

بیندیشید  
و  
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و  
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

## فصل چهارم

### درس سوم: عادت پس انداز

«انسان ترکیبی از گوشت، استخوان، خون، مو و سلولهای مغزی است. او با استفاده از این مواد

و از طریق اصل عادت، شخصیت خودش را میسازد»

بر همگان واضح است که پس انداز پول، یکی از ضروریات موفقیت است، اما سوال اساسی‌ای که ذهن افرادی را که پس انداز نمی‌کنند به خود مشغول می‌کند این است که:

«چگونه باید این کار را انجام دهم؟»

پس انداز کردن یک نوع عادت است. به همین دلیل، این درس را با توضیح مختصری از اصل عادت آغاز میکنیم.

همانطور که در ابتدای این درس گفتیم، انسان با استفاده از اصل عادت به شخصیت خود شکل میدهد. انسان می‌تواند با تکرار چند باره‌ی هر کاری، آن را به یک عادت تبدیل کند. به نظر می‌رسد که ذهن انسان تنها توده‌ای از نیروهای محرک است، که از عادات روزانه او سرچشمه می‌گیرند. هنگامی که یک عادت در ذهن انسان تثبیت شود، می‌تواند رفتار او را تحت کنترل بگیرد، و او را وادار به انجام کاری به‌خصوص بکند. برای مثال اگر هر روز از مسیر مشابهی به محل کار یا هر مکان دیگری بروید، به زودی این عمل به یک عادت تبدیل می‌شود، و بدون نیاز به فکر کردن،

ذهنتان به صورت خودکار شما را به مقصد هدایت می‌کند. حتی اگر بخواهید به جای دیگری بروید، ممکن است ناگهان متوجه شوید که در مسیر قدیمی قرار گرفته‌اید.

سخنرانان عمومی متوجه شده‌اند که تکرار چندباره یک داستان، حتی اگر کاملاً افسانه باشد، اصل عادت را وارد ماجرا می‌کند، و آنها به زودی فراموش می‌کنند که این داستان حقیقت داشته یا تنها یک افسانه بوده است.

دیوارهای محدودیت از طریق عادت‌ها ساخته میشوند

میلیون‌ها نفر زندگی خود را در فقر و نیاز می‌گذراندند، چون استفاده مخربی از قانون عادت داشته‌اند. افرادی که با فقر دست و پنجه نرم می‌کنند، نه قانون عادت را درک کرده‌اند و نه قانون جذب را؛ این افراد به ندرت متوجه میشوند که وضعیت فعلی‌شان نتیجه اقدامات و فعالیت‌های گذشته خودشان است.

اگر این فکر را در ذهن خودتان تثبیت کنید که توانایی کسب درآمد شما محدود است، و هرگز نمی‌توانید بیش از آن پولی به دست بیاورید؛ در این صورت، قانون عادت، محدوده‌ی درآمدی مشخصی را برای شما تعیین می‌کند، ضمیر ناخودآگاه‌تان این محدودیت را می‌پذیرد. به زودی آن‌چنان درگیر ترس از فقر (یکی از ترس‌های ششگانه) می‌شوید، که دیگر هیچ فرصتی در خانه شما را نمی‌کوبد؛ سرنوشت شما مشخص شده است، و حکم غیر قابل تغییر زندگی شما صادر گردیده است.

ایجاد عادت پس انداز به این معنی نیست که شما ظرفیت درآمدی خودتان را محدود کنید؛ معنای آن کاملاً برعکس است. شما باید به شکلی این اصل را اجرا کنید، که نه تنها از درآمد فعلی شما محافظت کند، بلکه فرصت های متنوعی را در اختیار شما قرار دهد، و بینش، اعتماد به نفس، تصور، اشتیاق، نوآوری و رهبری مورد نیاز برای افزایش سطح درآمدی تان را در شما ایجاد کند.

به بیان دیگر، هنگامی که بر قانون عادت تسلط کامل پیدا کنید، می توانید موفقیت خود را در زمینه کسب پول تضمین کنید.

شما باید به این شکل عمل کنید:

اول: با استفاده از قانون «هدف اصلی واضح»، توصیف دقیق و مشخصی از خواسته های خودتان، از جمله میزان دقیق پولی را که قصد دارید به دست بیاورید، در ذهنتان تثبیت کنید. ضمیر ناخودآگاهتان از این توصیفات به عنوان یک نقشه راه استفاده می کند، تا افکار و اندیشه های شما را در قالب برنامه هایی کاربردی برای دستیابی به هدف اصلی زندگیتان تنظیم کند. شما با استفاده از اصل عادت، هدف اصلی مشخص زندگیتان (به همان ترتیب که در درس ۲ ارائه شد) را در ذهنتان تثبیت می کنید، تا به صورت پیوندی ثابت و همیشگی درآید.

این کار ذهنیت فقر را نابود کرده، و به جای آن ذهنیت رفاه و سعادت را جایگزین می کند. شما حقیقتاً خواستار رفاه می شوید و انتظار دستیابی به آن را خواهید داشت؛ شما خودتان را برای

دستیابی به آن و استفاده عاقلانه از آن آماده می‌کنید، و بنابراین آماده می‌شوید که عادت پس انداز را در خودتان توسعه بدهید.

دوم: حال که ظرفیت درآمدی خودتان را افزایش داده‌اید، بار دیگر از اصل عادت استفاده کنید و در بیانیه هدف اصلی زندگی‌تان، بخشی از درآمدها را که قصد دارید پس انداز کنید تعیین کنید. بنابراین همانطور که درآمد شما افزایش پیدا می‌کند، پس انداز شما نیز به همان نسبت افزایش پیدا خواهد کرد.

با استفاده از انگیزه روز افزون شما برای افزایش ظرفیت درآمدی‌تان از یک سو و پس انداز کردن بخشی از این درآمد از سوی دیگر، به زودی به مرحله‌ای می‌رسید که تمام محدودیت‌های خیالی را از ذهنتان پاک می‌کنید، و در مسیر استقلال مالی قرار می‌گیرید.

هیچ کاری کاربردی‌تر و سهل‌الوصول‌تر از این نیست!

حال فردی را در نظر بگیرید که از قانون عادت به شکلی مخرب استفاده می‌کند. ترس از فقر بر ذهن او تسلط پیدا کرده است و به زودی ظرفیت درآمدی او را کاهش می‌دهد، و زمانی به خود می‌آید که حتی قادر نیست پول کافی برای تامین نیازهای اولیه زندگی‌اش را تامین کند.

ناشران روزنامه‌ها می‌توانند با درج اخبار مربوط به شکست کسب و کارهای سراسر کشور، ترس و وحشت را به جامعه القا کنند. اما حقیقت این است که، تعداد کسب و کارهایی که شکست می‌خورد و ورشکسته می‌شوند، در مقایسه با تعداد کل کسب و کارهای سراسر کشور، عددی ناچیز است.

مهم نیست شما چه کسی هستید، و چگونه زندگی میکنید؛ همه ما برده عادت‌های خودمان هستیم. هر ایده‌ای که به صورت آگاهانه در ذهن تثبیت کنیم، یا به آن اجازه بدهیم که از طریق پیشنهادات دیگران و شرایط محیطی، در ضمیر ناخودآگاه نفوذ کند، در رفتارهای ما تاثیر می‌گذارد، و ما را وادار می‌کند که اقداماتی همراستا با آن ایده را از خودمان بروز بدهیم.

اگر عادت اندیشیدن و سخن گفتن از رفاه و وفور را در خودتان ایجاد کنید، به زودی شواهد حقیقی آن، در شکل فرصت‌های گسترده‌تر، و فرصت‌های جدید و ناگهانی، تجلی پیدا می‌کند. به خاطر داشته باشید که همواره چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند! اگر شما یک کاسب باشید و عادت کرده باشید که همیشه از بد بودن اوضاع و زیان ده بودن کسب و کار صحبت کنید، بدون شک وضعیت شما بد خواهد شد، و کسب و کارتان زیانده می‌شود. اگر به یک انسان بدبین اجازه داده شود که تاثیرات مخرب خود را بر یک گروه بگذارد، می‌تواند نتیجه کارهای سازنده ۶ فرد توانمند را نابود کند. او با ایجاد ذهنیت فقر و شکست در ذهن همکارانش، این کار را انجام میدهد.

**«شما مانند یک مغناطیس انسانی هستید و همواره افرادی را به**

**سمت خود جذب می‌کنید که ویژگی‌های مشابهی با شما دارند.»**

یکی از موفق‌ترین بانکداران ایالت ایلینویز این عبارت را بر روی یک تخته نوشته است، و آن را در دفتر کار خود نصب کرده است:

«ما در اینجا تنها از وفور و رفاه صحبت میکنیم. اگر داستان غم

انگیزی دارید، لطفاً برای خودتان نگه دارید،

چون ما تمایلی به شنیدن آن نداریم.»

هیچ کسب و کار یا شرکتی مایل به همکاری با یک فرد بدبین نیست. افرادی که درک درستی از قانون جذب و قانون عادت داشته باشند، هرگز به صورت آگاهانه اجازه نمی‌دهند که چنین افرادی در نزدیکی آنها قرار بگیرند، زیرا چنین فردی، نتیجه تمام فعالیت‌های اطرافیانش را نابود میکند. موضوع اصلی صحبت در بسیاری از خانه‌ها فقر و نیازمندی است، و بنابراین چیزی جز فقر و نیازمندی نصیبشان نمی‌شود. آنها به فقر فکر می‌کنند درباره آن صحبت می‌کنند، و آن را به عنوان سرنوشت خودشان در زندگی می‌پذیرد. توجه آنها این است که چون اجداد آنها فقیر بوده‌اند، بنابراین آنها نیز باید فقیر باقی بمانند.

**ذهنیت فقر در نتیجه‌ی عادت اندیشیدن به فقر**

**و ترس از فقر در انسان شکل می‌گیرد.**

## بردگی بدهی

بدهی اربابی بی رحم، و دشمن ویرانگر عادت پس انداز است. فقر به تنهایی برای نابودی جاه‌طلبی، اعتماد به نفس و امید کافی است؛ اما اگر بار سنگین بدهی را هم به آن اضافه کنید خواهید دید قربانیان این دو قاتل بیرحم، سرنوشتی جز شکست و نابودی در انتظار ندارد. انسانی که بار سنگین بدهی را بر دوش می‌کشد، هرگز نمی‌تواند بهترین عملکردش را از خود نشان دهد، احترام دیگران را کسب کند و یا هدف مشخصی در زندگی تعیین کند و آن را دنبال کند. انسانی که اسیر بدهی‌های خود باشد، همانند برده مفلوکی است که با جهل خود در غل و زنجیر اسارت، گرفتار شده است.

من دوست بسیار نزدیکی دارم که درآمد ماهانه او هزار دلار است. همسر او بسیار اجتماعی است و متاسفانه طوری زندگی می‌کند که گویی بیست هزار در سال درآمد دارند. در نتیجه شوهر بیچاره‌اش هر سال ۸ هزار دلار بدهی بالا می‌آورد. همه اعضای خانواده او، این عادت ولخرجی را از مادر به ارث برده بودند. دو دختر و یک پسر او هم‌اکنون در سنی هستند که می‌توانند به دانشگاه بروند، اما بدهی‌های سرسام‌آور پدر، این کار را غیرممکن کرده است. این موضوع موجب بروز اختلاف بین پدر و فرزندان شده، و آنها را به خانواده‌ای ناکام و بداقبال تبدیل کرده است.

حتی فکر کردن به زندگی در بند و زنجیر همانند یک زندانی، وحشتناک است، فردی که به کسی بدهی دارد، در واقع اسیر و برده‌ی او است. انباشت بدهی نیز یک عادت است. بدهی نخست با



مقادیر اندک شروع می‌شود و پس از مدتی به تدریج به ابعاد وسیعی گسترش پیدا میکند، تا زمانی که در نهایت کنترل روح فرد را به طور کامل در اختیار می‌گیرد.

بسیاری از مردان جوان زندگی مشترک خود را با بدهی‌های غیرضروری آغاز می‌کنند و هرگز نمی‌توانند خودشان را از زیر بار این بدهی‌ها خلاص کنند. پس از اینکه مدت زمانی بگذرد و تازگی ازدواج از بین برود (که معمولاً این اتفاق به زودی می‌افتد)، زوج جوان از احساس نیازمندی خود شرمگین می‌شوند و این وضعیت رفته رفته بدتر می‌شود و تا زمانی ادامه پیدا می‌کند که منجر به نارضایتی زن و مرد از یکدیگر میشود، و در نهایت پای آنها به دادگاه خانواده کشیده می‌شود.

کسی که در بند بدهی اسیر شده باشد، زمان یا انگیزه کافی برای تعیین کردن یا حرکت به سمت ایده آل‌های خود را ندارد، و در نتیجه رفته رفته در این مرداب پایین تر می‌رود تا زمانی که ذهن خود را محدود می‌کند و خود را پشت میله‌های ترس و تردید زندانی می‌کند.

برای اجتناب از بدهی، هر کاری که از دستتان برمی‌آید انجام دهید و از هیچ فداکاری‌ای فروگذار نکنید!

«به خود و کسانی که به شما وابسته هستند فکر کنید و تصمیم بگیرید که هرگز به فرد دیگری بدهی نداشته باشید»، این، بخشی از نصیحت‌های یک فرد بسیار موفق است که تمام فرصت‌های اولیه زندگی‌اش را به علت بدهی از دست داده بود. اما او به زودی توانست به خود بیاید و عادت مصرف‌گرایی و خریدن اقلام غیرضروری را نابود کند و خودش را از بند اسارت رها کند.

اغلب افرادی که در چنگال عادت بدهی گرفتار می‌شوند، نمی‌توانند به موقع خودشان را از این بند رها کنند، زیرا بدهی مانند باتلاقی است که قربانیان خود را رفته رفته بیشتر در خود فرو می‌برد. ترس از فقر، یکی از مخرب‌ترین ترس‌های ششگانه اصلی است. انسانی که در گرداب ناامیدی ناشی از بدهی‌های سرسام‌آور گرفتار شود، جاه‌طلبی و اعتماد به نفس خود را از دست می‌دهد، و رفته رفته در باتلاق ناامیدی فرومی‌رود.

دو نوع بدهی وجود دارد. ماهیت این دو نوع بدهی به حدی با یکدیگر تفاوت دارد که لازم است با جزئیات در اینجا به توصیف آنها پردازیم:

۱. برخی از بدهی‌ها مربوط به تجملات زندگی است، که زیان کامل است.

۲. نوع دیگری از بدهی‌ها در خلال فعالیت‌های اقتصادی ایجاد می‌شوند و در شکل خدمات و کالاهایی هستند که می‌توان دوباره آنها را به دارایی تبدیل کرد.

شما باید تا حد ممکن از بدهی‌های نوع اول پرهیز کنید. بدهی نوع دوم قابل اغماض است؛ اما تنها در صورتی که میزان آن از محدوده عاقلانه فراتر نرود، و در کاربردهای مفید، از آن استفاده شود. همه‌ی انسان‌هایی که بیشتر از میزان درآمدشان خرج می‌کنند، همیشه با این امید زندگی می‌کنند که شاید بتوانند بدهی‌های خود را تسویه کنند و چرخ گردون دوباره آنها را به نقطه صفر برگرداند. اما این چرخ معمولاً در نقطه اشتباهی توقف می‌کند، و این افراد از بدهی‌هایشان خلاص نمی‌شوند.

ترس از فقر، عزم و اراده قربانیان خود را در هم می‌شکنند. آنها متوجه می‌شوند که توان بازسازی ثروت از دست رفته خودشان را ندارند. موضوع ناراحت‌کننده‌تر این است که آنها امید خودشان نسبت به آزادی از بند بدهی را از دست داده‌اند.

تقریباً هر روز حداقل یک خبر از خودکشی یک فرد به دلیل بدهی‌هایش را در روزنامه‌ها می‌خوانیم. بردگی بدهی، با اختلاف زیادی شایع‌ترین دلیل خودکشی در میان انسان‌ها است، که این موضوع نشان‌دهنده بی‌رحمی ترس از فقر است.

در دوران جنگ جهانی، میلیون‌ها انسان با علم به اینکه ممکن است هر لحظه مرگ آنها فرا برسد، به خط مقدم جبهه می‌رفتند و با مرگ دست و پنجه نرم می‌کردند. همین انسان‌ها، هنگامی که با ترس فقر روبرو می‌شوند آن‌چنان ناامید می‌شوند و قدرت تعقل خود را از دست می‌دهند که گاهی اوقات اقدام به خودکشی می‌کنند.

انسانی که از بدهی آزاد باشد، قادر است بر فقر غلبه کند و به موفقیت‌های عظیم دست پیدا کند، اما اگر همین فرد در بند بدهی گرفتار باشد، چنین دستاوردهایی برای او غیرممکن می‌شود.

ترس از فقر یک حالت ذهنی منفی و مخرب است. احتمالاً می‌دانید که یک حالت ذهنی منفی، حالت‌ها و ذهنیت‌های منفی دیگر را به سمت خود جذب می‌کند. برای مثال، ترس از فقر می‌تواند ترس از بیماری را نیز به سمت خود جذب کند، و این دو ترس به همراه هم، ترس از کهولت سن را به سمت انسان جذب می‌کنند.

میلیون‌ها گور بی‌نام و نشان که زودتر از موعد هم حفر شده‌اند، به دلیل همین ذهنیت ترس از فقر قربانی خود را در کام گرفته‌اند!

حدود ده سال پیش مرد جوانی پست حساسی را در بانک ملی شعبه نیویورک عهده‌دار شد. او با زندگی پرخرج، بدهی بسیار زیادی انباشته کرد، که موجب نگرانی و دلهره او شد، تا زمانی که آثار این عادت مخرب، در شغل او نمایان شد، و در نهایت منجر به اخراج او شد.

او شغل دیگری با درآمد پایین‌تر برای خود دست و پا کرد، اما طلبکاران دست از سر او برنمی‌داشتند و او مجبور شد به شهر دیگری نقل مکان کند. او تصمیم داشت برای مدت محدودی از دست آنها فرار کند، تا بتواند پول کافی برای تسویه کردن بدهی‌هایش را انباشت کند. اما طلبکاران تا زمانی که پول خود را از بدهکاران نگیرند، دست از سر آنها برنمی‌دارند. آنها او را ردیابی کردند و به زودی محل کار جدید او را پیدا کردند. کارفرمای جدید این مرد که از جریان بدهی‌های سرسام‌آور او آگاه شد، او را از شرکت خود اخراج کرد.

سپس او به مدت دو ماه در جست و جوی شغلی جدید بود، اما موفق نشد شغل مناسبی برای خود پیدا کند. یک شب سرد زمستانی او به بام یکی از بلندترین برج‌های خیابان برادوی رفت و خود را به پایین پرتاب کرد. بدهی، قربانی دیگری را به کام مرگ کشانده بود.

چگونه می‌توان بر ترس از فقر غلبه کرد.

اگر زیر بار بدهی هستید و قصد دارید بر ترس از فقر غلبه کنید، باید دو گام مشخص بردارید. اول، عادت خرید اعتباری یا خرید نسیه‌ای را ترک کنید، و سپس رفته رفته بدهی انباشته شده خودتان را صاف کنید.

هنگامی که ذهن خود را از نگرانی‌ها و دلهره‌های مربوط به ترس از بدهی آزاد کنید، آماده‌اید که عادت‌های ذهنی خود را از نو بسازید و مسیر خودتان به سمت ثروت و رفاه را بیابید. به عنوان بخشی از هدف اصلی مشخص زندگی‌تان، تصمیم بگیرید که درصد معینی از درآمدهای خود را پس‌انداز کنید، حتی اگر این مبلغ تنها یک پنی در روز باشد. به زودی این بر ذهن شما چیره می‌شود و عملاً از آن لذت خواهید برد. در اینجا مهم میزان پولی نیست که پس‌انداز می‌کنید بلکه مهم ایجاد عادت پس‌انداز کردن است.

ما می‌توانیم هر عادت ناپسند و مخربی را با یک عادت مطلوب که به آن تمایل داریم جایگزین کنیم. همه افرادی که در جست و جوی استقلال مالی هستند، باید عادت «ولخرجی» را با عادت «پس‌انداز» جایگزین کنند.

**متوقف کردن یک عادت به تنهایی کافی نیست، زیرا عادت‌ها**

**معمولاً تمایل دارند دوباره در ذهن انسان نفوذ کنند، مگر اینکه**

**جایگاه ذهنی قبلی آنها توسط یک عادت دیگر پر شده باشد.**

قطع یک عادت حفره‌ای را در ذهن شما به وجود می‌آورد، و این حفره باید با عادت دیگری جایگزین شود، در غیر این صورت، همان عادت مخرب قبلی بار دیگر به جایگاه خود برمی‌گردد. در طول این دوره، فرمول‌های روانشناختی متعددی ارائه می‌شوند، که از شما می‌خواهیم آنها را تمرین کنید و در ذهن بسپارید. برای مثال شما می‌توانید یک نمونه از این فرمول‌ها را در فصل ۳ بیابید، و به کمک آن اعتماد به نفس را در خودتان توسعه بدهید.

اگر به درستی از دستورالعمل‌های ارائه شده پیروی کنید و مطالب مربوط به چگونگی اجرایی کردن آنها را مطالعه کنید و به کار ببندید، می‌توانید با استفاده از قانون عادت این فرمول‌ها را به بخشی از تاسیسات ذهنی خودتان تبدیل کنید.

فرض ما این است که خوانندگان این کتاب، همگی در تلاش برای دستیابی به استقلال مالی هستند. اگر شما بتوانید بر ترس از فقر غلبه کنید و به جای آن عادت پس‌انداز را جایگزین کنید، انباشت ثروت برای شما کار چندان سختی نخواهد بود.

جای تاسف دارد اگر حتی یک نفر از دانش‌آموزان این دوره اعتقاد داشته باشد که سطح موفقیت، تنها با توان مادی اندازه‌گیری می‌شود.

با این حال، پول یکی از مهم‌ترین جنبه‌های موفقیت است، و اگر انسانی تمایل داشته باشد که فردی مفید، شاد و مرفه باشد، باید مبالغ زیادی از آن را در اختیار داشته باشد.

حقیقت تلخ و سرد این است که در این عصر مادی‌گرایی، انسانی که از پشتوانه و قدرت پول بی‌بهره باشد، همچون تلی از دانه‌های شن است که با هر نسیمی در جهات مختلف پخش می‌شود!

انسان نابغه، برتری‌های متعددی نسبت به دیگران دارد، اما با این حال نبوغ بدون پول قابل افتخار نیست و همچون یک اسکلت خالی است.

مردم بی‌پول همواره تحت تسلط افراد ثروتمند قرار دارند!

این موضوع همواره و در هر شرایطی، صرف‌نظر از میزان توانایی‌های فرد، آموزش‌هایی که دیده است و ماهیت نبوغ او، صدق می‌کند.

اهمیتی ندارد که شما چه کسی هستید و چه کاری انجام می‌دهید، اغلب مردم شما را با میزان پول موجود در حساب بانکی‌تان ارزش‌گذاری می‌کنند. هنگامی که دیگران برای اولین بار شما را می‌بینند، اولین سوالی که در ذهنشان ایجاد می‌شود، مربوط به میزان ثروت شما است. اگر پول داشته باشید، همه جا مورد استقبال قرار می‌گیرید، و فرصت‌های متعددی در دسترس شما قرار می‌گیرد. همه توجهات به شما معطوف می‌شود. دیگران همانند یک اشراف‌زاده با شما برخورد می‌کنند، و بهترین جایگاه‌ها برای شما فراهم می‌شود.

اما اگر کفش‌های پاره‌پاره و مندرس به پا داشته باشید، لباس‌هایتان اتوکشیده نباشد، یقه لباس‌تان کثیف باشد، و نشانه‌های فقر در ظاهر شما نمایان باشد، غم و اندوه همراه همیشگی شما خواهند بود، زیرا هیچ‌کس به شما احترام نخواهد گذاشت.

این عبارات چندان خوشایند نیستند، اما حقیقت دارند!

این حقیقت که انسانها دیگران را با توجه به میزان ثروتشان قضاوت می‌کنند، محدود به طبقه خاصی از جامعه نیست. همه ما تا حدودی این ویژگی را داریم، چه به این رفتار خودمان آگاه باشیم، چه نباشیم.

توماس ادیسون یکی از معروف‌ترین و مورد احترام‌ترین مخترعان جهان است. اما حقیقت این است که اگر او از عادت پس انداز کردن پول بی‌بهره بود، و نمیتوانست توانایی‌های مادی خود را به دیگران نشان دهد، فردی ناشناخته باقی می‌ماند.

اگر هنری فورد عادت پس انداز را از همان سال‌های ابتدایی زندگی‌اش در خود توسعه نداده بود، هرگز نمی‌توانست طرح «گاری بدون اسب» خود را اجرایی کند. علاوه بر این، اگر هنری فورد منابع مالی مورد نیاز را ذخیره نمی‌کرد، هرگز نمی‌توانست با رقبای قدرتمند بازار رقابت کند، و در همان ابتدای کار توسط آن‌ها بلعیده می‌شد.

بسیاری از افرادی که راه طولانی‌ای را در مسیر موفقیت طی کرده‌اند، تنها به علت نداشتن ذخیره پولی مورد نیاز در مواقع اضطراری، با شکست مواجه شدند. تعداد کسب و کارهایی که سالانه، به علت نداشتن اندوخته سرمایه‌ای مورد نیاز در مواقع ضروری، ورشکسته می‌شوند، بسیار زیاد است. این عامل بیش از همه عوامل دیگر، باعث ورشکستگی کسب و کارها میشود.

ذخیره مالی، یکی از مهمترین ضروریات برای عملکرد موفق کسب و کار است!



به طریق مشابه، حساب پس انداز نیز نقش مهمی در موفقیت اشخاص ایفا می‌کند. نداشتن پس انداز کافی از دو جهت برای افراد در دسر ساز است: اول، عدم توانایی شکار فرصت‌های مناسب، و واگذاری آنها به افرادی که پول نقد در اختیار دارند، و دوم، ناتوانی گذر از شرایط اضطراری که به پول نقد نیاز دارد.

علاوه بر این، عدم تقویت عادت پس انداز پیامد مخرب دیگری را نیز در پی دارد. عدم تقویت عادت پس انداز، موجب می‌شود که این افراد در عادت‌هایی که به آن وابسته هستند نیز رشدی از خود نشان ندهند.

شاید عجیب به نظر برسد، اما اگر شما بتوانید سکه‌ها و پول خردهای خودتان را به شکلی سیستماتیک پس انداز کنید، و سپس به صورت سیستماتیک از آنها بهره برداری کنید، می‌توانید به استقلال مالی دست پیدا کنید.

ما توانستیم به کمک بانک پس انداز و مسکن ایلات متحده، اطلاعات مفیدی را درباره دستاوردهای حاصل از پس‌اندازهای اندک ماهیانه به دست آوریم و آنها را در جدول زیر مرتب کنیم. با در نظر گرفتن این موضوع که اغلب مردم برای کارهای غیرضروری و بی ارزش پول به مراتب بیشتری خرج می‌کنند، نتایج به دست آمده از این تحقیق بسیار تکان دهنده خواهند بود.

پس انداز ۵ دلار در ماه (۱۷ سنت در روز)			
جمع پس انداز و سود	میزان سود	میزان پس انداز	
\$64.30	\$4.30	\$60.00	سال اول
\$136.35	\$16.35	\$120.00	سال دوم
\$216.30	\$36.30	\$180.00	سال سوم
\$304.00	\$64.00	\$240.00	سال چهارم
\$401.00	\$101.00	\$300.00	سال پنجم
\$500.00	\$140.00	\$360.00	سال ششم
\$617.00	\$197.00	\$420.00	سال هفتم
\$737.05	\$257.05	\$480.00	سال هشتم
\$864.95	\$324.95	\$540.00	سال نهم
\$1000.00	\$400.00	\$600.00	سال دهم

پس انداز 10 دلار در ماه (33 سنت در روز)			
جمع پس انداز و سود	میزان سود	میزان پس انداز	
\$128.60	\$8.60	\$120.00	سال اول
\$272.70	\$32.70	\$240.00	سال دوم
\$432.60	\$72.60	\$360.00	سال سوم
\$608.00	\$128.00	\$480.00	سال چهارم
\$802.00	\$202.00	\$600.00	سال پنجم
\$1000.00	\$280.00	\$720.00	سال ششم
\$1234.00	\$394.00	\$840.00	سال هفتم
\$1474.10	\$514.10	\$960.00	سال هشتم
\$1729.90	\$649.90	\$1080.00	سال نهم
\$2000.00	\$800.00	\$1200.00	سال دهم

پس‌انداز ۲۵ دلار در ماه (۸۳ سنت در روز)			
جمع پس‌انداز و سود	میزان سود	میزان پس‌انداز	
\$321.50	\$21.50	\$300.00	سال اول
\$681.75	\$81.75	\$600.00	سال دوم
\$1081.50	\$181.50	\$900.00	سال سوم
\$1520.00	\$320.00	\$1200.00	سال چهارم
\$2005.00	\$505.00	\$1500.00	سال پنجم
\$2500.00	\$700.00	\$1800.00	سال ششم
\$3085.00	\$985.00	\$2100.00	سال هفتم
\$3685.25	\$1285.25	\$2400.00	سال هشتم
\$4324.75	\$1624.75	\$2700.00	سال نهم
\$5000.00	\$2000.00	\$3000.00	سال دهم

پس انداز ۵۰ دلار در ماه (۱.۶۶ سنت در روز)			
جمع پس انداز و سود	میزان سود	میزان پس انداز	
\$643.00	\$43.00	\$120.00	سال اول
\$1363.50	\$163.50	\$1,200.00	سال دوم
\$2163.00	\$363.00	\$1800.00	سال سوم
\$3040.00	\$640.00	\$2400.00	سال چهارم
\$4010.00	\$1010.00	\$3000.00	سال پنجم
\$5000.00	\$1400.00	\$3600.00	سال ششم
\$6170.00	\$1970.00	\$4200.00	سال هفتم
\$7370.50	\$2570.50	\$4800.00	سال هشتم
\$8649.50	\$3249.50	\$5400.00	سال نهم
\$10000.00	\$4000.00	\$6000.00	سال دهم

کسب کردن و خرج کردن پول یک علم است، با این حال قوانین انباشت پول به حدی ساده است که هر انسانی با هر سطح تحصیلات و دانشی، میتواند آنها را اجرایی کند. اولین و مهمترین پیش نیاز این است که آینده را اولویت اول خودتان قرار دهید، و هزینه های غیر ضروری و تجملات را از زندگی خودتان حذف کنید.

یکی از برجسته ترین بانکداران نیویورک از راننده خود که ۲۰ دلار در هفته درآمد داشت، درخواست کرد که به مدت یک هفته تمام هزینه های خود را در یک دفترچه یادداشت کند. در ادامه تمام هزینه های این راننده در یک هفته آورده شده است:

سیگار.....	۰,۷۵ دلار
آدامس.....	۰,۳ دلار
نوشابه.....	۱,۸ دلار
سیگار برای دوستان.....	۱,۵ دلار
سینما.....	۱ دلار
آرایشگاه و انعام.....	۱,۶ دلار
روزنامه و مجلات هفتگی.....	۰,۲۲ دلار
واکس کفش.....	۰,۳ دلار
<hr/>	
	۷,۴۷ دلار
کرایه اتاق و خوراک.....	۱۲ دلار
باقیمانده حقوق.....	۰,۵۳ دلار
<hr/>	
	۲۰ دلار

این اعداد نشانگر داستان غم انگیزی هستند، که در مورد هزاران مرد جوان دیگر نیز صدق می‌کند. او ۲۰ دلار در هفته درآمد داشت و با این حال تنها ۵۳ سنت از آن را پس انداز می‌کرد. او ۷ دلار و ۴۷ سنت را برای اقلامی هزینه می‌کرد که هیچ کدام مهم نبودند و می‌توانست به راحتی آنها را کاهش دهد و یا حتی برخی از آنها را به کلی حذف کند. در واقع اگر او صورتش را خودش اصلاح می‌کرد و کفش‌هایش را خودش واکس می‌زد، می‌توانست تمام این مبلغ ۷ دلار و ۴۷ سنت را صرفه‌جویی و پس انداز کند.

حال اجازه بدهید به جدول بانک پس انداز و مسکن برگردیم، و ببینیم که پس انداز هفتگی ۷ دلار ۴۷ سنت چه نتایجی را می‌تواند در پی داشته باشد. فرض کنید که میزان پس انداز این فرد تنها ۲۵ دلار در ماه باشد؛ در این صورت میزان پس انداز او پس از ۱۰ سال، به بیش از ۵۰۰۰ دلار خواهد رسید.<sup>۱</sup>

این جوان هنگامی که مخارج خود را یادداشت می‌کرد ۲۱ سال سن داشت. اگر او به طور مرتب ۲۵ دلار در ماه پس انداز کند، در سن ۳۱ سالگی مبلغ قابل توجهی پول در حساب بانکی‌اش خواهد داشت. این پس انداز فرصت‌های زیادی را برای او به ارمغان می‌آورد تا بتواند به کمک آنها به استقلال مالی دست پیدا کند.

---

<sup>۱</sup> این نکته را در نظر داشته باشید که این کتاب ۱۰۰ سال پیش نوشته شده است و در آن زمان ۵۰۰۰ دلار مبلغ قابل توجهی بوده است. (مترجم)

برخی از افراد کوتاه‌بین اعتقاد دارند که هیچ کس نمی‌تواند با پس‌انداز چند دلار در ماه، ثروتمند شود. ممکن است این استدلال آنها منطقی به نظر برسد، اما سوی دیگر داستان این است که همین پس‌اندازهای اندک ماهیانه، انسان را قادر می‌سازد که از فرصت‌های تجاری به نفع خود استفاده کند و به سرعت به سمت استقلال مالی گام بردارد.

اگر شما نیز مانند اغلب مردم عادت پس‌انداز پول را در خود پرورش نداده‌اید، پیشنهاد می‌کنم که بخشی از جدول بالا که نشان می‌دهد پس‌انداز ۵ دلار در ماه چه نتایجی را می‌تواند در پی داشته باشد، در جایی قرار دهید که هر روز صبح پس از بیدار شدن و هر شب قبل از خواب، بتوانید آن را ببینید. به نظر من این جدول را باید با فونت درشت بازسازی کرد و نسخه‌های فراوانی از آن را بر روی دیوارهای مدارس سراسر کشور نصب کرد، تا از همان سنین پایین، ارزش عادت پس‌انداز را به کودکان یادآور شود.

سالها پیش قبل از این که من به ارزش عادت پس‌انداز پی ببرم، در یک تجربه اتفاقی، میزان پولی را که برای کارهای غیرضروری هزینه می‌کردم محاسبه کردم. ابعاد این مسئله به حدی هشدار دهنده بود که منجر به نوشتن این درس و اضافه شدن عادت پس‌انداز به این کتاب شدم.

در ادامه این محاسبات به صورت موردی ارائه شده اند:



• ۴،۰۰۰ دلار      که به ارث برده بودم، و به همراه یکی از دوستانم برای

خرید و فروش اتومبیل از آن استفاده کردیم و در مدت کمتر از یک سال، تمام آن را بر باد دادیم.

• ۳،۶۰۰ دلار      که درآمد مازاد من از نوشتن مقالات آزاد برای روزنامه‌ها

مجلات بود و همه آن را در کارهای غیرضروری مصرف کردم.

• ۳۰،۰۰۰ دلار      که از سخنرانی برای بیش از ۳ هزار فروشنده کسب کرده

بودم، آن را در یک مجله سرمایه‌گذاری کردم. اما به علت نداشتن سرمایه ذخیره، در نهایت این کسب و کار با شکست مواجه شد و همه پولم را از دست دادم.

• ۳،۴۰۰ دلار      که از سخنرانی‌های عمومی کسب کردم و همه آن را به

سرعت خرج کردم.

• ۶،۰۰۰ دلار      مبلغی که می‌توانستم در یک دوره ده ساله پس انداز کنم.

برای این کار تنها لازم بود ماهی ۵۰ دلار از درآمد خودم را پس انداز کنم.

---

۴۷،۰۰۰ دلار

اگر مبالغ فوق الذکر را در بانک پس انداز و مسکن ایالات متحده، سرمایه گذاری می‌کردم، هم اکنون بیش از ۹۴ هزار دلار پول در اختیار داشتم.

لازم به ذکر است که من به هیچ یک از عادت های مخربی همچون قمار، اعتیاد به مواد مخدر و نوشیدنی های الکلی، و یا عیاشی های افراطی، گرفتار نیستم.

سرمایه ۹۴ هزار دلاری کفایت تا برای هر فردی آزادی و استقلال مالی را فراهم آورد.

خاطره به خصوصی را به یاد می‌آورم که مدیرعامل یکی از شرکتهایی که برای کارمندانش سخنرانی ارائه کرده بودم، چکی به مبلغ ۵۰۰ دلار برای من فرستاد، دقیقاً به یاد می‌آورم که پس از بازکردن این نامه چه افکاری به ذهنم خطور کرد. مدتی بود که قصد داشتم اتومبیل جدید خریداری کنم و با این چک می‌توانستم قسط اول آن را پرداخت کنم. هنوز ۳۰ ثانیه از دریافت چک نگذشته بود که آن را خرج کرده بودم.

احتمالاً اغلب مردم چنین چیزی را تجربه کرده اند. همه ما بیشتر به فکر راه هایی برای خرج کردن پول هستیم تا روش هایی برای پس انداز کردن آن. ایده پس انداز و از خودگذشتگی و کنترل نفس مورد نیاز برای آن، برای اغلب مردم ناخوشایند است، اما فکر خرج کردن پول، هر کسی را به وجد می‌آورد.

این موضوع یک دلیل منطقی دارد و آن این است که اغلب ما عادت خرج کردن را در خودمان پرورش داده‌ایم، در حالی که عادت پس انداز را نادیده گرفته‌ایم، و هر ایده ای که بیشتر در ذهن انسان تکرار شود، برای او خوشایندتر است و راحت تر آن را می‌پذیرد.

در حقیقت عادت پس انداز نیز می‌تواند به اندازه عادت خرج کردن برای انسان جذابیت داشته باشد، اما بدین منظور لازم است که آن را به عادت‌ی متداول، ریشه‌دار و سیستماتیک تبدیل کنید. انسان‌ها تمایل دارند کارهای تکراری را انجام بدهند و یا به عبارت دیگر به قول دانشمندان: «ما قربانی عادت‌های خودمان هستیم.»

توسعه عادت پس انداز پول، نیاز به ویژگی‌های شخصیتی‌ای دارد که به ندرت در انسان‌های معمولی یافت می‌شود، برای مثال این افراد باید در بسیاری از مواقع خواسته‌های خودشان را نادیده بگیرند و از خوشی‌های گوناگون صرف نظر کنند.

به همین دلیل، فردی که در حال توسعه عادت پس انداز است، همزمان عادت‌های سازنده دیگری را که برای موفقیت ضروری هستند نیز در خود پرورش می‌دهد. برخی از این عادت‌های مثبت عبارتند از: کنترل بر خویش، اعتماد به نفس، شجاعت، توازن، متانت و آزادی از ترس.

### چقدر باید پس انداز کرد؟

اولین پرسشی که در این زمینه مطرح می‌شود این است که، «میزان پس انداز باید چقدر باشد؟» پاسخ را نمی‌توان در چند کلمه خلاصه کرد، زیرا مبلغ پس انداز برای هر فرد به عوامل متعددی وابسته است که برخی از آنها از کنترل او خارج هستند.

به طور کلی، هر فرد شاغل باید حقوق دریافتی خود را به شکل زیر تقسیم بندی کند:

حساب پس انداز.....	۲۰ درصد
مخارج زندگی پوشاک خوراک و سرپناه.....	۵۰ درصد
هزینه‌ی رشد و پیشرفت شخصی.....	۱۰ درصد
تفریحات.....	۱۰ درصد
بیمه عمر.....	۱۰ درصد

اما ارقام زیر عملکرد واقعی افراد در مورد درآمدشان را نشان می‌دهد:

حساب پس انداز.....	صفر
مخارج زندگی پوشاک خوراک و سرپناه.....	۶۰ درصد
هزینه‌ی رشد و پیشرفت شخصی.....	۰ درصد
تفریحات.....	۳۵ درصد
بیمه عمر.....	۵ درصد

برای مثال تفریحات را در نظر بگیرید. بسیاری از هزینه‌هایی که تحت این عنوان خرج می‌شود، به هیچ وجه مفرح نیستند. برای مثال هزینه‌هایی که برای مشروبات الکلی، جشن‌های شبانه و موارد مشابه صرف می‌شود، سلامت فرد را به خطر می‌اندازد و شخصیت او را نابود می‌کند.

یک تحلیلگر با سابقه ادعا می‌کند که قادر است با بررسی هزینه‌های ماهیانه یک فرد، نوع زندگی او را تعیین کند؛ او مدعی است که بیشتر اطلاعات خود را از مخارجی که یک فرد برای تفریحات خود هزینه می‌کند، به دست می‌آورد. بنابراین، این عامل اهمیت بسیار بالایی دارد و باید با دقت آن را بررسی کرد، همان‌طور که یک باغبان باید بطور مرتب دماسنج گلخانه را کنترل کند، زیرا تغییرات دما برای گیاهان یک عامل حیاتی است.

تقریباً همه افرادی که هزینه‌های خود را یادداشت و محاسبه می‌کنند، بخشی از هزینه‌های خود را تحت عنوان «سرگرمی» یا «تفریحات»، دسته‌بندی می‌کنند، که در اکثر مواقع، مخرب‌ترین نوع هزینه‌ها است، زیرا بخش اعظمی از درآمد فرد را می‌بلعد و مهمتر از آن، در موارد افراطی می‌تواند سلامتی او را به خطر بیندازد.

هم اکنون ما در عصری زندگی می‌کنیم که، بخش اعظمی از درآمد افراد صرف سرگرمی و تفریحات می‌شود. ده‌ها هزار نفر از افرادی که درآمد هفتگی آنها بیشتر از ۵۰ دلار در هفته نمی‌شود، بیش از یک سوم درآمد خود را صرف تفریحات می‌کنند. این افراد نادان نه تنها پولی را که باید پس انداز می‌کردند دور میریزند، بلکه سلامت و شخصیت خود را نیز به خطر می‌اندازند.

ما در اینجا قصد نداریم نصیحت‌های اخلاقی ارائه کنیم. ما تنها به حقایق تلخی می‌پردازیم که اصول موفقیت بر اساس آنها بنا شده است.

در سال ۱۹۲۶، من با مرحوم دون ملت، که در آن زمان ناشر روزنامه ایالت اوهایو بود، شراکت داشتم. او پس از آشنایی با این کتاب از کار قبلی خود استعفا داد، و با من شریک شد. او تا آخرین روز زندگی اش در ۱۶ جولای ۱۹۲۶، مسئولیت اداره امور تجاری کارهای من را به عهده داشت. آقای ملت به این کتاب علاقه‌مند شد چون اعتقاد داشت که این کتاب می‌تواند به عنوان مشاور مناسبی به مردان و زنان جوان کمک کند که در زندگی رو به جلو حرکت کنند. آقای ملت با روزنامه خود، در حال مبارزه با مافیای زیرزمینی اوهایو بود. او به کمک کارآگاهان و بازپرسی که توسط فرماندار اوهایو در اختیار او قرار گرفته بودند، اطلاعات دقیقی درباره نحوه زندگی مردم ایالت اوهایو گردآوری کرد.

یک نسخه از تمام تحقیقاتی که در مورد جنایات انجام گرفته در اوهایو انجام می‌شود، به دفتر من ارسال شد، بنابراین اطلاعات ارائه شده در ادامه، کاملاً بر اساس حقایق هستند.

یک کارمند بانک، که ۱۵۰ دلار در ماه حقوق داشت، بیش از ۷۵ دلار در ماه برای مشروبات الکلی هزینه می‌کرد. طولی نکشید که این عادت زندگی او را به نابودی کشاند.

مامور پلیسی که ماهانه حدود ۱۶۰ دلار درآمد داشت، در هر ماه حداقل ۴۰۰ دلار برای برگزاری جشن‌های شبانه هزینه می‌کرد. منبع این پول‌ها سوالی بود که پاسخ آن هرگز به نفع مامور پلیس نبود.

مرد جوانی که در یک فروشگاه مواد غذایی کار می‌کرد و حقوق هفتگی‌ای حدود ۲۰ دلار داشت، هر هفته بیش از ۳۵ دلار مشروبات الکلی غیرقانونی می‌خرید. به نظر می‌رسید او برای پرداخت هزینه این مشروبات، از دخل فروشگاه دزدی می‌کرد.

یک فروشنده جوان بیمه عمر، که به علت ماهیت درآمدی کمیسیون‌اش، میزان حقوقش دقیقاً مشخص نیست، هر ماه حداقل ۲۰۰ دلار برای خرید مشروبات الکلی هزینه می‌کرد. او هیچ حساب پس‌اندازی نداشت. بعدها او به اختلاس محکوم شد و هم‌اکنون در حال گذراندن حکمی بلندمدت در زندان اوهایو است.

من تا به حال بیش از ۴۰ سخنرانی در دبیرستان‌های اوهایو ارائه کرده‌ام. مسئولان این مدارس بیان می‌کردند که تنها حدود ۲ درصد از دانش‌آموزان این مدارس نسبت به پس‌انداز از خود تمایلی نشان می‌دادند، و طبق تحقیقاتی که از طریق ارائه پرسشنامه به بیش از ۱۱۰۰ نفر انجام شد، دریافتیم که تنها ۵ درصد از آنها اعتقاد داشتند که عادت پس‌انداز برای موفقیت ضروری است.

با این تفاسیر جای تعجبی نیست که ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند و فقیران فقیرتر! متأسفانه اغلب ما توسط والدینی که هیچ چیز راجع به روانشناسی عادت نمی‌دانند، عقب‌نگه داشته شده‌ایم. این والدین بدون اینکه متوجه اشتباهشان باشند، به فرزندانشان کمک می‌کنند که عادت خرج کردن را در خودشان رشد دهند و هیچ آموزشی برای عادت پس‌انداز به آنها نمی‌دهند.

عادت‌هایی که در کودکی کسب می‌کنیم، تا آخر عمر با ما باقی می‌مانند.

به راستی چه خوشبخت است کودکی که والدینش ارزش حقیقی عادت پس‌انداز را درک می‌کنند و تلاش می‌کنند این عادت را در ذهن فرزندشان پرورش دهند.

این آموزش، آثار مثبتی در پی دارد.

اگر یک فرد معمولی به طور ناگهانی و بدون پیش‌بینی، ۱۰۰ دلار پول به دست بیاورد، با آن چه می‌کند؟ چرا او بلافاصله به راه‌هایی برای خرج کردن آن پول فکر می‌کند؟ ده‌ها چیز مختلفی که به آنها نیاز دارد، یا فکر می‌کند که به آنها نیاز دارد، به ذهن او خطور می‌کند، اما تقریباً می‌توان با اطمینان گفت که هرگز به ذهن او خطور نمی‌کند که این ۱۰۰ دلار می‌تواند آغاز یک حساب پس‌انداز باشد (مگر اینکه عادت پس‌انداز را در خود پرورش داده باشد). هنوز شب نرسیده او این پول را خرج کرده است، یا حداقل راجع به نحوه خرج کردن آن تصمیم گرفته است، و بنابراین سوخت بیشتری برای آتش شعله‌ور عادت و لخرجی فراهم کرده است.

عادت‌ها بر ما حکمرانی می‌کنند!

باز کردن یک حساب پس‌انداز و افزودن مستمر بخشی از تمام درآمدها به آن، به شخصیت قوی، عزمی راسخ و قدرت تصمیم‌گیری نیاز دارد.

یک قانون وجود دارد که هر کسی می‌تواند با استفاده از آن متوجه شود که آیا قادر خواهد بود از آزادی و استقلال مالی بهره‌مند شود یا خیر، و این قانون هیچ ارتباطی با میزان درآمد فرد ندارد.



این قانون بیان می‌کند که اگر فردی به صورت سیستماتیک بخش مشخصی از درآمدش را پس‌انداز کند، بدون شک می‌تواند به استقلال مالی دست پیدا کند. اگر او هیچ پس‌اندازی نداشته باشد، هرگز نمی‌تواند به استقلال مالی برسد و اهمیتی ندارد که میزان درآمد او چقدر باشد.

تنها استثنا این قانون زمانی است که افراد ارثی را دریافت می‌کنند که نمی‌توانند از آن استفاده کنند، اما این وقایع بسیار نادر هستند؛ احتمال وقوع چنین اتفاقاتی به حدی پایین است که نمی‌توانید به آن تکیه کنید.

من با صدها نفر در نقاط مختلف ایالات متحده و سایر نقاط جهان دوستی نزدیکی دارم. من برای مدت بیش از ۲۵ سال است که آنها را زیر نظر دارم، و از تجربه شخصی می‌دانم که چگونه زندگی می‌کنند، چرا برخی از آنها موفق شده‌اند و برخی دیگر شکست خورده‌اند و دلیل این موفقیت‌ها و شکست‌ها چه بوده است.

این لیست شامل افرادی است که صدها میلیون دلار را کنترل می‌کنند و سرمایه‌های شخصی چندمیلیون دلاری دارند. همچنین افرادی در این لیست حضور دارند که سرمایه‌های چندین میلیون دلاری داشته‌اند، اما همه آن را بر باد داده‌اند.

برای نشان دادن اهمیت والای این فلسفه در موفقیت و شکست، و نشان دادن اینکه چرا هیچ فردی نمی‌تواند بدون توسعه عادت پس‌انداز به استقلال مالی دست پیدا کند، عادات زندگی این آشنایان را برای شما شرح می‌دهم.

در ابتدا، داستان زندگی مردی که در صنعت تبلیغات فعالیت می‌کرد و یک میلیون دلار در این حوزه درآمد کسب کرد، اما اکنون تمام آن ثروت را بر باد داده است را از زبان خودش می‌شنویم. این داستان برای اولین بار در مجله «آمریکایی» چاپ شد؛ در ادامه بدون دخل و تصرف این داستان را تعریف می‌کنیم.

تمام جنبه‌های این داستان حقیقت دارد. در اینجا این داستان را ارائه کرده‌ایم، چون آقای فریمن تمایل دارد اشتباهاتش را اعلام کند تا دیگران از آنها پرهیز کنند.

«میلیون‌ها دلار پول داشتم، اما هم‌اکنون هیچ ندارم.»

اگرچه اعتراف به چنین اشتباهات فاحشی که زندگی من را به هم ریخته است، بسیار خجالت‌آور و تحقیرآمیز است، در هر صورت من تصمیم گرفته‌ام که این کار را انجام بدهم تا شاید بتوانم تاثیر مثبتی در زندگی دیگران داشته باشم.

من در اینجا می‌خواهم با جزئیات برای شما توضیح دهم که چگونه سرمایه زندگی‌ام را به تباهی کشیدم، سرمایه‌ای که بیش از یک میلیون دلار بود. به استثنای بخش اندکی از این سرمایه که از آموزش در دبیرستان‌ها و نوشتن مقاله برای روزنامه‌ها و مجله‌های هفتگی کسب کردم، بیشتر این پول با کار در زمینه تبلیغات به دست آمده بود.

اگرچه ممکن است در این عصر سرمایه‌داری، یک میلیون دلار پول زیادی به نظر نرسد، اما حقیقت این است که یک میلیون دلار پول بسیار زیادی است. اگر عقیده‌ای غیر از این دارید، شروع به

شمردن تا یک میلیون کنید. چند شب پیش در حال فکر به این موضوع بودم که شمردن از یک تا یک میلیون چه قدر زمان می برد. من پی بردم که در هر دقیقه به طور متوسط می توانم ۱۰۰ عدد بشمارم. بدین شکل اگر روزانه هشت ساعت این کار را انجام بدهم، بیش از بیست روز زمان می برد

که بتوانم به یک میلیون برسم. با این مبلغ می توان کارهای زیادی کرد؛ درست نمی گویم؟

اجازه بدهید در همین ابتدای داستان به شما بگویم که از خرج کردن ۹۰ درصد درآمد در آن زمان به هیچ وجه پشیمان نیستم. زیرا آرزوی داشتن آن پولها به معنی دریغ کردن شادمانی های زیادی از خانواده ام است.

تنها حسرت من این است که چرا تمام درآمد و حتی بیش از آن را خرج کردم. اگر تنها ۱۰ درصد از آن مبلغ را پس انداز می کردم، هم اکنون حدود ۱۰۰ هزار دلار پول داشتم و هیچ بدهی ای نداشتم. اگر چنین پولی داشتم، خودم را حقیقتاً ثروتمند می دانستم؛ من به این موضوع باور دارم، زیرا هرگز علاقه صرفی به پول نداشتم.

روزهایی که به شغل معلمی و نوشتن مقاله برای روزنامه ها و مجله ها مشغول بودم، دستاوردها و مسئولیت های فراوانی برای من داشتند.

من در سن ۲۱ سالگی ازدواج کردم. والدین من و همسر من که پیروان مکتب هنری وارد بیچر بودند و اعتقاد داشتند که ازدواج باید در سنین پایین اتفاق بیفتد، کاملاً با این ازدواج موافق بودند.

تنها یک سال و یک ماه پس از ازدواج، پدرم به شکل غم‌انگیزی فوت کرد. او با گاز زغال‌سنگ خفه شد. از آنجایی که او در تمام سن خود در شغل معلمی فعالیت می‌کرد، هیچ پولی پس‌انداز نکرده بود.

پس از اینکه او از میان ما رفت، اعضای خانواده باید بیشتر به فکر هم می‌بودند و از هم پشتیبانی مضاعفی می‌کردند، که همین اتفاق نیز افتاد.

علی‌رغم خلای که نبودن پدرم در زندگی ما ایجاد کرده بود (من و همسرم به همراه خواهر و مادرم با هم زندگی می‌کردیم)، و صرف‌نظر از اینکه به سختی می‌توانستیم امورمان را بگذرانیم، زندگی خوبی داشتیم.

مادرم که بسیار پر استعداد (او قبل از به دنیا آمدن من، همراه پدرم در مدارس معلمی می‌کرد) و خوش‌فکر بود، تصمیم گرفت تا یک زوج از دوستان خانوادگی را به خانه ما راه دهد. آنها به جمع ما ملحق شدند و کرایه‌ای که پرداخت می‌کردند، کمک هزینه‌ای برای گذراندن امورمان بود. مادر من آشپزی بسیار ماهر بود و دستپخت او زبانزد خاص و عام بود. کمی بعد، دو خانم ثروتمند که از دوستان خانوادگی ما بودند نیز به جمع ما اضافه شدند؛ و بنابراین درآمد ما افزایش پیدا کرد.

خواهرم با راه‌اندازی یک مهدکودک در اتاق نشیمن کمک‌خرج خانواده بود؛ همسرم نیز با انجام کارهای خانه از قبیل تمیزکاری و بازسازی، به نحو خود در خانه فعالیت می‌کرد.

آن روزها زندگی ما بسیار شاد بود. هیچ یک از اعضای خانواده ولخرج نبودند، و شاید تنها من بودم که اندکی به ریخت و پاش و تجملات تمایل داشتم. من دوست داشتم برای اعضای خانواده هدیه‌های گران‌قیمت بخرم و با دوستانم به سرگرمی بپردازم.

زمانی که اولین بچه در خانواده ما به دنیا آمد، همه ما فکر می‌کردیم که درهای بهشت به روی ما باز شده است. پدر و مادر همسرم، که بسیار به امور زندگی ما توجه می‌کردند و همواره حاضر بودند هر کاری که از دستشان بر می‌آید برای ما انجام دهند، از به دنیا آمدن اولین نوه‌شان بسیار خرسند بودند. برادر همسرم که نسبت به همسرم چند سال بزرگتر بود، و مجرد بود، نمی‌توانست احساس خرسندی ما را درک کند؛ اما پس از مدتی او نیز مانند سایرین از این موضوع خرسند بود و به این که دایی شده است افتخار می‌کرد. یک نوزاد زندگی یک خانواده را به کلی متحول می‌کند. هدف من از بیان این جزئیات، تاکید بر چگونگی روزهای ابتدای زندگی‌ام است. اگرچه در آن دوران در آمد چندان زیادی نداشتم و نمی‌توانستم پولی پس‌انداز کنم، اما یکی از شادترین دوره‌های زندگی‌ام همان زمان بوده است.

نکته عجیب و غریب این بود که تمام تجربه‌هایی که در آن دوره کسب کردم، نتوانست ارزش حقیقی پول را به من بیاموزد. من بهترین درس عملی برای آینده را در آن دوره دریافت کردم، بهترین درسی که یک فرد می‌تواند در طول عمرش بیاموزد.

اجازه بدهید برای شما شرح دهم که این تجربیات زود هنگام چه تاثیری بر من گذاشتند. تولد اولین فرزندم به من انگیزه داد که به دنبال کار پردرآمدتری بگردم. نمی‌خواستم همسر و مادر و خواهرم

احساس کنند که باید تا آخر عمر برای گذراندن زندگی کار کنند. چرا فردی توانمند و باهوشی همچون من، باید همواره تنها یک چرخ‌دنده در ماشین باشد؟ چرا من نباید بتوانم تمام هزینه‌های خانواده را تامین کنم؟

از آنجایی که می‌خواستم درآمد بیشتری کسب کنم، علاوه بر آموزش و نگارش مقاله در روزنامه‌ها و مجله‌ها، به فروش کتاب نیز مشغول شدم. با این کار توانستم اندک پول بیشتری به دست بیاورم. در نهایت تدریس را رها کردم و بر فروش کتاب و نوشتن مقاله برای روزنامه‌ها تمرکز کردم.

کار فروش کتاب من را به بریجتون در شهر نیوجرسی کشاند. در آنجا بود که برای اولین بار درآمدهای هنگفت کسب می‌کردم. اگرچه برای این کار باید دور از خانه می‌ماندم، اما پاداشی که دریافت می‌کردم، ارزش این فداکاری را داشت. در مدت چند هفته توانستم پول زیادی را پس‌انداز کنم و برای خانواده‌ام ارسال کنم؛ این مبلغ از درآمد سالانه من از تدریس و مشارکت در روزنامه بسیار بیشتر بود. پس از اینکه تمام بازار شهر بریجتون را تصرف کردم، به روزنامه‌ای با عنوان «ستاره صبح» علاقه پیدا کردم. به نظر می‌رسید که ناشر و سردبیر این روزنامه نیاز به کمک یک مشاور دارد، بنابراین با او تماس گرفتم و این موضوع را با او در میان گذاشتم. او به من گفت، «ای مرد جوان، چگونه می‌توانم تو را استخدام کنم؟ درآمد فعلی من حتی کفاف مخارج زندگی خودم را نیز نمی‌دهد!»

به او گفتم، «موضوع همین است. من باور دارم که به کمک هم ما می‌توانیم ستاره صبح را به یک روزنامه موفق تبدیل کنیم. پیشنهاد من این است: در ابتدا به مدت یک هفته برای شما کار

می‌کنم و شما روزی یک دلار به من دستمزد می‌دهید. در پایان هفته اگر از کار من راضی بودید، حقوق من را افزایش می‌دهید و روزی ۳ دلار به من پرداخت می‌کنید؛ سپس اگر همچنان ارزش‌آفرین بودم، انتظار دارم که در هفته سوم روزانه ۶ دلار حقوق دریافت کنم. من اطمینان دارم که ادامه همکاری ما روزنامه را در وضعیتی قرار می‌دهد، که شما می‌توانید به راحتی هفته‌ای ۵۰ دلار به من حقوق پرداخت کنید.»

مالک روزنامه با پیشنهاد من موافقت کرد. در پایان ماه اول، من هفته‌ای ۵۰ دلار حقوق دریافت می‌کردم، که در آن روزها حقوق بسیار بالایی به حساب می‌آمد. کم‌کم احساس می‌کردم که راه پول درآوردن را یاد گرفته‌ام، اما تنها دلیلی که برای کسب درآمد داشتم، فراهم کردن راحتی و آسایش برای خانواده‌ام بود. ۵۰ دلار در هفته، بیش از ۴ برابر درآمدی بود که از تدریس و مقاله نوشتن دریافت می‌کردم.

کارهایی که در روزنامه ستاره صبح انجام می‌دادم شامل این موارد بود: نویسندگی (که چندان هم در آن مهارت نداشتم)، گزارش‌نویسی (که در آن متوسط بودم)، آماده‌سازی و فروش تبلیغات (که مهارت بالایی در آن داشتم)، ویرایش متون، جمع‌آوری حساب‌های معوقه و سایر کارها. برای انجام دادن این کارها من باید شش روز در هفته، صبح تا شب فعالیت می‌کردم؛ اما برای من قابل تحمل بود، زیرا من نیرومند و سالم بودم و به کارم علاقه داشتم. من همچنین همکاری با روزنامه‌های دیگری از جمله خورشید نیویورک، وقایع فیلادلفیا، و ترنتون تایمز را آغاز کردم، که از این راه به طور متوسط ۱۵۰ دلار در ماه درآمد کسب می‌کردم.

تجربه کار در روزنامه ستاره درسی را به من آموخت که تعیین کننده مسیر زندگی من بود. من متوجه شدم که فروش تبلیغات برای روزنامه‌ها به نسبت نوشتن مقاله درآمد بسیار بیشتری دارد. این تبلیغات بود که چراغ روزنامه را روشن نگه می‌داشت.

به خوبی به یاد می‌آورم که یکبار برای یک مشتری فعال در صنعت صدف‌های خوراکی یک گزارش تمجیدی چاپ کردم. روزنامه ستاره صبح از این آگهی ۳ هزار دلار پول نقد کسب کرد، که مدیر روزنامه آن را به صورت پنجاه پنجاه با من تقسیم کرد. من پیش از آن هرگز در زندگی‌ام این مقدار پول را یکجا ندیده بودم. فکرش را بکنید! هزار و پانصد دلار! این مبلغ بیش از درآمد ۲ سال من از طریق تدریس و مقاله‌نویسی بود.

اما آیا این پول یا بخشی از آن را پس‌انداز کردم؟ من چنین کاری نکردم. شاید برای شما سوال پیش بیاید که با این پول چه کردم؟ من سعی کردم با این پول، همسر، فرزند، مادر و خواهرم را خوشحال کنم.

اما آیا بهتر نبود که این پول را به کناری می‌گذاشتم تا در روز مبادا از آن استفاده کنم؟ کارهای من در بریجتون، توجه سم هادسون، خبرنگار وقایع فیلادلفیا، را به خود جلب کرد. او نمونه کاملی از یک روزنامه‌نگار بود که از کمک کردن به دیگران لذت می‌برد.

سم به من گفت، وقت آن رسیده است که در یک شهر بزرگتر مشغول به کار شوم. او فکر می‌کرد توانمندی‌های زیادی در این حوزه در من نهفته است، که باید آنها را شکوفا کنم. او گفت که شغلی در فیلادلفیا برای من پیدا خواهد کرد. او این کار را کرد و من به همراه همسر و فرزندم به جرمنتاون



نقل مکان کردیم. من در بخش فروش تبلیغات یک هفته‌نامه به نام «گازت» مشغول به کار شدم. در ابتدا، حقوقی که دریافت می‌کردم کمتر از درآمد در بریجتون بود، زیرا همه روابطی که در بریجتون ایجاد کرده بودم را از دست دادم. اما به زودی توانستم درآمد خودم را نسبت به قبل ۲۵ درصد افزایش بدهم. گازت برای اینکه بتواند حجم تبلیغات بیشتری دریافت کند، سه بار سائز مجله را افزایش داد، و در هر بار من افزایش حقوق قابل ملاحظه‌ای داشتم.

علاوه بر این، مسئولیت گردآوری اخبار اجتماعی برای روزنامه‌ی فیلادلفیا را نیز پذیرفته بودم. برادفورد مریل، که در آن زمان سردبیر روزنامه فیلادلفیا بود و هم‌اکنون یک مدیر اجرایی برجسته در روزنامه نیویورک است، محدوده وسیعی را به من محول کرده بود. بنابراین، تمام شب‌های هفته به جز شب‌های مشغول این کار بودم. برای نوشتن هر ستون ۵ دلار دریافت می‌کردم؛ هر هفته ۷ ستون را برای چاپ آماده می‌کردم؛ و بدین ترتیب ماهانه ۳۵ دلار از این طریق درآمد کسب می‌کردم.

من همه این پول‌ها را خرج می‌کردم. من هیچ چیزی درباره بودجه‌بندی و برنامه‌ریزی برای هزینه‌هایم نمی‌دانستم. به راحتی تمام این پول‌ها را از دست می‌دادم. من زمان کافی برای فکر کردن درباره عادت‌های هزینه‌ای خودم نداشتم؛ یا حداقل این‌گونه فکر می‌کردم.

یک سال بعد، از من دعوت شد که به تیم تبلیغاتی روزنامه فیلادلفیا ملحق شوم، این فرصت بزرگی بود که در اختیار من قرار گرفته بود، زیرا تحت مدیریت ویلیام مک‌لین، که هم‌اکنون مالک نشریه عصرهای فیلادلفیا است، آموزش‌های شگفت‌انگیزی دریافت کردم. من هنوز هم به عنوان گردآور

اخبار اجتماعی فعالیت می کردم، و با این حساب درآمد من به اندازه زمانی بود که در جرمنتاون فعالیت می کردم.

اما چیزی نگذشت که کارهای من توجه آقای جیمز الورسون، ناشر مجلات یکشنبه‌شب‌های قدیمی و روزهای طلایی، را به خود جلب کرد. او سمت مدیریت بخش تبلیغات یکی از روزنامه‌هایش را به من پیشنهاد کرد و آن را پذیرفتم.

این به معنی افزایشی چشمگیر در درآمد من بود. کمی بعد یک عضو جدید به خانواده ما اضافه شد، و دخترم به دنیا آمد. بار دیگر توانستم به آرزوی همیشگی‌ام دست پیدا کنم. یک بار دیگر به همراه همه‌ی عزیزانم یعنی همسر و دو فرزند و مادر و خواهرم، زیر یک سقف زندگی می‌کردم. بالاخره توانستم مادرم را از سختی و مشقت آزاد کنم، و هیچ لزومی نداشت که او دیگر کاری انجام دهد. او در سن هشتاد و یک سالگی، یعنی بیست و پنج سال پس از فوت پدرم، درگذشت. من هرگز آخرین کلمات او را از یاد نمی‌برم: «ویل، تو از لحظه تولدت تا هم‌اکنون هیچ وقت برای من دردسر ایجاد نکردی، حتی اگر ملکه انگلستان هم بودم، نمی‌توانستم بیشتر از آنچه تو برای من فراهم کردی داشته باشم.»

در آن زمان، درآمد من بیش از ۴ برابر حقوق پدرم به عنوان مدیر یک مدرسه عمومی، بود. با این حال، تمام آن پول، همچون آبی که در سراشیبی به پایین می‌رود، از جیب من خارج می‌شد. هر بار که افزایش حقوق دریافت می‌کردم، هزینه‌هایم نیز افزایش پیدا می‌کرد. گمان می‌کنم که اغلب افراد دچار چنین عادت مخربی هستند. هیچ دلیل منطقی‌ای وجود نداشت که اجازه بدهم

هزینه‌هایم از درآمد بیشتر شود؛ اما این کار را کردم. روزی به خودم آمدم که متوجه شدم شدیداً زیر بار بدهی هستم و هرگز نمی‌توانم از آن خلاص شوم. البته بدهی بزرگترین مشکل من نبود، چون دیر یا زود قادر بودم آن را تسویه کنم. مشکل بزرگتر بدهی، القای استرس و اضطراب فراوان و از دست دادن دوستان و اعتبار حرفه‌ای بود.

اما در اینجا لازم می‌بینم که به یک نکته مثبت خودم نیز اشاره کنم: اگرچه افسار خودم را به دست بزرگترین اشتباه زندگی‌ام - ولخرجی - سپرده بودم، اما هرگز از زیر کار خودم در نرفتم. همواره در جست و جو برای یافتن کارهای جدید بودم. هر شب برای صرف شام به خانه می‌رفتم، و سپس با فرزندانم بازی می‌کردم تا زمان خوابشان فرابرسد، و سپس به دفتر کارم برمی‌گشتم و کارم را ادامه می‌دادم.

سالها یکی پس از دیگری می‌گذشتند و من صاحب دختر دیگری شدم. دوست داشتم که یک کره اسب و ارابه به دخترانم هدیه بدهم و پسر یک اسب مسابقه داشته باشد.

سپس به فکر بازی گلف افتادم. در آن زمان ۴۱ سال سن داشتم. به بازی گلف نیز علاقه‌مند بودم و همچون کارم با تمام وجود به آن می‌پرداختم. در این بازی مهارت بالایی کسب کرده بودم. پسر و دختر بزرگم نیز با من بازی می‌کردند، و آنها نیز به خوبی این بازی را یاد گرفته بودند.

ضرورت داشت که دختر کوچکم زمستان‌ها را در جنوب، و تابستان‌ها را در آدیرونداک بگذراند؛ اما به جای اینکه تنها مادرش را همراه او بفرستم، پسر و دختر بزرگترم را نیز با آنها راهی می‌کردم.

ترتیب این کار را دادم. آنها هر زمستان به پاین هارست در کارولینای شمالی می رفتند و تابستانها را در ویلایی گران قیمت در نیوهامپشیر می گذراندند.

این کارها بسیار پرهزینه بودند. پسر و دختر بزرگم استعداد بسیار بالایی در بازی گلف داشتند و پول زیادی برای آن خرج می کردند. من نیز در بازیهای گلفی که در نیویورک برگزار می شد شرکت می کردم.

من بیش از حد برای سرگرمی و تفریحات و لخرچی می کردم. کارمندان فروشگاه مونتکلر فکر می کردند که من میلیونر هستم. من مرتبا گروههایی از تجار به نام شهر را به بازی گلف دعوت می کردم، و سپس از آنها درخواست می کردم که شام را مهمان من باشند. آنها ترجیح می دادند که یک شام ساده خانگی بخورند، اما نه، من حتما باید یک غذای فوق العاده که دستپخت آشپزی معروف بود را برای آنها سرو می کردم. هزینه هر پرس از این غذاها، حداقل ۱۰ دلار بود، البته این مبلغ هزینه موزیکی که در سالن پخش می شد را شامل نمی شد. من از گروههای ۴ نفره موسیقی درخواست می کردم که به منزلم بیایند. اتاق پذیرایی خانه ما بیش از ۲۰ نفر گنجایش داشت، و در بسیاری از موارد تمام ظرفیت آن پر می شد.

این مهمانیها بسیار خوشایند بود، و من از برگزار کردن آنها بسیار خوشحال بودم. هرگز به این موضوع فکر نمی کردم که با چه سرعتی خودم را در بدهی غرق می کنم. اما روزی فرارسید که بدهیها موجب رنجش فراوان من شدند. من هر ماه از مهمانان زیادی در کلوب گلف پذیرایی می کردم و هزینههای بازی، غذا، سیگار و استفاده از چمن را می پرداختم. در یک ماه من بیش از

۴۵۰ دلار هزینه کرده بودم. این موضوع توجه مدیر باشگاه، که دوست خوب من بود، را به خود جلب کرد. رفاه من برای آنها اهمیت داشت، و به همین دلیل آنها تصمیم گرفتند تا به من گوشزد کنند که هزینه‌هایم را با دقت بیشتری مدنظر قرار دهم.

این مسئله اندکی من را تکان داد. سخنان دوستانم چنان من را به فکر فروبرد که در نهایت تصمیم گرفتم اسب‌هایم را بفروشم. من خانه‌مان را فروختم و همراه با خانواده به شهر برگشتم؛ البته تمام صورت‌حساب‌های خودم در مونتکلر را پرداخت کردم. من مجبور شدم برای تسویه حساب با مونتکلر، پول قرض بگیرم. علی‌رغم اینکه وضعیت مالی چندان خوبی نداشتم، همواره به راحتی می‌توانستم پول مورد نیاز خودم را جور کنم.

در اینجا می‌خواهم به دو موضوع ضمنی درباره تجربیاتم در دهه چهل سالگی عمرم بپردازم. علاوه بر ولخرجی‌های بی‌حساب و کتاب، بدون هیچ واژه‌ای از دیگران پول قرض می‌گرفتم. پیش از اینکه به شهر بازگردم، هنگامی که مشغول تمیز کردن دفتر کارم بودم، یک دسته صورت‌حساب پرداخت‌شده را پیدا کردم، که مبلغ آنها در مجموع بیش از ۴۰ هزار دلار بود. این پول‌هایی بودند که برای دیگران خرج کرده بودم. آنها را پاره پاره کردم و به سطل آشغال انداختم؛ اما متوجه شدم که اگر هم‌اکنون آن پول‌ها را در اختیار داشتم، می‌توانستم تمام بدهی‌هایم را تا دلار آخر تسویه کنم.

یکی از تاجران ثروتمندی که من بارها از او پذیرایی کرده بودم، و او نیز چندین بار من را به مهمانی دعوت کرده بود، به من گفت، «بیلی من دیگر نمی‌توانم این مهمانی‌ها را ادامه بدهم. تو پول زیادی برای من خرج می‌کنی. من نمی‌توانم همانند تو عمل کنم.»

فکرش را بکنید؛ این سخنان را کسی می‌گفت که درآمدش بسیار بیشتر از من بود! این سخنان بسیار آموزنده بودند، اما متأسفانه من نتوانستم از آن درس بگیرم. من به ولخرجی‌هایم ادامه دادم، و مانند احمق‌ها فکر می‌کردم که در حال خوش‌گذرانی هستم، هرگز به آینده‌ام فکر نکردم. این مرد هم‌اکنون معاون یکی از بزرگترین موسسات مالی نیویورک است و بر اساس گزارشات، چندین میلیون دلار ثروت دارد.

من باید به نصیحت او توجه می‌کردم.

در زمستان سال ۱۹۰۸، پس از یک تجربه شش ماهه‌ی ناموفق در حوزه‌ای متفاوت، که با استعفای من از موسسه هارست خاتمه یافت، بار دیگر به کار در روزنامه برگشتم و مدیر تبلیغات روزنامه عصر‌گاهی نیویورک شدم. مالک و سردبیر این روزنامه را از زمانی که در فیلادلفیا بودم و او مسئول بخش سیاسی روزنامه بود، می‌شناختم.

علی‌رغم اینکه تحت فشار بدهی‌ها بودم، بهترین دوره حرفه‌ای زندگی‌ام را داشتم و در مدت ۵ سال توانستم بیش از هر زمان دیگری در زندگی‌ام پول کسب کنم. تنها در یک مورد از کارهای تبلیغاتی توانستم بیش از ۵۵ هزار دلار سود کسب کنم.

آقای استادرد، در بسیاری از زمینه‌های مختلف دست و دلباز بود. او در ازای چیزی که آن را کارهای غیرمتعارف سازنده در راستای توسعه کسب و کار می‌دانست، مبالغ مازاد هنگفتی به من پرداخت می‌کرد. در آن دوره، من شدیداً تحت فشار بدهی بودم، اما هرگز در هزینه‌هایم صرفه‌جویی نمی‌کردم؛ من مرتب از پیترو پول قرض می‌گرفتم تا بدهی پاول را تسویه کنم، و سپس از پاول قرض می‌گرفتم و به پیترو می‌دادم. من به راحتی می‌توانستم با آن ۵۵ هزار دلار، تمام بدهی‌هایم را تسویه کنم. اما بدون هیچ نگرانی‌ای تمام آن پول را برای کارهای غیرضروری خرج کردم.

در سال ۱۹۱۵، به تنهایی کسب و کار جدیدی در حوزه تبلیغات راه‌اندازی کردم. از آن زمان تا بهار سال ۱۹۲۲، هزینه‌های من به شدت افزایش پیدا کردند. با این که درآمد از هر زمان دیگری بسیار بالاتر بود، همه آنها را بلافاصله پس از اینکه به دست می‌آوردم خرج می‌کردم، تا اینکه در نهایت دوستانم از پول قرض دادن به من خسته شدند.

اگر اندکی مخارجم را کمتر می‌کردم، آنها حاضر بودند با من کنار بیایند. آنها بیش از اینکه به فکر بازگشت پول‌هایشان باشند، به بهتر شدن من فکر می‌کردند.

فاجعه زندگی من حدود ۵ سال پیش اتفاق افتاد. دو نفر از دوستانم که بسیار به من وفادار بودند، کاسه صبرشان لبریز شد و بی‌پرده به من گفتند که باید ادب شوم. آنها درس بزرگی به من دادند. اقدامات آنها منجر به ورشکستگی من شد که بسیار برایم ناخوشایند بود. احساس می‌کردم که تمام دوستان و آشنایانم انگشت اتهام خودشان را به سوی من گرفته‌اند. این بسیار احمقانه بود.

اگرچه همه آنها من را قضاوت می‌کردند، اما این قضاوت‌ها از روی دوستی بود. برای آنها ناراحت‌کننده بود که فردی که توانسته در حرفه خود اعتبار زیادی کسب کند، و درآمد بسیار بالایی به دست بیاورد، باید با مشکلات مالی دست و پنجه نرم کند.

من بسیار مغرور و حساس بودم، و ورشکستگی به کلی روحیه‌ام را نابود کرده بود. بنابراین به فلوریدا نقل مکان کردم، چون در گذشته کار ویژه‌ای برای یک مشتری در فلوریدا انجام داده بودم. من باور داشتم که پس از چند سال می‌توانم به نیویورک برگردم و تمام بدهی‌های خودم را تسویه کنم. در ابتدا همه چیز خوب پیش می‌رفت، تا اینکه رکود اقتصادی تمام برنامه‌های من را خراب کرد. بنابراین بار دیگر به شهر قدیمی خودم، که زمانی درآمد بالا و صدها دوست و آشنا و خیرخواه در آن داشتم، برگشتم.

این تجربه بسیار عجیب بود.

اما این سفر یک نتیجه داشت: بالاخره درس خودم را آموخته بودم. من مطمئن بودم که فرصت‌ها باز هم به سراغ من می‌آیند و می‌توانم خودم را از این وضعیت نجات بدهم، و به درآمد قبلی‌ام برسم. همچنین می‌دانستم که اگر چنین روزی فرا برسد، قادر خواهم بود تنها با ۴۰ درصد درآمد، همان سطح زندگی قبلی‌ام را تجربه کنم. سپس ۶۰ درصد باقی‌مانده را به دو بخش تقسیم خواهم کرد؛ با نیمی از آن بدهی‌هایم را تسویه می‌کنم و نیم دیگر را پس‌انداز می‌کنم.

اگر اجازه می‌دادم که احساس افسردگی بر من غلبه کند، و ذهنم را با نگرانی و اضطراب پر می‌کردم، هرگز نمی‌توانستم به مبارزه خودم ادامه بدهم و خودم را نجات بدهم.



مردی که سلامتی کامل، ایمانی راسخ، انرژی بی‌پایان، خوش‌بینی بی‌وقفه و اعتماد به نفس نامحدود به موفقیت خود دارد، حتی اگر در سنین بالا تلاش خود را آغاز کند، بدون شک پیروز است، و تنها عاملی که می‌تواند جلوی موفقیت او را بگیرد مرگ است.

داستان زندگی آقای فریمن مشابه داستان زندگی میلیون‌ها فرد دیگری است که در زندگی هرگز به فکر پس‌انداز نبوده‌اند، و تنها تفاوت آنها در میزان درآمدشان است. داستان زندگی آقای فریمن به خوبی روش زندگی، نحوه خرج کردن ثروت، و چرایی آن، برای یک فرد مصرف‌گرا را نشان می‌دهد.

امروزه رایج است که خانواده‌ها با اقساط ماهانه اتومبیل خریداری می‌کنند؛ اقساطی که به نسبت درآمد بسیار زیاد است. فردی که درآمدش متناسب با یک خودروی فورد است، به هیچ وجه نباید یک اتومبیل لوکس خریداری کند. او باید امیالش را مهار کند و به یک اتومبیل فورد رضایت دهد. بسیاری از جوانان با خرید اتومبیل‌هایی که با درآمدشان متناسب نیست و هزینه نگهداری بسیار بالایی دارند، خودشان را در بدهی غرق می‌کنند. این عمل رایج، مسیر دستیابی آنها به استقلال و آزادی مالی را مسدود می‌کند و موجبات شکست آنها را فراهم می‌سازد.

امروزه خرید اقساطی رایج شده است، و افراد می‌توانند هر چیزی را که اراده می‌کنند خریداری کنند؛ همین مسئله موجب شده است که بسیاری از افراد بسیار بیشتر از سطح درآمدی‌شان خرید

کنند. اما کسی که تصمیم گرفته است به استقلال مالی دست پیدا کند، باید بر این تمایلات غلبه کند.

هر کسی که اراده کافی را داشته باشد، می‌تواند از عهده این کار برآید.

بهتر است در دوره جوانی به صورت داوطلبانه از برخی تمایلات بی‌مورد پرهیز کنید، تا اینکه در سنین پیری مجبور به این کار شوید. شما باید در همان سنین جوانی عادت پس‌انداز را در خودتان پرورش دهید.

هیچ چیز تحقیرآمیزتر از فقر در دوره پیری نیست. زیرا در سنین پیری فرد قادر نیست کاری انجام دهد و اگر پس‌انداز کافی نداشته باشد، برای ادامه زندگی به کمک آشنایان و موسسات خیریه وابسته است.

طراحی سیستمی برای بودجه‌بندی هزینه‌ها برای همه افراد، خواه مجرد یا متأهل، ضروری است. اما لازم به ذکر است که این سیستم‌ها تنها زمانی کارایی دارند که فرد شهامت کافی برای کاهش یا قطع هزینه‌های غیرضروری از قبیل تفریحات و سرگرمی را داشته باشد. اگر احساس می‌کنید که اراده کافی را ندارید و نمی‌توانید از چشم و هم‌چشمی با کسانی که درآمدی بیشتر از شما دارند و یا تمام درآمدشان را با ولخرجی بر باد می‌دهند، دست بردارید، هیچ سیستم بودجه‌بندی‌ای قادر نخواهد بود به شما کمک کند.

تنها زمانی می‌توانید عادت پس‌انداز را در خودتان شکل بدهید، که از افرادی که بار مالی بر شما تحمیل می‌کنند دوری کنید، و تنها با گروه منتخبی از دوستانتان رفت و آمد داشته باشید.

اگر بپذیرید که شهامت کافی برای پرهیز کردن از هزینه‌های غیرضروری به منظور پس‌انداز را ندارید، در واقع پذیرفته‌اید که شخصیت لازم برای دستیابی به موفقیت را ندارید.

هنگام انتخاب فرد مناسب برای جایگاه‌های مدیریتی، عادت پس‌انداز یک ویژگی تعیین‌کننده است و افرادی که عادت پس‌انداز را در خود توسعه داده باشند، در اولویت قرار دارند؛ بنابراین، عادت پس‌انداز نه تنها در بهینه‌سازی مصرف درآمد نقش دارد، بلکه ظرفیت آن را نیز افزایش می‌دهد. مدیران تجاری ترجیح می‌دهند افرادی را استخدام کنند که به طور مرتب بخشی از درآمد خودشان را پس‌انداز می‌کنند، زیرا این افرادی ویژگی‌های شخصیتی‌ای دارند، که موجی برتری عملکرد آنها نسبت به دیگران است.

بسیاری از سازمان‌ها افرادی را که عادت پس‌انداز ندارند استخدام نمی‌کنند.

به نظر من عادت پس‌انداز باید یکی از مهم‌ترین فاکتورها در جذب نیروی انسانی باشد. در این صورت بسیاری از افرادی که اراده کافی برای توسعه عادت پس‌انداز را ندارند، مجبور به این کار می‌شوند.

هنری فورد با تمام توان سعی می‌کرد کارمندان را به استفاده عاقلانه از درآمدشان و پس‌انداز بخشی از آن، ترغیب کند. مردی که عادت پس‌انداز را به کارمندان توصیه می‌کند، یک انسان دوست حقیقی است.

فرصت‌ها در دسترس افرادی که پس‌انداز دارند، قرار می‌گیرد.

چند سال پیش، مرد جوانی از یکی از مناطق کشاورزی پنسیلوانیا به فیلادلفیا آمد تا در یک چاپخانه کار کند. یکی از همکاران او سهامدار یک شرکت ساختمانی بود و عادت کرده بود که هر هفته ۵ دلار در این شرکت سرمایه‌گذاری کند. این مرد جوان نیز تحت تاثیر کارهای دوستش قرار گرفت و به پیشنهاد دوستش یک حساب در شرکت ساختمانی باز کرد. پس از سه سال، او ۹۰۰ دلار پس‌انداز کرده بود. چاپخانه‌ای که این مرد جوان در آن کار می‌کرد با مشکلات مالی روبرو شد و تا حد ورشکستگی پیش رفت. او با ۹۰۰ دلار خود چاپخانه را از خطر ورشکستگی نجات داد و در عوض در نیمی از سود این کسب و کار شریک شد.

با استفاده از یک سیستم بسته اقتصادی، توانست بدهی‌های کسب و کار را تسویه کند، و در حال حاضر سهم او از سود این کسب و کار، کمی بیشتر از ۲۵ هزار دلار در سال است.

اگر او عادت پس‌انداز را در خود توسعه نداده بود، هرگز این فرصت برایش فراهم نمی‌شد، و اگر هم می‌شد، او قادر نبود از آن به نفع خود بهره ببرد.

هنگامی که طراحی اولین مدل اتومبیل آقای فورد تکمیل شد، او برای تولید عمده و فروش محصولاتش به سرمایه‌نیاز داشت. او سراغ چند تن از دوستانش که رفت که هزاران دلار پس‌انداز کرده بودند؛ یکی از این افراد سناتور کوزن بود. این دوستان به کمک فورد شتافتند، و کمی بعد میلیون‌ها دلار سود به جیب زدند.

مردی که کسب و کار ال پروداکتو را در حوزه دخانیات آغاز کرد، در ابتدا سرمایه بسیار اندکی داشت، که از فروش سیگارهای دست‌ساز آن را به دست آورده بود. ایده آنها بسیار مناسب بود، و کاملاً بر فرآیند ساخت سیگار تسلط داشتند، اما اگر سرمایه کافی برای شروع کارشان را پس‌انداز نکرده بودند، این ایده در نطفه خفه می‌شد. آنها با همان سرمایه اندک کارشان را آغاز کردند و چند سال بعد، کسب و کارشان را به مبلغ ۸ میلیون دلار به شرکت تنباکوی آمریکا فروختند.

در پشت هر ثروت کلان و موفقیت چشم‌گیری، می‌توانید عادت پس‌انداز را مشاهده کنید. جان دی راکرفلر در ابتدا یک کتابدار ساده بود. او ایده مبتکرانه‌ای برای توسعه صنعت نفت داشت، صنعتی که در آن زمان وجود خارجی نداشت. او برای اجرای ایده خود نیاز به سرمایه بسیار زیادی داشت، و از آنجایی که عادت پس‌انداز را در خود پرورش داده بود و اعتبار او در محافظت از پول اثبات شده بود، می‌توانست به راحتی سرمایه لازم برای فعالیت‌هایش را از دیگران قرض بگیرد. با اطمینان می‌توان گفت که اساس ثروت افسانه‌ای آقای راکرفلر، چیزی جز عادت پس‌انداز نبوده است؛ عادت‌تی که در زمان کتابداری با حقوق ماهانه کمتر از ۴۰ دلار، در خود پرورش داده بود. جیمز جی. هیل، یک مرد جوان فقیر بود، که به عنوان یک تلگرافچی فعالیت می‌کرد و حقوق ماهانه‌ای کمتر از ۳۰ دلار داشت. او ایده سیستم راه‌آهن بزرگ شمالی را در ذهن خود پرورش داد، اما قادر نبود این ایده را اجرایی کند. با این حال، او عادت پس‌انداز را در خود شکل داد و توانست هزینه‌های لازم برای سفر به شیکاگو را ذخیره کند. او در شیکاگو با چندین سرمایه‌گذار برای تامین مالی طرحش مذاکره کرد.

تاجران به راحتی به دیگران اعتماد نمی‌کنند و پول خودشان را در اختیار فرد دیگری قرار نمی‌دهند، مگر اینکه آن فرد لیاقت خود در محافظت از پول را نشان دهد. داشتن عادت پس‌انداز یکی از ویژگی‌هایی است که می‌تواند اعتماد سرمایه‌گذاران را به شما جلب کند. افرادی که عادت پس‌انداز را در خود توسعه نداده‌اند، هرگز نمی‌توانند از این آزمون سربلند بیرون بیایند.

مرد جوانی که در یک چاپخانه در نیویورک کار می‌کرد، تصمیم گرفت چاپخانه کوچکی راه‌اندازی کند و کسب و کار خودش را آغاز کند. او به سراغ مدیر یکی از شرکت‌های تامین لوازم چاپخانه رفت و درخواست خود را با او در میان گذاشت. او دستگاه چاپ و تجهیزات جانبی آن را لازم داشت.

اولین سوالی که مدیر شرکت از او پرسید این بود، «آیا پس‌اندازی داری؟»

این مرد پس‌انداز داشت! او در چهار سال گذشته، هر هفته نیمی از درآمد ۳۰ دلاری‌اش را پس‌انداز کرده بود. او اعتبار لازم برای خرید تجهیزات مورد نیازش را دریافت کرد. کمی بعد او توانست اعتبار بیشتری دریافت کند، و هم‌اکنون او مالک یکی از بزرگترین چاپخانه‌های شیکاگو است. نام او جرج بی. ویلیام است، و من آشنایی نزدیکی با او دارم.

فرصت‌ها در هر گوشه و کناری وجود دارند، اما تنها کسانی می‌توانند از این فرصت‌ها بهره‌مند شوند که پول در دست داشته باشند، و بتوانند با استفاده از عادت پس‌انداز و سایر ویژگی‌های شخصیتی مورد نیاز برای شکل‌گیری عادت پس‌انداز، کنترل پول را در دست بگیرند.

جی. پی. مورگان گفته است که حاضر است یک میلیون دلار از پول خود را به فردی که شخصیت مطلوب دارد و عادت پس انداز را در خود پرورش داده است قرض دهد، اما به هیچ وجه حتی هزار دلار به فردی که شخصیتی نامطلوب دارد و ولخرج است، قرض نمی‌دهد.

اصولا این دیدگاهی است که تمام جهان نسبت به افرادی که پس انداز می‌کنند، دارند.

افرادی که با پس انداز به استقلال مالی دست پیدا می‌کنند، معمولا مسیر خود را با یک حساب پس انداز ۲۰۰ تا ۳۰۰ دلاری آغاز می‌کنند. چند سال پیش، مخترعی جوان، وسیله‌ای خانگی اختراع کرد که بسیار کاربردی و منحصر به فرد بود. او نیز مانند اغلب مخترعان سرمایه کافی برای بازاریابی اختراعش را نداشت. علاوه بر این، از آنجایی که عادت پس انداز را در خود توسعه نداده بود، قرض گرفتن پول از منابع بانکی نیز برای او غیرممکن بود.

هم‌اتاقی او یک مکانیک جوان بود که ۲۰۰ دلار پس انداز کرده بود. او با سرمایه اندک خود به کمک مخترع جوان آمد، و مخترع توانست کار خود را آغاز کند و چند نمونه اولیه از دستگاه بسازد. آنها خانه به خانه به سراغ مشتری‌های بالقوه رفتند، تا توانستند سری اول تولید را به فروش برسانند. سپس یکبار دیگر تولید کردند و آن را نیز فروختند، آنها به همین ترتیب ادامه دادند تا در نهایت توانستند ۱۰۰۰ دلار سرمایه انباشت کنند. با استفاده از این پول و اعتباری که به دست آورده بودند، توانستند ابزار لازم برای تولید انبوه دستگاه خود را خریداری کنند.

مکانیک جوان، شش سال بعد سهم خود را با قیمت ۲۵۰ هزار دلار فروخت. اگر او عادت پس انداز را در خود توسعه نداده بود، تا پایان عمر خود نیز نمی‌توانست چنین ثروتی به دست آورد.

داستان فوق هزاران بار در نقاط مختلف جهان تکرار شده است، تنها ممکن است جزئیات این داستان‌ها کمی با هم تفاوت داشته باشد. بسیاری از ثروتهایی که در ایلات متحده انباشته شده‌اند، یا در حال انباشت شدن هستند، در ابتدا به این شکل شروع شده‌اند.

ممکن است این عبارت تلخ و ناراحت‌کننده باشد، اما حقیقت دارد که: اگر پولی نداشته باشید و عادت پس‌انداز را نیز در خودتان توسعه نداده باشید، شما هیچ شانسی برای ثروتمند شدن ندارید، چون فرصت‌های کسب ثروت هرگز در دسترس شما قرار نخواهند گرفت.

هیچ اشکالی ندارد که یک بار دیگر تکرار کنیم که (در واقع این حقیقت باید بارها و بارها تکرار شود)، تمام ثروت‌ها، چه کم چه زیاد، با شکل‌دهی به عادت پس‌انداز آغاز می‌شوند.

این اصل را به خوبی در ذهنتان تثبیت کنید، تا در مسیر دستیابی به استقلال مالی قرار بگیرید.

بسیار ناراحت‌کننده است که فردی را ببینید که در سنین بالای عمر خود قرار دارد و مجبور است هر روز برای ساعاتی طولانی به سختی کار کند، تنها به این دلیل که عادت پس‌انداز را نادیده گرفته است. اما میلیون‌ها نفر از چنین افرادی هم‌اکنون در ایالات متحده زندگی می‌کنند.

مهمترین چیز در زندگی آزادی است!

بدون استقلال مالی، دستیابی به آزادی حقیقی غیرممکن است. واقعا وحشتناک است که فردی مجبور باشد در تمام طول عمر خود، هر روز در یک مکان مشخص، وظایف مشخصی را انجام دهد (خصوصا اگر این فرد هیچ علاقه‌ای به این کار نداشته باشد). این شیوه زندگی مانند زندانی بودن است، زیرا قدرت انتخاب این فرد بسیار محدود است. این نوع زندگی کردن تفاوتی با زندانی



بودن ندارد، حتی می‌توان گفت از برخی لحاظ فرد زندانی شرایط بهتری دارد، زیرا او مجبور نیست مسکن، خوراک و پوشاک تامین کند.

تنها راه برون‌رفت از این رنج و سختی، که آزادی را از دسترس فرد خارج می‌کند، توسعه دادن عادت پس‌انداز و زندگی بر اساس آن است.

نه قرض بگیرید و قرض بدهید:

چون قرض معمولاً دوستی‌ها را تباه می‌کند.

شکسپیر