۲:** روش ۱ مناسب کارمندان و خویش فرمایانی است که حقوق بالایی دارند. اما اگر شما حقوق بالایی ندارید می توانید از روش ۲ استفاده کنید. در این روش ما ابتدا به ربع مالکیت بیزینس می رویم و سپس از آنجا به ربع سرمایه گذاری می رویم. یعنی چه؟ یعنی ابتدا برای خودمان یک بیزینس راه می اندازیم و گروهی از افراد را بکار می گیریم. پس از مدتی که بیزینس ما جواب داد و یک درآمد اهرمی عالی برای خود ایجاد کردیم آنگاه به پشتوانه این درآمد اهرمی عالی وارد دنیای سرمایه گذاری می شویم تا اگر پول خود را در جریان سرمایه گذاری از دست دادیم به مشکلی از نظر درآمدزایی برنخوریم. البته یادتان باشد که فرایند رفتن از دو ربع کارمندی و خویش فرمایی به ربع بیزینس و سپس به ربع سرمایه گذاری، واقعاً به این راحتی نیست که اینجا به نظر می رسد! شاید رفتن از هر ربع به ربع دیگر چند سالی طول بکشد. این مدت زمان بستگی به این دارد که شما چقدر مشتاق باشید و همینطور چقدر یادگیرنده. بعضی ها هزاران بار اشتباه می کنند و پولشان را از دست می دهند اما باز هم چیزی یاد نمی گیرند. هر چقدر که بیشتر اشتباه کنید و بیشتر یاد بگیرید و مشتاقتر باشید سریعتر این مسیر را طی خواهید کرد. پس حالا بیاید راجع به این صحبت کنیم که چگونه می توانیم برای خودمان یک بیزینس بنا کنیم.

دوست دارید راجع به انواع درآمدها و درآمد ثروت ساز واقعی، اطلاعات بیشتری کسب کنید؟ اگر پاسخ شما مثبت است: [www.84edu.net](http://www.84edu.net)

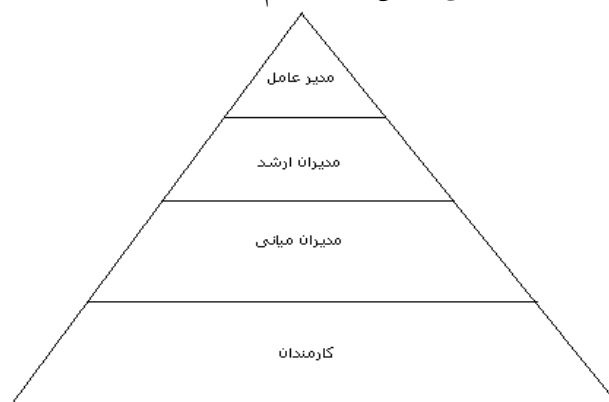


## بنا کردن بیزینس

همانطور که می دانیم، بنا کردن یک بیزینس یعنی ساختن یک سازمان یا گردآوری گروهی از افراد که برای شما کار کنند تا بتوانید با کمک آنها محصولی را تولید کرده، به مشتریان بفروشید و یا خدماتی را به مشتریان ارائه دهید و در نهایت درآمد کسب کنید. یکی از شکلهای شناخته شده و مرسوم بیزینس، همین شرکتهایی هستند که هر روز بر تعدادشان افزوده می شود. شما می توانید برای بنا کردن بیزینس خودتان یک شرکت تأسیس کنید و تعدادی مدیر و کارمند استخدام کنید. البته حتماً از قبل می دانید که قصد فروش چه محصول یا خدماتی را به مشتریانانتان دارید. اگر این کار را بکنید آنگاه می توانید از درآمد اهرمی شرکت خودتان استفاده کنید یعنی مدیران و کارمندان شرکت کار می کنند و شما پول درمی آورید. اما شرکت زدن هم به این سادگی ها نیست. معمولاً کلی سرمایه اولیه می خواهد. تازه قبل از سوددهی باید ماهانه کلی هزینه های جاری را هم پردازید مثل هزینه های دفتری، حقوق کارمندان و .... تازه پس از این همه هزینه کردن اگر محصول یا خدماتتان فروش نرفت، چی؟ شاید فکر کنید دارم شما را می ترسانم. اما اینها بخش کوچکی از واقعیات تأسیس یک شرکت است. واقعیاتی که باعث می شود در همه جای دنیا ۹۰ درصد از کل شرکتهایی که تأسیس می شوند در همان ۵ سال اول ورشکست شوند و ۹۰ درصد آنهايي که باقی مانده اند تا ۱۰ سال بیشتر دوام نیاورند! یعنی از هر ۱۰۰ شرکت فقط یکی می تواند ده سالگی اش را جشن بگیرد! این نشان می دهد که بنا کردن بیزینس آنهم به شکل تأسیس یک شرکت، در کل کار بی دردسری نیست و نیاز به مهارتها و تجربیات فراوانی دارد.

از همه اینها هم که بگذریم شرکتهای مشکلی دارند که همیشه همراهشان وجود دارد و آن این است که در یک شرکت فقط یک نفر می تواند از اهرم و درآمد اهرمی استفاده کند و آن یک نفر کسی نیست جز مدیر عامل شرکت. یعنی همه کار می کنند چه مدیر و چه کارمند تا یک نفر از نتایج کار بهره ببرد. ما به این می گوییم **اهرم نابرابر!** البته منظورمان اهرم ظالمانه نیست چون کارمندان خودشان با رضایت کامل قبول می کنند که در اهرم مدیر عامل کار کنند و آن بنده خدا که مدیر عامل باشد تقصیری ندارد. بگذارید مطلب را بازتر کنیم.

فرض کنید یک شرکت با ساختار اهرمی شکل زیر داریم.





در این ساختار هرمی شکل، کسانی که در سطوح بالایی هرم قرار دارند تعیین می کنند که سطوح پایینتر چه کار باید انجام دهند که به این می گویند **تفویض اختیار**. یعنی مدیر عامل، کار مدیران ارشد را تعیین می کند و به همین ترتیب این روال پیش می رود تا پایینترین سطح هرم که کارمندان هستند. به همین دلیل، توزیع درآمد در هرم یک شرکت بدین صورت است که هر چقدر پایینتر بروید درآمدها کمتر می شود یعنی افرادی که در بالای هرم قرار دارند بیشترین درآمد را کسب می کنند. اما مسئله به همینجا ختم نمی شود زیرا در این ساختار حتی مدیران ارشد هم ممکن است صرفاً کارمندان شرکت باشند و فقط حقوق ماهیانه بگیرند و در واقع نتوانند از حاصل کار کارمندان دیگر استفاده کنند و درآمد اهرمی داشته باشند. بعبارت دیگر در این ساختار، یک مدیر ارشد و یک سرایدار هیچ فرقی با هم ندارند چون هر دو کارمندان شرکت هستند با این تفاوت که یکی دو میلیون تومان و دیگری دوست هزار تومان در ماه حقوق می گیرند. و همین ساختار، مسئله ای را به وجود می آورد که اکثر مدیران با آن مواجهند: **ایجاد انگیزه و کار کشیدن از افرادی که در این ساختارها کار می کنند کار راحتی نیست چون آنها می دانند که بجای اینکه خودشان بیشترین بهره را ببرند مدیران عامل هستند که بیشترین بهره را از کار آنها می برند.**

خب، این هم از تأسیس کردن یک شرکت که نوعی از بنا کردن بیزینس است. نظر شما درباره این نوع بیزینس چیست؟ سرمایه اولیه کافی، قبول هزینه های جاری، مدیریت و راهبری کارمندانی که در اهرم شما کار می کنند و خود درآمد اهرمی ندارند، امکان ورشکستگی بالای شرکتها به دلیل نداشتن مهارتهای متنوعی که باید یاد گرفت و .... با این اوصاف و اینطور که پیداست گذر از دو ربع کارمندی و خویش فرمایی به ربع مالکیت بیزینس و از آنجا به ربع سرمایه گذاری، آنهم از راه تأسیس یک شرکت، کاری طاقت فرساست. اما ....

اما نگران نباشید. راهی وجود دارد. راهی که اولاً شما می توانید از کار سایر افراد در سازمانتان استفاده کنید و درآمد اهرمی داشته باشید. علاوه بر این افراد سازمانتان هم می توانند درآمد اهرمی داشته باشند و از همه مهمتر نیازی به سرمایه اولیه چندانی برای راه اندازی و درگیری با مسائل ریز و درشت آن ندارید!  
آیا دوست دارید ببینید این دیگر چه راهی است؟!

جهت تماس با من به بلاگ شخصی ام در آدرس [www.84edu.net](http://www.84edu.net) مراجعه نمایید.