रिच डैड पुअर डैड के लेखक की कलम से -पर्सनल फाईनेन्स पर लिखी गई नं 1 पुस्तक

रिच डैड्स

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट

आर्थिक स्वतंत्रता की कुंजी

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

Hindi translation of the international bestseller *Cashflow Quadrant*

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट

आर्थिक स्वतंत्रता की कुंजी

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

अनुवादक : डॉ. सुधीर दीक्षित, रजनी दीक्षित

MANJUL
मंजुल पब्लिशिंग हाउस

If you purchase this book without a cover you should be aware that this book may have been stolen property and reported as "unsold and destroyed" to the publisher. In such case neither the author nor the publisher has received any payment for this "stripped book."

This publication is designed to provide competent and reliable information regarding the subject matter covered. However, it is sold with the understanding that the author and publisher are not engaged in rendering legal, fmancial, or other professional advice. Laws and practices often vary from country to country, and if legal or other expert assistance is required, the services of a professional should be sought. The author and publisher specifically disclaim any liability that is incurred from the use or application of the contents of this book.

Copyright © 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc.
This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

"CASHFLOW" and Rich Dad are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

E B S I, E|B S|I are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

Visit our website at www.richdad.com

First published in India by

MANJUL

Manjul Publishing House

Corporate and Editorial Office
• 2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India
Sales and Marketing Office
• 7/32, Ground Floor, Ansari Road,

Daryaganj, New Delhi 110 002
Website: www.manjulindia.com
Distribution Centres
Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal,
Kolkata, Chennai,
Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Hindi translation of *Cashflow Quadrant* by *Robert Kiyosaki*

This edition first published in 2005
Ninth impression 2016

ISBN 978-81-8322-012-5

Designed by Insync Graphic Studio, Inc.

Translation by Dr. Sudhir Dixit, Rajni Dixit

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written

permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

“मनुष्य स्वतंत्र जन्मा है,
परंतु हर तरफ़ वह जंज़ीरों में जकड़ा हुआ है।
हर इंसान स्वयं को दूसरों का स्वामी समझता है,
परंतु इसके बावज़ूद वह उनकी तुलना में
दासता का ज़्यादा बड़ा शिकार है।”

- ज्याँ जेक्स रूसो

मेरे अमीर डैडी कहा करते थे, “वित्तीय स्वतंत्रता के बिना आपको कभी सच्ची स्वतंत्रता नहीं मिल सकती।” इसके बाद वे कहते थे” “हो सकता है स्वतंत्रता आसानी से मिल जाए, परंतु इसकी एक क़ीमत होती है।” यह पुस्तक उन लोगों को समर्पित है, जो यह क़ीमत चुकाने के इच्छुक हैं।

समर्पण

हमारे मित्रों को,

रिच डैड पुअर डैड की अद्भुत सफलता से दुनिया भर में हमारे हज़ारों मित्र बन गए हैं। उनके स्नेहपूर्ण शब्दों और मित्रता ने हमें *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* लिखने के लिए प्रेरित किया है, जो दरअसल *रिच डैड पुअर डैड* का ही अगला भाग है।

हम अपने नए और पुराने मित्रों को धन्यवाद देना चाहते हैं, जिन्होंने बहुत उत्साह के साथ हमारा समर्थन किया है। इतने प्रबल समर्थन की हम सपने में भी आशा नहीं कर सकते थे।

विषय-वस्तु

प्रस्तावना	आप किस क्वाड्रैंट में हैं? क्या यह क्वाड्रैंट आपके लिए सही है?
खंड 1	**कैशफ़्लो क्वाड्रैंट**
अध्याय एक	"तुम नौकरी क्यों नहीं कर लेते?"
अध्याय दो	अलग-अलग क्वाड्रैंट... अलग-अलग लोग
अध्याय तीन	लोग सुरक्षा को स्वतंत्रता से ऊपर क्यों रखते हैं
अध्याय चार	तीन पकार के बिज़नेस सिस्टम

अध्याय पाँच	निवेशकों के सात स्तर
अध्याय छह	धन को आँखों से नहीं देखा आ सकता
खंड 2	***अपने भीतर के सर्वश्रेष्ठ स्वरूप को बाहर निकालना***
अध्याय सात	वह बनें, जो आप हैं
अध्याय आठ	मैं अमीर कैसे बनूँ?
अध्याय नौ	बैंकर नहीं, बैंक बनें
खंड 3	***सफल "बी" और "आई" कैसे बनें***
अध्याय दस	छोटे क़दम उठाएँ
	आपके वित्तीय तीव्र मार्ग को खोजने के 7 क़दम
अध्याय ग्यारह	पहला क़दम : यह खुद के ब्रिजनेस का ध्यान रखने का समय है

अध्याय बारह	दूसरा क़दम : अपने कैशफ़्लो का नियंत्रण अपने हाथ में लें
अध्याय तेरह	तीसरा क़दम : जोखिम और जोखिम भरे काम में फ़र्क़ पहचानें
अध्याय चौदह	चौथा क़दम : यह निर्णय करें कि आप किस प्रकार के निवेशक बनना चाहते हैं
अध्याय पंद्रह	पाँचवाँ क़दम : मार्गदर्शक खोजें
अध्याय सोलह	छठवाँ क़दम : निराशा को अपनी शक्ति बनाएँ
अध्याय सत्रह	सातवाँ क़दम : आस्था की शक्ति
अध्याय अठारह	संक्षेप में

दौलत की
मार्गदर्शिका की
संक्षिप्त झलक

प्रस्तावना

आप किस क्वाड्रैंट में हैं?

क्या यह क्वाड्रैंट आपके लिए सही है?

क्या आप आर्थिक रूप से स्वतंत्र हैं? अगर आप वित्तीय दोराहे पर खड़े हैं तो ***कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*** आप ही के लिए लिखी गई है। अगर आप अपने वित्तीय भविष्य को बदलना चाहते हैं और इसका नियंत्रण आज ही अपने हाथ में लेना चाहते हैं, तो यह पुस्तक इस यात्रा का नक़्शा बनाने में आपकी मदद करेगी। यह ***कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*** है :

क्वाड्रैंट के अक्षरों का अर्थ :

ई	यानी कर्मचारी (employee)
एस	यानी सेल्फ़-एम्प्लॉयड (self-employed)
बी	यानी बिज़नेस मालिक (business owner)
आई	यानी निवेशक (investor)

हममें से हर व्यक्ति ***कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*** के चार क्वाड्रैंटों में से कम से कम किसी एक क्वाड्रैंट में रहता है। हम कहाँ हैं, यह इस बात से तय होता है कि हमारी आमदनी कहाँ से होती है। हममें से ज़्यादातर लोग तनख़्वाह पर निर्भर हैं और इसलिए कर्मचारी हैं जबकि बाक़ी ख़ुद का व्यवसाय कर रहे हैं या सेल्फ़-एम्प्लॉयड हैं। कर्मचारी और सेल्फ़-एम्प्लॉयड लोग ***कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*** के बाएँ हिस्से में आते हैं। ***कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*** के दाएँ हिस्से में वे लोग आते हैं, जिन्हें अपने स्वामित्व वाले बिज़नेस या निवेशों से आमदनी होती है।

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट चार अलग-अलग तरह के लोगों के बारे में है जिनसे बिज़नेस की दुनिया चलती है। यह पुस्तक बताती है कि हर क्वाड्रैंट के लोगों में कौन सी अनूठी चीज़ होती है। यह पुस्तक यह जानने में आपकी मदद करेगी कि आप आज क्वाड्रैंट में कहाँ हैं। आप भविष्य में जहाँ पहुँचना चाहते हैं, वहाँ तक की यात्रा का नक़्शा बनाने में भी यह आपकी मदद करेगी। आपका भविष्य

आर्थिक स्वतंत्रता के आपके चुने हुए रास्ते पर निर्भर करेगा। हालाँकि आर्थिक स्वतंत्रता इन चारों ही क्वाड्रैंटों में पाई जा सकती है, परंतु "बी" या "आई" की योग्यताएँ आपको आर्थिक लक्ष्यों तक ज़्यादा जल्दी पहुँचा देती हैं। जो सफल "ई" है, उसे सफल "आई" भी बनना चाहिए।

बड़े होकर तुम क्या बनना चाहते हो?

यह पुस्तक कई मायनों में मेरी पुस्तक ***रिच डैड पुअर डैड*** का दूसरा भाग है। आपमें से जिन लोगों ने ***रिच डैड पुअर डैड*** नहीं पढ़ी हो, उनकी जानकारी के लिए बता दूँ कि यह उन अलग-अलग शिक्षाओं के बारे में है, जो मुझे मेरे दो डैडियों ने धन और जीवन के चुनावों के विषय में दी थीं। एक मेरे असली डैडी थे और दूसरे मेरे सबसे अच्छे दोस्त के डैडी थे। एक उच्च शिक्षित थे, जबकि दूसरे ने हाई स्कूल की पढ़ाई अधूरी छोड़ दी थी। एक ग़रीब थे और दूसरे अमीर।

जब भी मुझसे यह सवाल पूछा जाता था, "बड़े होकर तुम क्या बनना चाहते हो?"

तो मेरे उच्च शिक्षित, परंतु ग़रीब पिता हमेशा यह सलाह देते थे,

"स्कूल जाओ, अच्छे नंबर लाओ और फिर एक सुरक्षित नौकरी ढूँढ़ लो।"

वे जीवन में हमेशा इस रास्ते पर चलने की सलाह देते थे :

कॉलेज

ग़रीब डैडी की सलाह

ग़रीब डैडी हमेशा सलाह देते थे कि मैं या तो ऊँची तनख़्वाह वाला "ई" कर्मचारी बनूँ, या फिर ऊँची आमदनी वाला "एस" यानी सेल्फ़-एम्प्लॉयड प्रोफ़ेशनल, जैसे डॉक्टर, वकील या अकाउंटेंट। मेरे ग़रीब डैडी स्थायी तनख़्वाह, दीगर सुविधाओं और नौकरी की सुरक्षा के बारे में बहुत चिंता करते थे। इसीलिए वे ऊँची तनख़्वाह वाले सरकारी अधिकारी और हवाई राज्य के शिक्षा प्रमुख थे।

दूसरी ओर, मेरे अमीर परंतु अशिक्षित डैडी बिलकुल अलग सलाह देते थे,

"कॉलेज जाओ, स्नातक बनो, बिज़नेस बनाओ और सफल निवेशक बनो।"

वे जीवन में हमेशा इस रास्ते पर चलने की सलाह देते थे :

अमीर डैडी की सलाह

कॉलेज

इस पुस्तक में यह बताया गया है कि अपने अमीर डैडी की सलाह पर अमल करते समय मैं किस मानसिक, भावनात्मक और शैक्षणिक प्रक्रिया से गुज़रा।

यह पुस्तक किसके लिए है

यह पुस्तक उन लोगों के लिए लिखी गई है, जो क्वाड्रैंट बदलने के लिए तैयार हैं। यह पुस्तक ख़ास तौर पर उनके लिए है, जो वर्तमान में "ई" या "एस" क्वाड्रैंट में हैं और "बी" या "आई" क्वाड्रैंट में जाने के बारे में विचार कर रहे हैं। यह उन लोगों के लिए है, जो नौकरी की सुरक्षा के बजाय आर्थिक सुरक्षा हासिल करना चाहते हैं। यह यात्रा आसान नहीं है, परंतु इस यात्रा के अंत में पुरस्कार इतने

बड़े हैं कि यह लाभदायक साबित होती है। यह आर्थिक स्वतंत्रता की यात्रा है।

जब मैं 12 साल का था, तो मेरे अमीर डैडी ने मुझे एक कहानी सुनाई, जिसने मुझे प्रचुर दौलत और आर्थिक स्वतंत्रता हासिल करने का मार्गदर्शन दिया। इस कहानी के माध्यम से अमीर डैडी मुझे ***कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*** के बाएँ हिस्से यानी "ई" और "एस" तथा क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से यानी "बी" और "आई" क्वाड्रैंटों के बीच के अंतर को समझाना चाहते थे। कहानी इस तरह थी :

"एक बार की बात है। एक छोटा सा गाँव था। यहाँ का जीवन बहुत सुखद था, सिर्फ़ एक समस्या थी। बारिश न होने पर इस गांव में पानी नहीं रहता था। गाँव वाले इस समस्या से हमेशा के लिए मुक्ति पाना चाहते थे। इसलिए गाँव के बुज़ुर्गों ने गाँव में नियमित रूप से पानी उपलब्ध कराने के लिए निविदाएँ मँगाईं। दो लोग इस काम को करने के लिए स्वेच्छा से आगे आए और गाँव के बुज़ुर्गों ने उन दोनों को ही इसका ठेका दे दिया। उन्हें लगा कि थोड़ी प्रतियोगिता होने पर क़ीमतें कम रहेंगी और पानी की आपूर्ति की वैकल्पिक व्यवस्था भी बनी रहेगी।

इन दोनों सफल ठेकेदारों में से एक का नाम एड था। जैसे ही उसे ठेका मिला, वह तत्काल बाहर भागा। उसने स्टील की दो बड़ी बाल्टियाँ ख़रीदी और एक मील दूर स्थित झील की पगडंडी पर भागता हुआ गया। वह तत्काल पैसे कमाने लगा, क्योंकि सुबह से शाम तक वह झील से बाल्टियाँ भरता था और उन्हें गाँव में बने सीमेंट के

ज़्यादा अच्छी क्वालिटी और अधिक विश्वसनीय स्रोत के बावज़ूद एड से 75 प्रतिशत कम क़ीमत लेगा। गाँव वालों ने तालियाँ बजाईं और बिल की पाइपलाइन से कनेक्शन लेने के लिए दौड़ पड़े।

प्रतियोगिता में बने रहने के लिए एड ने भी तत्काल अपने पानी की क़ीमत 75 प्रतिशत कम कर दी। उसने दो नई बाल्टियाँ ख़रीद लीं। अब वह हर चक्कर में चार बाल्टियाँ लाने लगा। बेहतर सेवा देने के लिए उसने अपने दो पुत्रों को भी अपने साथ काम पर लगा लिया, ताकि वे उसकी नाइट शिफ़्ट और छुट्टियों में उसकी मदद कर सकें। जब उसके लड़के कॉलेज गए, तो उसने उनसे कहा,

“जल्दी आना, क्योंकि किसी दिन यह बिज़नेस तुम्हारा होगा।”

न जाने क्यों, कॉलेज पूरा करने के बाद उसके दोनों पुत्र वापस नहीं लौटे। आख़िरकार, एड को कर्मचारियों और यूनियन की समस्याओं का सामना करना पड़ा। यूनियन ज़्यादा मज़दूरी और बेहतर सुविधाओं की माँग कर रही थी और चाहती थी कि इसके सदस्य एक बार में सिर्फ़ एक बाल्टी पानी ही ढोएँ।

दूसरी तरफ़ बिल ने सोचा कि इस गाँव की तरह ही दूसरे गाँवों में भी पानी की ज़रूरत होगी। उसने बिज़नेस की एक और योजना बनाई। इसके बाद वह तीव्र गति, अधिक पानी, कम लागत और साफ़ पानी के अपने डिलिवरी सिस्टम को बेचने के लिए दुनिया भर के गाँवों में गया। वह

हर बाल्टी पानी पर सिर्फ़ एक पेनी कमाता था, परंतु वह हर दिन अरबों बाल्टी पानी पहुँचाता था। चाहे वह काम करे या न करे, अरबों लोग अरबों बाल्टी पानी का उपयोग करते थे और सारा धन उसके बैंक ख़ाते में जमा होता रहता था। बिल ने एक ऐसी पाइपलाइन बना ली थी, जिससे उसके पास पैसा आता था और गाँव वालों के पास पानी।

बिल हमेशा सुख से रहा। दूसरी तरफ़ एड ज़िंदगी भर कड़ी मेहनत करता रहा और आर्थिक समस्याओं से जूझता रहा। कहानी ख़त्म।"

बिल और एड की इस कहानी ने बरसों तक मुझे मार्गदर्शन दिया। इसने निर्णय करने की प्रक्रिया में मेरी जीवन भर मदद की। मैं अक्सर ख़ुद से पूछता हूँ,

"मैं पाइपलाइन बना रहा हूँ या बाल्टियाँ भरकर पानी डाल रहा हूँ?"

"मैं कड़ी मेहनत कर रहा हूँ या स्मार्ट तरीक़े से मेहनत कर रहा हूँ?"

इन सवालों के जवाबों ने मुझे आर्थिक रूप से स्वतंत्र बना दिया है।

यह पुस्तक इसी बारे में है। यह इस बारे में है कि "बी" और "आई" क्वाड्रैंट में पहुँचने के लिए किस चीज़ की ज़रूरत होती है। यह उन लोगों के लिए है, जो बाल्टियाँ ढोते-ढोते थक गए हैं और ऐसी पाइपलाइनें बिछाना

चाहते हैं, जो पैसे को बहाकर उनकी जेब के अंदर लाएँ ... उनकी जेब से बाहर न ले जाएँ।

यह पुस्तक तीन खंडों में है।

खंड एक : इस पुस्तक का पहला खंड चारों क्वाड्रैंटों में रहने वाले लोगों के मूलभूत अंतरों का वर्णन करता है। यह बताता है कि कुछ लोग कुछ क्वाड्रैंटों की ओर क्यों आकर्षित होते हैं और अक्सर वहीं फँसे रह जाते हैं। इससे आपको यह जानने में मदद मिलेगी कि आप *क्वाड्रैंट* में आज कहाँ हैं और पाँच साल बाद कहाँ होना चाहते हैं।

खंड दो : इस पुस्तक का दूसरा खंड व्यक्तिगत परिवर्तन के बारे में है। आपको क्या करना है, इसके बजाय यह इस बात से संबंधित है कि आपको क्या बनना है।

खंड तीन : इस पुस्तक के तीसरे खंड में वे सात क़दम बताए गए हैं, जो आपको *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में पहुँचाएँगे। सफल "बी" और "आई" बनने के लिए कौन सी योग्यताएँ आवश्यक हैं, इस बारे में मैं आपको अपने अमीर डैडी के रहस्य बताऊँगा। इससे आपको आर्थिक स्वतंत्रता की अपनी राह चुनने में मदद मिलेगी।

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट में मैं वित्तीय बुद्धिमत्ता के महत्व पर ज़ोर दूँगा। अगर आप "ई" या "एस" वाले बाएँ हिस्से में बने रहने का विकल्प चुनते हैं, तो आपको स्मार्ट बनने की कोई ख़ास ज़रूरत नहीं है। बहरहाल, अगर आप "बी" या

"आई" के रूप में क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से में काम करना चाहते हैं, तो आपको बहुत स्मार्ट बनना होगा।

"बी" या "आई" बनने के लिए आपको उस दिशा को नियंत्रित करना होगा, जहाँ से आपका कैशफ़्लो या आमदनी आ रही है। यह पुस्तक उन लोगों के लिए लिखी गई है, जो अपने जीवन में परिवर्तन करने के लिए तैयार हैं। यह उन लोगों के लिए लिखी गई है, जो नौकरी की सुरक्षा से आगे बढ़ने के लिए तैयार हैं और वित्तीय स्वतंत्रता प्राप्त करने के लिए अपनी ख़ुद की पाइपलाइन बनाना शुरू कर रहे हैं।

हम सूचना युग की शुरूआत में हैं। यह युग आर्थिक पुरस्कार के और अधिक अवसर प्रदान करेगा। "बी" और "आई" की योग्यता वाले लोग उन अवसरों को पहचान सकेंगे और उनका दोहन कर सकेंगे। सूचना युग में सफल होने के लिए व्यक्ति को चारों क्वाड्रैंटों की जानकारी होना चाहिए। दुर्भाग्य से, हमारे स्कूल अब भी औद्योगिक युग में हैं और विद्यार्थियों को *क्वाड्रैटं* के सिर्फ़ बाएँ हिस्से के लिए तैयार करते हैं।

अगर आप सूचना युग (information age) में प्रगति करने के लिए नए जवाबों की तलाश कर रहे हैं, तो यह पुस्तक आपके लिए लिखी गई है। यह सूचना युग में आपकी यात्रा में मदद करने के लिए लिखी गई है। इसमें सारे जवाब नहीं हैं... परंतु यह उन गहरे व्यक्तिगत और मार्गदर्शक सबक़ो के बारे में बताएगी, जो मैंने *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के "ई" और "एस" वाले हिस्से से "बी" और

"आई" वाले हिस्से तक की अपनी यात्रा के दौरान सीखे हैं।

अगर आप अपनी वित्तीय स्वतंत्रता की यात्रा शुरू करने के लिए तैयार हैं या पहले से ही इस राह पर चल पड़े हैं, तो यह पुस्तक आपके लिए ही लिखी गई है।

अध्याय एक

"तुम नौकरी क्यों नहीं कर लेते?"

1985 में मेरी पत्नी किम और मैं बेघर थे। हम बेरोज़गार थे। हमारे पास बचत के नाम पर बहुत थोड़ा पैसा था और हमारा क्रेडिट कार्ड खाली था। हम एक पुरानी भूरी टोयोटा कार में रहते थे, जिसकी सीटें पीछे झुक जाने पर बिस्तर का काम करती थीं। एक सप्ताह बीतने पर हमें यह कठोर सच्चाई समझ

में आने लगी कि हम कौन थे, क्या कर रहे थे और कहाँ जा रहे थे।

हम दो हफ़्तों तक बेघर रहे। जब मेरी एक मित्र को हमारी बुरी आर्थिक स्थिति का पता चला, तो उसने हमें अपने बेसमेंट में रहने के लिए आमंत्रित किया। हम वहाँ नौ महीने तक रहे।

हम अपनी स्थिति के बारे में ख़ामोश रहे। ज़्यादातर समय मेरी पत्नी और मैं ऊपर से बिलकुल सामान्य दिखते थे। जब दोस्तों और परिवार वालों को हमारी बुरी हालत का पता चला, तो उनके द्वारा पूछे जाने वाला पहला सवाल हमेशा यही होता था, "तुम नौकरी क्यों नहीं कर लेते?"

पहले तो हमने उन्हें समझाने की कोशिश की, परंतु ज़्यादातर मामलों में हम उन्हें अपने कारण ठीक से समझा नहीं पाए। जो व्यक्ति नौकरी को मूल्यवान समझता है, उसे यह समझाना कठिन होता है कि आप नौकरी क्यों नहीं करना चाहते।

कभी-कभार हम छुटपुट काम करके कुछ डॉलर कमा लेते थे। परंतु हम ये काम सिर्फ़ इसलिए करते थे, ताकि हमारे पेट में भोजन बना रहे और कार में ईंधन। कुछ अतिरिक्त डॉलर का ईंधन हमें अपने अनोखे लक्ष्य की ओर आगे बढ़ा रहा था। मुझे यह स्वीकार करना होगा कि गहरी व्यक्तिगत शंका के उन क्षणों में स्थायी तनख़्वाह वाली सुरक्षित नौकरी का विचार बहुत आकर्षक लगता था।

तब जाकर हम ऐसी स्थिति में पहुँचे, जिसके बाद हमें जीवन में कभी काम करने की ज़रूरत नहीं थी। जब तक कोई अप्रत्याशित वित्तीय विपत्ति ही न आ जाए, तब तक हम दोनों ही आर्थिक रूप से स्वतंत्र थे। उस समय किम की उम्र 37 साल थी और मेरी 47 साल।

धन कमाने के लिए धन की ज़रूरत नहीं होती

मैंने इस पुस्तक की शुरुआत में अपनी बेघर स्थिति और कंगाली की हालत का ज़िक्र इसलिए किया है क्योंकि मैं अक्सर लोगों को यह कहते सुनता हूँ, "धन कमाने के लिए धन की ज़रूरत होती है।"

मैं इससे सहमत नहीं हूँ। 1985 में बेघर होने से 1989 में अमीर बनने और फिर 1994 में आर्थिक रूप से स्वतंत्र होने तक हमें पैसे की ज़रूरत नहीं पड़ी। हमने जब शुरू किया था, तो हमारे पास धन नहीं था। इसके विपरीत हम कर्ज़ में डूबे थे।

धन कमाने के लिए अच्छी औपचारिक शिक्षा की ज़रूरत भी नहीं है। हालाँकि मेरे पास कॉलेज की डिग्री थी, परंतु मैं ईमानदारी से कह सकता हूँ कि मैंने जो आर्थिक स्वतंत्रता हासिल की, उसका कॉलेज में सीखी गई बातों से कोई लेना-देना नहीं था। बरसों तक पढ़े गए कैलकुलस,

स्फ़ेरिकल ट्रिगनोमेट्री, केमिस्ट्री, फिज़िक्स, फ्रेंच और अँग्रेजी साहित्य की मुझे ज़्यादा ज़रूरत नहीं पड़ी।

बहुत से सफल लोगों ने स्कूल या कॉलेज की डिग्री हासिल किए बिना पढ़ाई अधूरी छोड़ दी थी : जैसे जनरल इलेक्ट्रिक के संस्थापक थॉमस एडिसन, फ़ोर्ड मोटर कंपनी के संस्थापक हेनरी फ़ोर्ड, माइक्रोसॉफ़्ट के संस्थापक बिल गेट्स, सी.एन.एन. के संस्थापक टेड टर्नर, डेल कम्प्यूटर्स के संस्थापक माइकल डेल, एप्पल कम्प्यूटर्स के संस्थापक स्टीव जॉब्स और पोलो के संस्थापक राल्फ़ लॉरेन। पारंपरिक व्यवसायों के लिए कॉलेज की शिक्षा महत्वपूर्ण है, परंतु उन कामों के लिए नहीं, जिनसे लोगों ने प्रचुर दौलत कमाई है। उन्होंने अपने सफल व्यवसाय विकसित किए थे। किम और मैं भी यही करना चाहते थे।

तो इसके लिए किस चीज़ की ज़रूरत होती है?

मुझसे अक्सर पूछा जाता है "अगर धन कमाने के लिए धन की ज़रूरत नहीं होती और अगर स्कूल-कॉलेज आपको यह नहीं सिख़ाते कि आर्थिक रूप से स्वतंत्र कैसे बना जाता है, तो इसके लिए किस चीज़ की ज़रूरत होती है?"

मेरा जवाब है : इसके लिए एक सपने, दृढ़ संकल्प, जल्दी सीखने की इच्छा और ईश्वर द्वारा दी गई नियामतों

का उचित प्रयोग करने की योग्यता की ज़रूरत होती है और यह जानने की कि आपकी आमदनी *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के किस हिस्से से आ रही है।

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट क्या है?

नीचे दिया गया चित्र *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* है।

क्वाड्रैंट के अक्षरों का अर्थ :

ई यानी कर्मचारी (employee)

एस यानी सेल्फ़-एम्प्लॉयड (self-employed)

बी	यानी बिज़नेस मालिक (business owner)
आई	यानी निवेशक (investor)

आपको किस क्वाड्रैंट से आमदनी होती है?

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट उन विभिन्न तरीक़ों को बताता है, जिनके द्वारा आमदनी या धन उत्पन्न होता है। उदाहरण के लिए, एक कर्मचारी नौकरी करके यानी किसी दूसरे व्यक्ति या कंपनी के लिए काम करके धन कमाता है। सेल्फ़-एम्प्लॉयड लोग ख़ुद के लिए काम करके पैसे कमाते हैं। बिज़नेस का मालिक धन प्रदान करने वाले बिज़नेस का स्वामी होता है और निवेशक अपने निवेशों से धन कमाते हैं - दूसरे शब्दों में, वे अपने धन से और अधिक धन उत्पन्न करते हैं।

आमदनी पैदा करने के विभिन्न तरीक़ों के लिए अलग-अलग मानसिकताओं, तकनीकी योग्यताओं, शैक्षणिक राहों और अलग-अलग तरह के लोगों की ज़रूरत होती है। अलग-अलग तरह के लोग अलग-अलग क्वाड्रैंटों के प्रति आकर्षित होते हैं।

हालाँकि धन एक जैसा होता है, परंतु इसे कमाने के तरीक़े बिलकुल अलग-अलग हो सकते हैं। अगर आप क्वाड्रैंट के चार भिन्न लेबलों की ओर देखें, तो आप ख़ुद से

यह पूछ सकते हैं, “आप अधिकांश आमदनी किस क्वाड्रैंट से कमाते हैं?”

हर क्वाड्रैंट अलग है। अलग-अलग क्वाड्रैंट से धन कमाने के लिए अलग-अलग योग्यताओं और अलग व्यक्तित्व की आवश्यकता होती है, भले ही हर क्वाड्रैंट में पाया जाने वाला व्यक्ति एक ही हो। एक क्वाड्रैंट से दूसरे क्वाड्रैंट में जाना सुबह गोल्फ़ खेलने और रात को डांस करने की तरह है।

आप चारों क्वाड्रैंटों से धन कमा सकते हैं

हममें से ज़्यादातर लोगों में चारों क्वाड्रैंटों से धन कमाने की क्षमता होती है। आप या मैं अपनी मूलभूत आमदनी कमाने के लिए किस क्वाड्रैंट को चुनते हैं, इसका इस बात से ज़्यादा संबंध नहीं है कि हमने स्कूल-कॉलेज में क्या सीखा है। इसका इस बात से ज़्यादा संबंध है कि हमारे केंद्र में क्या है - हमारे केंद्रीय जीवनमूल्य, शक्तियाँ, कमज़ोरियाँ और रुचियाँ क्या हैं। हमारे केंद्र में स्थित ये मूलभूत अंतर ही हमें इन क्वाड्रैंटों में से किसी एक की ओर आकर्षित या विकर्षित करते हैं।

परंतु अगर हम यह रहने दें कि व्यावसायिक रूप से हम क्या “करते हैं,” तो हम सभी चारों क्वाड्रैंटों में काम कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, एक डॉक्टर अपनी आमदनी “ई” से कमा सकता है, अगर वह कर्मचारी के रूप में किसी बड़े अस्पताल में नौकरी करता हो या किसी सरकारी

अस्पताल में काम करता हो या सेना में डॉक्टर हो या फिर किसी बीमा कंपनी के स्टाफ़ में हो।

यही डॉक्टर "एस" के रूप में भी धन कमा सकता है। वह सेल्फ़-एम्प्लॉयड व्यक्ति के रूप में अपनी प्राइवेट प्रैक्टिस शुरू कर सकता है, अपना क्लीनिक खोल सकता है, स्टाफ़ को नौकरी पर रख सकता है और अपने ग्राहकों की निजी सूची बना सकता है।

या यह डॉक्टर "बी" बनने का निर्णय भी ले सकता है। वह किसी क्लीनिक या लेबोरेटरी का स्वामी बन सकता है। वह अपने स्टाफ़ में दूसरे डॉक्टरों को रख सकता है। शायद यह डॉक्टर इस बिज़नेस को चलाने के लिए किसी बिज़नेस मैनेजर को भी नौकरी पर रखेगा। इस स्थिति में डॉक्टर इस बिज़नेस का स्वामी होगा, परंतु उसे इसमें काम करने की ज़रूरत नहीं है। यह भी हो सकता है कि डॉक्टर कोई ऐसी कंपनी बनाने का फ़ैसला करे, जिसका चिकित्सा के क्षेत्र से कोई संबंध न हो, जबकि वह ख़ुद किसी दूसरी जगह कर्मचारी के रूप में काम करे। अगर ऐसा होता है, तो यह डॉक्टर अपनी आमदनी "ई" और "बी" के रूप में कमाएगा।

"आई" के रूप में डॉक्टर किसी दूसरे के बिज़नेस में निवेश करके धन कमा सकता है या फिर शेयर बाज़ार, बॉन्ड मार्केट और रियल एस्टेट जैसे निवेशों से भी।

महत्वपूर्ण बात यह है, "आमदनी कहाँ से होती है।" हम क्या करते हैं, यह उतना महत्वपूर्ण नहीं है, जितना कि यह कि हमारी आमदनी कहाँ से होती है।

धन कमाने के अलग-अलग तरीक़े

किसी भी चीज़ से बढ़कर, हमारे केंद्रीय जीवनमूल्यों, शक्तियों, कमज़ोरियाँ और रुचियों के आंतरिक अंतर इस बात को प्रभावित करते हैं कि हम आमदनी कमाने के लिए किस क्वाड्रैंट को चुनते हैं। कुछ लोगों को कर्मचारी बनना अच्छा लगता है, जबकि दूसरे इससे नफ़रत करते हैं। कुछ लोगों को कंपनियों का मालिक बनना अच्छा लगता है, परंतु उन्हें चलाना अच्छा नहीं लगता। दूसरे लोगों को कंपनी का मालिक बनना अच्छा लगता हैं और उन्हें चलाना भी अच्छा लगता है। कुछ लोगों को निवेश करना अच्छा लगता है, जबकि बाक़ियों को इसमें सिर्फ़ पैसा गँवाने का जोखिम नज़र आता है। हममें से अधिकांश लोगों में इन चारों प्रकार के चरित्रों का थोड़ा-बहुत अंश होता है। अगर हम चारों क्वाड्रैंटों में सफल बनना चाहते हैं, तो इसका यह अर्थ है कि हमें अपने आंतरिक केंद्रीय जीवनमूल्यों को नई दिशा में ढालना होगा।

आप चारों क्वाड्रैंटों में अमीर या ग़रीब हो सकते हैं

यह जानना भी महत्वपूर्ण है कि आप चारों क्वाड्रैंटों में अमीर या ग़रीब हो सकते हैं। ऐसे लोग हर क्वाड्रैंट में होते हैं, जिन्होंने लाखों-करोड़ों रुपए कमाए या जो दिवालिया हो गए। किसी एक क्वाड्रैंट या दूसरे क्वाड्रैंट में होना आर्थिक सफलता की गारंटी नहीं है।

सभी क्वाड्रैंट समान नहीं हैं

हर क्वाड्रैंट की अलग-अलग विशेषताओं को जानने के बाद आप यह निर्णय करने की बेहतर स्थिति में होंगे कि कौन सा क्वाड्रैंट या कौन से क्वाड्रैंट आपके लिए सर्वश्रेष्ठ हो सकते हैं।

उदाहरण के लिए, अन्य कारणों के अलावा मैंने टैक्स के लाभों के कारण भी "बी" और "आई" क्वाड्रैंटों में काम करने का विकल्प चुना। *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से में काम कर रहे अधिकांश लोगों के लिए टैक्स से बचने के बहुत कम कानूनी रास्ते उपलब्ध हैं। परंतु *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में टैक्स से बचने के बहुत से कानूनी रास्ते मौज़ूद हैं। "बी" और "आई" क्वाड्रैंटों से मैं ज़्यादा तेज़ी से धन कमा सकता था और उस धन से अपने लिए ज़्यादा लंबे समय तक काम

करवा सकता था, क्योंकि मुझे अपने कमाए धन का बड़ा हिस्सा टैक्स में नहीं देना पड़ता था।

धन कमाने के अलग-अलग तरीक़े

जब लोग पूछते हैं कि किम और मैं बेघर क्यों रहे, तो मैं उन्हें बताता हूँ कि ऐसा उन बातों की वजह से था, जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे धन के बारे में सिखाई थीं। मेरे लिए धन महत्वपूर्ण है, परंतु मैं सारी ज़िंदगी इसके लिए मेहनत नहीं करना चाहता था। इसीलिए मैंने नौकरी नहीं की। ज़िम्मेदार नागरिक बनने के लिए किम और मैं चाहते थे कि हमारा पैसा हमारे लिए काम करे बजाय इसके कि हम पैसे के लिए सारी ज़िंदगी शारीरिक श्रम करते रहें।

इसीलिए *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* महत्वपूर्ण है। यह पैसा कमाने के अलग-अलग तरीक़ों के बीच के अंतर को बताता है। शारीरिक श्रम करने के अलावा भी ज़िम्मेदार होने और पैसा कमाने के बहुत से तरीक़े हैं।

अलग-अलग पिता - पैसे के बारे में अलग-अलग विचार

मेरे उच्च शिक्षित डैडी का प्रबल विश्वास था कि पैसे से प्रेम करना बुरी बात है। उनका मानना था कि अत्यधिक लाभ कमाने का अर्थ यह है कि आप लोभी हैं। जब अख़बारों में उनकी ऊँची तनख़्वाह के बारे में छपता था,

तो वे असहज हो जाते थे, क्योंकि उन्हें महसूस होता था कि उन्हें बहुत ज़्यादा तनख़्वाह मिलती है, जबकि उनके अधीन काम करने वाले स्कूली शिक्षकों को उनसे बहुत कम तनख़्वाह मिलती है। वे एक अच्छे, ईमानदार और मेहनती आदमी थे, जो अपने इस दृष्टिकोण की रक्षा करने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास करते थे कि धन जीवन में महत्वपूर्ण नहीं है।

मेरे उच्च शिक्षित परंतु ग़रीब डैडी हमेशा कहा करते थे,

"मेरी पैसे में ज़्यादा रुचि नहीं है।"

"मैं कभी अमीर नहीं बनूँगा।"

"मेरे पास इसे ख़रीदने के पैसे नहीं हैं।"

"निवेश करना जोखिम भरा है।"

"धन सब कुछ नहीं है।"

धन जीवन को सहारा देता है

मेरे अमीर डैडी का दृष्टिकोण बिलकुल ही अलग था। वे सोचते थे कि पैसे के लिए ज़िंदगी भर मेहनत करते रहना मूर्खता है। उनके हिसाब से यह समझदारी नहीं थी कि पैसा महत्वपूर्ण नहीं है। अमीर डैडी का मानना था कि हालाँकि जीवन पैसे से ज़्यादा महत्वपूर्ण है, परंतु जीवन को सहारा देने के लिए पैसा ज़रूरी है। वे अक्सर कहते

थे, “आपके पास एक दिन में चौबीस घंटे ही होते हैं और आप इस सीमा तक ही कड़ी मेहनत कर सकते हैं। तो पैसे के लिए कड़ी मेहनत क्यों की जाए? अगर आप पैसे और लोगों से अपने लिए कड़ी मेहनत करवाना सीख लेते हैं, तो आप महत्वपूर्ण काम करने के लिए स्वतंत्र हो सकते हैं।”

मेरे अमीर डैडी के लिए ये बातें महत्वपूर्ण थीं :

1. अपने बच्चों के साथ रहने के लिए बहुत समय होना।
2. परोपकार और अपनी रुचि की अन्य सेवाभावी परियोजनाओं में दान देने के लिए धन होना।
3. समुदाय में नौकरियाँ और आर्थिक स्थायित्व लाना।
4. अपनी सेहत का ध्यान रखने के लिए समय और धन होना।
5. अपने परिवार के साथ दुनिया घूमने में समर्थ होना।

अमीर डैडी कहते थे, “इन चीज़ो के लिए पैसे की ज़रूरत होती है, इसीलिए पैसा मेरे लिए महत्वपूर्ण है। पैसा महत्वपूर्ण है, परंतु मैं इसके लिए काम करके अपनी ज़िंदगी बर्बाद नहीं करना चाहता।”

क्वाड्रैंट चुनना

जब हम बेघर थे, तब मेरी पत्नी और मैंने “बी” तथा “आई” क्वाड्रैंटों पर ध्यान केंद्रित करने का विकल्प चुना। इसका एक कारण यह था कि अमीर डैडी के मार्गदर्शन की बदौलत मेरे पास इन क्वाड्रैंटों का अधिक प्रशिक्षण और

शिक्षा थी। इसी वजह से मैं हर क्वाड्रैंट के विभिन्न आर्थिक और व्यावसायिक लाभों के बारे में अच्छी तरह से जानता था। मेरे हिसाब से दाएँ हिस्से के क्वाड्रैंट यानी "बी" और "आई" क्वाड्रैंट आर्थिक सफलता तथा आर्थिक स्वतंत्रता पाने का सर्वश्रेष्ठ अवसर प्रदान करते थे।

इसके अलावा, 37 साल की उम्र तक मैं चारों क्वाड्रैंटों में सफलताओं और असफलताओं का अनुभव ले चुका था। इस वजह से मुझे अपने व्यक्तिगत स्वभाव, पसंद, नापसंद, शक्तियों और कमज़ोरियों की जानकारी भी मिल गई थी। मैं जानता था कि मैं किन क्वाड्रैंटों में अधिक श्रेष्ठ था।

माता-पिता शिक्षक हैं

जब मैं छोटा था, तो मेरे अमीर डैडी अक्सर *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* का ज़िक्र करते थे। वे मुझे अक्सर समझाते रहते थे कि इसके बाएँ और दाएँ हिस्से में सफल व्यक्तियों के बीच क्या अंतर होता है। परंतु चूँकि मैं छोटा था, इसलिए मैंने उनकी बातों की तरफ़ ज़्यादा ध्यान नहीं दिया। मैं कर्मचारी और बिज़नेस मालिक की मानसिकताओं के अंतर को नहीं समझ पाया। उस समय मैं स्कूल में बचे रहने के लिए संघर्ष कर रहा था।

बहरहाल, मैं उनके शब्द सुनता रहा और जल्दी ही मुझे उनका अर्थ समझ में आने लगा। दो प्रतिभाशाली और सफल पिताओं के आसपास होने से मुझे उन दोनों की

कही बातों का मतलब समझ में आया। परंतु उनके कामों से मुझे क्वाड्रैंट के "ई/एस" हिस्से और "बी/आई" हिस्से के अंतर ज़्यादा अच्छी तरह से समझ में आने लगे। पहले तो ये अंतर सूक्ष्म थे, परंतु बाद में वे बहुत स्पष्ट हो गए।

उदाहरण के तौर पर, मैंने बचपन में एक कष्टकारी सबक़ सीखा था। वह सबक़ यह था कि एक डैडी के पास मेरे साथ बिताने के लिए बहुत समय रहता था, जबकि दूसरे के पास ज़रा भी समय नहीं रहता था। जैसे-जैसे दोनों डैडियों की सफलता और शोहरत बढ़ती गई, यह स्पष्ट दिख रहा था कि एक डैडी यानी मेरे असली डैडी के पास अपनी पत्नी और चार बच्चों के साथ बिताने के लिए समय दिनोदिन कम होता गया। वे हमेशा यात्रा करते रहते थे, बैठकों में जाते थे या बैठकों में भाग लेने के लिए हवाई अड्डे की तरफ़ भागते रहते थे। वे जितने ज़्यादा सफल हुए, परिवार के साथ उनका रात का भोजन उतना ही कम होता गया। सप्ताह के अंत में वे रहते तो घर पर थे, परंतु वे अपना सारा समय अपने छोटे से ऑफ़िस में बिताते थे और काग़ज़ों के बीच सिर घुसाए रहते थे।

दूसरी तरफ़, मेरे अमीर डैडी जैसे-जैसे सफल होते गये, उनके पास ख़ाली समय बढ़ता गया। मैं धन, वित्त, बिज़नेस और जीवन के बारे में इतना ज़्यादा सीख पाया, उसका एक कारण यह भी है कि मेरे अमीर डैडी के पास अपने बच्चों और मेरे लिए बहुत समय था।

एक और उदाहरण यह है कि दोनों डैडी जब सफल हुए तो वे पहले से ज़्यादा धन कमाने लगे, परंतु मेरे असली

डैडी यानी शिक्षित डैडी कर्ज़ में डूबते चले गए। इसलिए वे ज़्यादा मेहनत करते थे, परंतु अचानक वे ख़ुद को उच्च आयकर समूह में पाते थे। "टैक्स लाभ" लेने के लिए उनके बैंकर और अकाउंटेंट उन्हें ज़्यादा बड़ा मकान ख़रीदने की सलाह देते थे। मेरे डैडी इस सलाह का पालन करते थे और बड़ा मकान ख़रीद लेते थे। फिर जल्दी ही वे पहले से भी ज़्यादा मेहनत करने लगते थे, ताकि वे इस नए घर की ज़्यादा बड़ी क़िस्त चुका सकें... इस वजह से वे अपने परिवार से और भी ज़्यादा दूर हो जाते थे।

मेरे अमीर डैडी अलग थे। हालाँकि वे पहले से ज़्यादा पैसा कमा रहे थे, परंतु बहुत कम टैक्स दे रहे थे। उनके पास भी बैंकर्स और अकाउंटेंट थे, परंतु वे उन्हें वही सलाह नहीं दे रहे थे, जो वे मेरे उच्च शिक्षित डैडी को दे रहे थे।

मुख्य कारण

बहरहाल, एक घटना ऐसी हुई, जिसकी वजह से मैंने ठान लिया कि मैं *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से में नहीं रुकूँगा। यह मुझे प्रेरित करने वाली सबसे बड़ी शक्ति बन गई। यह घटना मेरे उच्च शिक्षित परंतु ग़रीब डैडी के साथ तब हुई, जब वे अपने कैरियर के शिखर पर थे।

1970 के दशक की शुरुआत में मैं कॉलेज से निकल चुका था और पेन्साकोला, फ़्लोरिडा में मैरीन कॉर्प्स के लिए पायलट ट्रेनिंग ले रहा था, जहाँ से मुझे वियतनाम युद्ध में जाना था। मेरे शिक्षित डैडी उस समय हवाई राज्य

मैंने पूछा, "आपका मतलब है कि वे भ्रष्ट हैं?"

"मैं यह कहना नहीं चाहता," मेरे असली डैडी ने जवाब दिया। वे एक ईमानदार और नैतिक व्यक्ति थे, परंतु वे कभी किसी के बारे में बुरा नहीं बोलते थे। वे हमेशा अप्रत्यक्ष रूप से ऐसा करते थे। बहरहाल, उनकी आवाज़ से मैं समझ गया कि वे नाराज़ और परेशान थे, जब उन्होंने मुझसे कहा, "मैं सिर्फ़ इतना कहूँगा कि मेरी अंतरात्मा मुझे कचोटती है जब मैं देखता हूँ कि पर्दे के पीछे क्या हो रहा है। अगर मैं इसकी तरफ़ से आँखें बंद कर लूँ और कुछ न करूँ, तो मैं अपनी आत्मा के साथ सुख से नहीं जी सकता। मेरी नौकरी और तनख़्वाह मेरे लिए उतनी महत्वपूर्ण नहीं हैं, जितनी कि मेरी अंतरात्मा।"

लंबी ख़ामोशी के बाद मुझे एहसास हुआ कि मेरे डैडी फ़ैसला कर चुके थे। इसलिए मैंने धीरे से कहा, "शुभकामनाएँ, मुझे आपके साहस और आपका बेटा होने पर गर्व है।"

जैसी आशंका थी, मेरे डैडी और रिपब्लिकन पार्टी बुरी तरह हार गए। दुबारा चुने गए गवर्नर ने साफ़ कह दिया कि मेरे डैडी को हवाई राज्य में सरकारी नौकरी नहीं मिलेगी ... और उन्हें नौकरी नहीं मिली। 54 वर्ष की उम्र में मेरे डैडी नौकरी की तलाश में यहाँ-वहाँ भटक रहे थे और मैं वियतनाम जा रहा था।

अधेड़ावस्था में मेरे डैडी एक नई नौकरी की तलाश कर रहे थे। उन्होंने बहुत से काम बदले, जिनके पदनाम

तो बहुत बड़े थे, परंतु तनख़्वाह बहुत कम थी। वे एक के बाद एक ऊँचे पदनाम परंतु कम तनख़्वाह वाली नौकरियाँ बदलते रहे। कभी वे एक अलाभकारी संस्था एक्स.वाय.झेड. सर्विसेस से निकलकर ए.बी.सी. सर्विसेस के एक्ज़ीक्यूटिव डायरेक्टर बन जाते थे, जो एक और अलाभकारी संगठन होता था।

वे ऊँचे, प्रतिभाशाली और ऊर्जावान व्यक्ति थे। उनके सामने समस्या यह थी कि उनका अब उस इकलौती दुनिया में स्वागत नहीं हो रहा था, जिसे वे जानते थे - सरकारी कर्मचारियों की दुनिया। उन्होंने कई छोटे बिज़नेस शुरू करने की कोशिश भी की। उन्होंने कुछ समय तक परामर्शदाता के रूप में काम किया। फिर उन्होंने एक मशहूर फ्रैंचाइज़ी ख़रीदा, परंतु उनका कोई बिज़नेस नहीं चल पाया। जब उनकी उम्र अधिक होने लगी और शक्ति कम होने लगी, तो दुबारा शुरू करने की उनकी इच्छा भी घटने लगी। बिज़नेस की हर असफलता के बाद उनकी इच्छाशक्ति की कमी अधिक स्पष्ट नज़र आने लगी। वे एक सफल "ई" कर्मचारी थे, जो "एस" क्वाड्रैंट में सफल होने की कोशिश कर रहे थे। दिक्क़त यह थी कि उनके पास इस क्वाड्रैंट का कोई प्रशिक्षण या अनुभव नहीं था और इसमें उनका दिल नहीं लगता था। वे सार्वजनिक शिक्षा की दुनिया से प्रेम करते थे, परंतु वे दुबारा इसके अंदर नहीं जा सकते थे। राज्य सरकार में उनके रोज़गार पर प्रतिबंध स्थायी रूप से लगा रहा। कुछ लोग इसे "ब्लैकलिस्ट करना" भी कहते हैं।

अगर सामाजिक सुरक्षा और मेडिकेयर का सहारा नहीं होता, तो उनके जीवन के अंतिम वर्ष बहुत दुखद होते। अपनी मृत्यु के समय वे कुंठित और थोड़े नाराज़ थे, परंतु उनकी आत्मा बिलकुल साफ़ थी।

तो उन सबसे अँधेरे घंटों में मुझे किस चीज़ ने प्रेरणा दी? मुझे शिक्षित डैडी की इस तस्वीर ने प्रेरित किया कि वे घर पर बैठकर फ़ोन बजने का इंतज़ार कर रहे थे और बिज़नेस की उस दुनिया में सफल होने की कोशिश कर रहे थे, जिसके बारे में वे कुछ नहीं जानते थे।

इस बात के अलावा मुझे अपने अमीर डैडी से भी प्रेरणा मिली। मेरे शिक्षित डैडी के विपरीत मेरे अमीर डैडी उम्र बढ़ने के साथ-साथ ज़्यादा सुखी और सफल होते चले गए। 54 साल की उम्र में कमज़ोर होने के बजाय अमीर डैडी ज़्यादा ताक़तवर बन गए। वे बरसों पहले अमीर बन चुके थे, परंतु अब वे बहुत ज़्यादा अमीर बन रहे थे। अख़बारों में लगातार उनके बारे में यह खबरें छपती थीं कि वे वायकिकी और माऊ टापू ख़रीद रहे थे। बरसों तक सुनियोजित तरीक़े से बिज़नेस बनाने और निवेश करने में उन्होंने जो मेहनत की थी, वह अब फल दे रही थी। वे टापुओं के सबसे अमीर व्यक्तियों में से एक बनने की राह पर आगे बढ़ रहे थे।

छोटे अंतर बड़े अंतर बन जाते हैं

चूँकि मेरे अमीर डैडी ने मुझे *क्वाड्रैंट* का ज्ञान दिया था,

एक क्वाड्रैंट दूसरे से बेहतर नहीं हैं ... हर क्वाड्रैंट में शक्तियाँ होती हैं और हर क्वाड्रैंट में कमज़ोरियाँ भी होती हैं। यह पुस्तक आपको विभिन्न क्वाड्रैंटों की झलक दिखाने के लिए लिखी गई है। यह उस व्यक्तिगत विकास की झलक दिखाने के लिए भी लिखी गई है, जो प्रत्येक क्वाड्रैंट में आर्थिक रूप से सफल होने के लिए ज़रूरी है। मैं आशा करता हूँ कि आपको इससे जीवन में ऐसा आर्थिक मार्ग चुनने का ज्ञान मिलेगा, जो आपके लिए सबसे ज़्यादा उपयुक्त होगा।

क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से में सफल होने के लिए बहुत सी योग्यताएँ अनिवार्य होती हैं, जो स्कूल-कॉलेज में नहीं सिखाई जातीं। इससे यह समझना आसान हो जाता है कि माइक्रोसॉफ़्ट के बिल गेट्स, सी.एन.एन. के टेड टर्नर और थॉमस एडिसन ने स्कूल-कॉलेज जल्दी ही क्यों छोड़ दिया था। यह पुस्तक उन योग्यताओं और उस व्यक्तिगत मूलभूत स्वभाव का वर्णन करेगी, जो *क्वाड्रैंट* के "बी" और "आई" वाले हिस्से में सफलता पाने के लिए ज़रूरी हैं।

सबसे पहले तो मैं चारों क्वाड्रैंटों का व्यापक सर्वेक्षण करूँगा। फिर मैं "बी" और "आई" के पहलुओं पर क़रीबी नज़र डालूँगा। "ई" और "एस" वाले दाएँ हिस्से में सफल होने के लिए किन बातों की ज़रूरत होती है, इस बारे में पहले ही बहुत सी पुस्तकें लिखी जा चुकी हैं।

हो सकता है इस पुस्तक को पढ़ने के बाद आपमें से कुछ लोग अपनी आमदनी कमाने के तरीक़े को बदलना चाहें। यह भी हो सकता है कि आपमें से कुछ लोग जहाँ हैं, वहीं रहने में ख़ुशी का अनुभव करें। हो सकता है आप एक से अधिक क्वाड्रैंट में काम करने का विकल्प चुनें, शायद चारों क्वाड्रैंटों में। हम सब अलग हैं और एक क्वाड्रैंट दूसरे से अधिक महत्वपूर्ण या बेहतर नहीं होता है। दुनिया के हर गाँव, क़स्बे, शहर और देश में चारों क्वाड्रैंटों में काम करने वाले लोगों की ज़रूरत होती है, ताकि समुदाय का आर्थिक स्थायित्व क़ायम रह सके।

इसके साथ ही, जब हम बड़े होते हैं और कई अनुभवों से गुज़रते हैं, तो हमारी रुचियाँ बदलती हैं। उदाहरण के लिए, मैं देखता हूँ कि बहुत से युवक कॉलेज से निकलते ही अक्सर नौकरी पाकर ख़ुश होते हैं। परंतु दो-तीन साल बाद उनमें से कुछ यह फ़ैसला करते हैं कि कंपनी में प्रमोशन की सीढ़ी चढ़ने में उनकी कोई रुचि नहीं है। या फिर वे जिस बिज़नेस में होते हैं, उसमें उनकी रुचि खत्म हो जाती है। उम्र और अनुभव के इन परिवर्तनों के कारण अक्सर व्यक्ति विकास, चुनौती, आर्थिक पुरस्कार और व्यक्तिगत सुख के नए क्षेत्रों की तलाश करता है। मैं आशा

करता हूँ कि यह पुस्तक उन लक्ष्यों को हासिल करने के लिए आपको कुछ नए विचार देगी।

संक्षेप में, यह पुस्तक बेघर होने के बारे में नहीं है, बल्कि एक घर बनाने के बारे में है... एक या एक से अधिक क्वाड्रैंट में घर बनाने के बारे में।

अध्याय दो

अलग-अलग क्वाड्रैंट...अलग-अलग लोग

मेरे उच्च शिक्षित डैडी हमेशा कहा करते थे, "आप बूढ़े कुत्ते को नए करतब नहीं सिखा सकते।"

मैंने कई बार उन्हें *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* समझाने की पूरी कोशिश की, ताकि उन्हें नई वित्तीय

परंतु हम इन पर एक सी प्रतिक्रिया नहीं करते हैं ... हम अलग-अलग प्रतिक्रिया करते हैं।"

"क्या आप इन अंतरों के बारे में बता सकते हैं?" मैंने पूछा।

अमीर डैडी ने कहा, "एक लंच में तो यह संभव नहीं है। बहरहाल, हम जिस तरह उन अंतरों पर प्रतिक्रिया करते हैं, उसकी वजह से ही हम एक या दूसरे क्वाड्रेंट में बने रहते हैं। जब तुम्हारे डैडी ने 'ई' क्वाड्रेंट से निकलकर 'बी' क्वाड्रेंट में आने की कोशिश की, तो वे बौद्धिक रूप से इस प्रक्रिया को समझते थे, परंतु वे इसे भावनात्मक रूप से नहीं सँभाल पाए। जब मुश्किलें आईं और उन्हें नुक़सान होने लगा, तो उन्हें यह मालुम नहीं था कि इन समस्याओं को कैसे सुलझाया जाए... इसलिए वे उसी क्वाड्रेंट की ओर वापस लौट गए, जिसमें वे सबसे ज़्यादा आरामदेह महसूस करते थे।"

" 'ई' क्वाड्रेंट और कई बार 'एस' क्वाड्रेंट," मैंने कहा।

अमीर डैडी ने अपना सिर हिलाया, "धन गँवाने और असफल होने का डर बहुत दुखद होता है और यह डर हम दोनों में है। बहरहाल इस डर का मुक़ाबला करते समय वे सुरक्षा खोजने का विकल्प चुनते हैं और मैं स्वतंत्रता खोजने का।"

"और यही मूलभूत अंतर है" मैंने वेटर को बिल लाने का इशारा करते हुए कहा।

“हालाँकि हम सब इंसान हैं,” अमीर डैडी ने इसे दूसरी तरह से कहा, “परंतु जब बात पैसे और पैसे से जुड़ी भावनाओं पर आती है, तो हम सब अलग-अलग तरह से प्रतिक्रिया करते हैं। हमारी इस प्रतिक्रिया से ही अक्सर यह तय होता है कि हम किस क्वाड्रैंट से धन कमाने का विकल्प चुनते हैं।”

“अलग-अलग क्वाड्रैंट... अलग-अलग लोग.” मैंने कहा।

अमीर डैडी खड़े होते हुए और दरवाज़े की तरफ़ बढ़ते हुए बोले, “बिलकुल ठीक कहा। और अगर आप किसी क्वाड्रैंट में सफल होना चाहते हैं, तो आपको सिर्फ़ तकनीकी योग्यताओं से अधिक जानने की ज़रूरत होती है। आपको उन मूलभूत अंतरों को समझने की ज़रूरत है, जिनकी वजह से लोग अलग-अलग क्वाड्रैंट खोजने के लिए प्रेरित होते हैं। अगर तुम यह बात समझ लोगे, तो जीवन बहुत आसान हो जाएगा।”

जब शोफ़र अमीर डैडी की कार ले आया, तो हमने हाथ मिलाकर एक-दूसरे से विदा ली। तभी मैंने जल्दी से पूछा, “अच्छा, एक और बात। क्या मेरे डैडी बदल सकते हैं?”

“बिलकुल” अमीर डैडी ने कहा। “कोई भी बदल सकता है। परंतु क्वाड्रैंट बदलना नौकरियाँ या व्यवसाय बदलने जैसा नहीं होता। क्वाड्रैंट बदलना अक्सर उस मूलभूत केंद्र में परिवर्तन करना है जो यह बताता है कि आप कौन हैं, आप क्या सोचते हैं और आप दुनिया को

किस तरह देखते हैं। यह परिवर्तन कुछ लोगों के लिए आसान होता है, क्योंकि वे परिवर्तन का स्वागत करते हैं, जबकि बाकी लोगों के लिए यह मुश्किल होता है। क्वाड्रैंट बदलना अक्सर ज़िंदगी बदलने वाला अनुभव होता है। यह उतना ही गहरा परिवर्तन है, जितनी कि इल्ली (caterpillar) के तितली बनने की सदियों पुरानी कहानी। न सिर्फ़ यह आपको बदल देगा, बल्कि यह आपके दोस्तों को भी बदल देगा। हालाँकि आप अब भी अपने पुराने दोस्तों से दोस्ती बनाए रखेंगे, परंतु इल्लियों के लिए वे काम करना बहुत मुश्किल होता है, जो तितलियाँ करती हैं। यह परिवर्तन बहुत बड़ा परिवर्तन होता है और इसीलिए बहुत कम लोग इसे करने का विकल्प चुनते हैं।"

शोफ़र ने दरवाज़ा बंद किया और जब अमीर डैडी की कार आगे बड़ी, तो मैं वहीं खड़ा-खड़ा अंतरों में बारे में सोचता रहा।

अंतर क्या हैं?

किसी के बारे में ज़्यादा कुछ जाने बिना मैं कैसे समझ सकता हूँ कि सामने वाला "ई, एस, बी या आई" क्वाड्रैंट में है? यह समझने का एक तरीका यह है कि उसके शब्दों को ध्यान से सुना जाए।

मेरे अमीर डैडी की सबसे बड़ी योग्यताओं में से एक लोगों को "पढ़ना" भी था, परंतु वे यह भी मानते थे कि आपको "किसी पुस्तक का मूल्यांकन उसके कवर से नहीं

"एस" क्वाड्रैंट के शब्द

"एस" या सेल्फ़-एम्प्लॉयड क्वाड्रैंट वाला व्यक्ति कहता था:

"मेरी दर 35 डॉलर प्रति घंटा है।"

या "मेरे सामान्य कमीशन की दर है क़ीमत का 6 प्रतिशत।"

या "मुझे ऐसे लोग नहीं मिलते, जो सही तरीक़े से काम करना चाहते हों।"

या "मुझे इस प्रोजेक्ट में 20 घंटे और लगेंगे।"

"बी" क्वाड्रैंट के शब्द

"बी" या बिज़नेस मालिक के क्वाड्रैंट वाला व्यक्ति इस तरह की बातें कहता था:

"मैं अपनी कंपनी को चलाने के लिए एक नया प्रेसिडेंट ढूँढ़ रहा हूँ।"

"आई?" क्वाड्रैंट के शब्द

"आई" या निवेशक क्वाड्रैंट वाला व्यक्ति इस तरह की बातें कहता था:

"मेरा कैशफ़्लो लाभ की आंतरिक दर पर आधारित है या लाभ की वास्तविक दर पर?"

शब्द उपकरण हैं

एक बार जब मेरे अमीर डैडी जान लेते थे कि जिस व्यक्ति का वे इंटरव्यू ले रहे थे, वह कम से कम उस समय मूलभूत रूप से किस क्वाड्रैंट का है, तो वे यह जान जाते थे कि वह दरअसल किन चीज़ो की तलाश कर रहा है। वे यह देखते थे कि उनके पास उसे देने के लिए क्या था। इसके बाद वे यह तय करते थे कि उससे बात करते समय वे किन शब्दों का प्रयोग करें। अमीर डैडी हमेशा कहा करते थे, "शब्द शक्तिशाली उपकरण होते हैं।"

अमीर डैडी लगातार अपने पुत्र और मुझे यही याद दिलाते थे, "अगर तुम लोगों के लीडर बनना चाहते हो, तो तुम्हें शब्दों के प्रयोग में निपुण होना चाहिए।"

"बी" की आवश्यक योग्यताओं में से एक शब्दों के प्रयोग में निपुण होना है। इसका मतलब यह जानना है कि कौन से शब्द अलग-अलग तरह के लोगों पर किस तरह काम करते हैं। उन्होंने हमें प्रशिक्षित किया कि हम सावधानी से किसी व्यक्ति के शब्दों को सुनें। इससे हमें यह पता लग जाएगा कि हमें किन शब्दों का प्रयोग करना चाहिए और कब करना चाहिए, ताकि उस व्यक्ति के साथ सबसे प्रभावी ढंग से चर्चा हो सके।

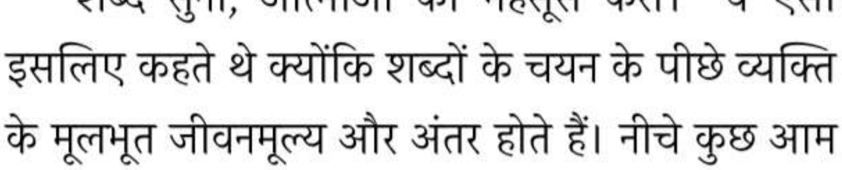
अमीर डैडी समझाते थे, “एक शब्द एक तरह के व्यक्ति को रोमांचित कर सकता है, जबकि वही शब्द दूसरी तरह के व्यक्ति को पूरी तरह से रोक सकता है।”

उदाहरण के लिए “जोखिम” शब्द “आई” क्वाड्रैंट वाले व्यक्ति के लिए रोमांचक हो सकता है, जबकि यही शब्द “ई” क्वाड्रैंट के व्यक्ति के मन में डर पैदा कर सकता है।

अमीर डैडी ज़ोर देकर कहते थे कि अच्छा लीडर बनने के लिए हमें पहले अच्छा श्रोता बनना पड़ेगा। अगर आप किसी व्यक्ति के शब्द नहीं सुनेंगे, तो आप उसकी आत्मा की आवाज़ नहीं सुन पाएँगे। और अगर आप उसकी आत्मा की आवाज़ को नहीं सुन पाएँगे, तो आप यह कभी नहीं जान पाएँगे कि आप किससे बातें कर रहे हैं।

मूलभूत अंतर

“शब्द सुनो, आत्माओं को महसूस करो।” वे ऐसा इसलिए कहते थे क्योंकि शब्दों के चयन के पीछे व्यक्ति के मूलभूत जीवनमूल्य और अंतर होते हैं। नीचे कुछ आम बातें दी गई हैं, जो एक क्वाड्रैंट के लोगों को दूसरे क्वाड्रैंट के लोगों से अलग करती हैं।



1. ***"ई" (कर्मचारी)।*** जब मैं "सुरक्षा" या "सुविधाओं" शब्द सुनता हूँ, तो मुझे इस बात का एहसास होने लगता है कि सामने वाला मूलभूत रूप से क्या हो सकता है। "सुरक्षा" एक ऐसा शब्द है, जिसका प्रयोग अक्सर तभी किया जाता है जब मन में डर का भाव हो। जब कोई व्यक्ति डरा हुआ महसूस करता है, तभी वह आम तौर पर सुरक्षा की आवश्यकता जैसे वाक्यांश का प्रयोग करता है। ऐसी बातें मूलत : "ई" क्वाड्रैंट का व्यक्ति कहता है। जब बात पैसे या नौकरी की आती है, तो बहुत से लोग डर के भाव से बुरी तरह आतंकित होते हैं, जो आर्थिक असुरक्षा से उत्पन्न होता है... इसलिए उन्हें सुरक्षा की आवश्यकता होती है।

"सुविधाओं" का यह अर्थ है कि लोग अतिरिक्त पुरस्कारों को भी पसंद करते हैं, जो साफ़ लिखे हों - कोई परिभाषित और निश्चित अतिरिक्त लाभ जैसे हैल्थ-केयर या रिटायरमेंट प्लान। कुंजी यह है कि वे सुरक्षित महसूस करना चाहते हैं और लिखित सुरक्षा चाहते हैं। अनिश्चितता उन्हें सुखी नहीं बनाती, बल्कि निश्चितता बनाती है। उनकी आंतरिक भावना कहती है, "मैं आपको यह दूँगा... और आप बदले में मुझे यह देने का वादा करें।"

वे चाहते हैं कि उनके डर किसी हद तक निश्चितता से संतुष्ट हो जाएँ, इसलिए जब रोज़गार की बात आती

कमाते हैं, उसकी मात्रा किसी ऐसे व्यक्ति या समूह द्वारा निधारित या निश्चित की जाए, जो उनके बराबर कड़ी मेहनत नहीं कर सकता। अगर वे कड़ी मेहनत करते हैं, तो उन्हें अच्छा भुगतान करें। वे यह बात भी समझते हैं कि अगर वे ज़्यादा मेहनत नहीं करते हैं, तो वे ज़्यादा भुगतान पाने के योग्य नहीं हैं। जब बात पैसे की आती है, तो वे बहुत ज़्यादा स्वतंत्र मानसिकता के होते हैं।

डर का भाव

"ई" यानी कर्मचारी अक्सर धन न होने के डर पर प्रतिक्रिया करते हुए "सुरक्षा" खोजता है, जबकि "एस" की प्रतिक्रिया बिलकुल अलग होती है। इस क्वाड्रैंट के लोग डर के कारण सुरक्षा नहीं चाहते हैं, बल्कि स्थिति का पूरा नियंत्रण अपने हाथ में लेना चाहते हैं और अपने काम को स्वतंत्रता से करना चाहते हैं। इसीलिए मैं "एस" समूह को "ख़ुद-काम-करने-वाला" कहता हूँ। जब डर और आर्थिक जोखिम की बात आती है, तो वे "बैल के सींग पकड़कर मुकाबला करना चाहते हैं।"

इस समूह में आपको अच्छी तरह शिक्षित "प्रोफ़ेशनल्स " मिलेंगे, जिन्होंने स्कूल-कॉलेज में बरसों तक पढ़ाई की है, जैसे डॉक्टर, वकील और दंत चिकित्सक।

"एस" समूह में वे लोग भी आते हैं, जिन्होंने पारंपरिक शिक्षा के अतिरिक्त अन्य शैक्षणिक मार्ग चुने हैं। इस समूह में कमीशन पर काम करने वाले सेल्समैन - उदाहरण के लिए रियल एस्टेट एजेंट - और छोटे बिज़नेस मालिक आते हैं, जैसे खेरची दुकानदार, सफ़ाईकर्मी, रेस्तराँ चलाने वाले, परामर्शदाता, थैरेपिस्ट्स, ट्रैवल एजेंट्स, कार मैकेनिक, प्लंबर, कारपेंटर, प्रवचन देने वाले, इलेक्ट्रिशियन, हेयर स्टाइलिस्ट्स और कलाकार।

इस समूह का प्रिय गीत होगा "कोई भी मुझसे बेहतर काम नहीं करता," या "मैंने इसे अपने तरीक़े से किया।"

सेल्फ़-एम्प्लॉयड लोग प्राय: प्रबल "पूर्णतावादी" होते हैं। वे अक्सर किसी काम को सर्वश्रेष्ठ ढंग से करना चाहते हैं। वे अपने मन में सोचते हैं कि कोई दूसरा उस काम को उनसे ज़्यादा अच्छी तरह से नहीं कर सकता। इसीलिए वे किसी दूसरे पर भरोसा नहीं कर पाते कि वह उनके मनपसंद काम को उनके तरीक़े से कर सकता है... उस तरीक़े से, जिसे वे "सही तरीक़ा" मानते हैं। कई मायनों में, वे सच्चे शिल्पी होते हैं, जिनकी अपनी व्यक्तिगत शैली और काम करने के तरीक़े होते हैं।

और इसीलिए हम उनकी सेवाएँ लेते हैं। अगर आप किसी ब्रेन सर्जन की सेवा लेते हैं, तो आप

यह चाहते हैं कि उसके पास बरसों का प्रशिक्षण और अनुभव हो, परंतु सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि वह पूर्णतावादी हो। यही दंतचिकित्सक, हेयर-स्टाइलिस्ट, मार्केटिंग परामर्शदाता, प्लंबर, इलेक्ट्रिशियन, भविष्यवक्ता, वकील या कंपनी के प्रशिक्षक के बारे में सही है। आप सर्वश्रेष्ठ व्यक्ति की सेवाएँ ही लेना चाहते हैं।

इस समूह के लोगों के लिए धन सबसे महत्वपूर्ण चीज़ नहीं है। उनके लिए अपनी स्वतंत्रता, चीज़ो को अपने तरीक़े से करने की आज़ादी, अपने क्षेत्र में उत्कृष्टता के लिए सम्मान पाना धन कमाने से बहुत ज़्यादा महत्वपूर्ण होता है। उनसे काम करवाने का सर्वश्रेष्ठ तरीक़ा यह होता है कि उन्हें काम सौंपते समय बता दें कि आप क्या करवाना चाहते हैं और फिर उस काम को करने के लिए उन्हें मुक्त छोड़ दें। उन्हें निगरानी की ज़रूरत नहीं है। अगर आप ज़्यादा दख़लंदाज़ी करेंगे, तो वे काम छोड़कर चले जाएँगे और आपसे साफ़ कह देंगे कि आप किसी दूसरे से काम करवा लें। दरअसल पैसा उनके लिए पहले स्थान पर नहीं होता, उनकी स्वतंत्रता होती है।

इस समूह को अपना काम करवाने के लिए दूसरे लोगों को नौकरी पर रखने में बहुत मुश्किल होती है, क्योंकि उनके हिसाब से कोई भी उनके जितना श्रेष्ठ नहीं होता है। इसी वजह से यह समूह अक्सर कहता है: "इन दिनों अच्छे सहायक मिलना मुश्किल है।"

को ख़ुद क्यों करो, जब आप उसे करवाने के लिए किसी को नौकरी पर रख सकते हों और वह उसे आपसे बेहतर तरीक़े से कर सकता हो?"

हेनरी फ़ोर्ड इसी साँचे में फ़िट होते हैं। यह कहानी लोकप्रिय है कि कुछ तथाकथित बुद्धिजीवी एक बार फ़ोर्ड को "अज्ञानी" साबित करने के लिए आए। उन्होंने दावा किया कि फ़ोर्ड में ज्ञान का अभाव है। इस पर फ़ोर्ड ने उन्हें अपने ऑफ़िस में बुलवाया और कोई भी सवाल पूछने की चुनौती दी। इस पर वे अमेरिका के सबसे शक्तिशाली उद्योगपति के चारों तरफ़ बैठे और सवालों की बौछार करने लगे। फ़ोर्ड ने उनके सारे सवाल सुने। उसके बाद फ़ोर्ड ने अपनी मेज़ पर रखे फ़ोन घुमाए और अपने कुछ प्रतिभाशाली सहयोगियों को बुलाया। फ़ोर्ड ने उनसे बुद्धिजीवियों के सवालों के जवाब देने को कहा, जो उन्होंने तत्काल दे दिए। अंत में फ़ोर्ड ने उन बुद्धिजीवियों से कहा कि वे ऐसे सवालों का जवाब देने के लिए कॉलेज में शिक्षित स्मार्ट लोगों को नौकरी पर रखना बेहतर समझते हैं, ताकि उनका दिमाग़ अधिक महत्वपूर्ण काम करने के लिए ख़ाली रहे। जैसे "सोचने" के लिए।

फ़ोर्ड ने कहा था : "सोचना दुनिया का सबसे मुश्किल काम है। इसीलिए बहुत कम लोग यह काम करते हैं।"

लीडरशिप लोगों के सर्वश्रेष्ठ स्वरूप को सामने लाना है

मेरे अमीर डैडी के आदर्श हेनरी फ़ोर्ड थे। वे मुझे फ़ोर्ड और स्टैंडर्ड ऑइल के संस्थापक जॉन डी. रॉकफ़ेलर जैसे लोगों के बारे में लिखी पुस्तकें पढ़वाते थे। अमीर डैडी लगातार अपने बेटे और मुझे लीडरशिप तथा बिज़नेस की तकनीकी योग्यताएँ सीखने के लिए प्रोत्साहित करते थे। पीछे मुडकर देखते समय मैं अब समझता हूँ कि बहुत से लोगों में एक या दूसरी योग्यता हो सकती है, परंतु सफल "बी" बनने के लिए आपको दरअसल दोनों ही योग्यताओं की ज़रूरत होती है। अब मुझे यह एहसास भी होता है कि दोनों ही योग्यताएँ सीखी जा सकती हैं। बिज़नेस और लीडरशिप विज्ञान भी हैं और कला भी। मेरे लिए दोनों ही जीवन भर चलने वाला अध्ययन हैं।

जब मैं बच्चा था, तो मेरे अमीर डैडी ने मुझे बच्चों की एक पुस्तक दी, जिसका शीर्षक था **स्टोन सूप**। इसे मार्शिया ब्राउन ने 1947 में लिखा था और यह आज भी प्रमुख बुकस्टोर्स पर उपलब्ध है। उन्होंने मुझे यह पुस्तक इसलिए पढ़वाई, ताकि बिज़नेस लीडर के रूप में मेरा प्रशिक्षण शुरू हो सके।

अमीर डैडी कहते थे, लीडरशिप "लोगों के सर्वश्रेष्ठ स्वरूप को बाहर निकालने की योग्यता है।" इसीलिए

उन्होंने अपने बेटे और मुझे बिज़नेस में सफल होने के लिए आवश्यक तकनीकी योग्यताओं का प्रशिक्षण दिया, जैसे फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट पढ़ना, मार्केटिंग, सेल्स, अकाउंटिंग, मैनेजमेंट, प्रॉडक्शन और सौदेबाज़ी। और उन्होंने इस बात पर ज़ोर दिया कि हम दोनों ही लोगों के साथ काम करना और उनका नेतृत्व करना सीखें। अमीर डैडी हमेशा कहते थे, "बिज़नेस की तकनीकी योग्यताएँ आसान हैं... मुश्किल हिस्सा लोगों के साथ काम करना है।"

पुरानी चीज़ो को याद रखने के लिए मैं आज भी *स्टोन सूप* पड़ता हूँ, क्योंकि व्यक्तिगत रूप से मुझमें लीडर के बजाय तानाशाह होने की प्रवृत्ति है, ख़ासकर तब जब चीज़ें मेरे हिसाब से न हो रही हों।

उद्यमिता विकास (Entrepreneurial Development)

मैं अक्सर ये शब्द सुनता हूँ, "मैं अपना ख़ुद का बिज़नेस शुरू करने जा रहा हूँ।"

बहुत से लोग यह मानते हैं कि आर्थिक सुरक्षा और सुख का रास्ता "अपना ख़ुद का काम करना है" या "कोई ऐसा नया प्रॉडक्ट बनाना है, जो किसी और ने नहीं बनाया हो।"

परंतु ऐसा करने के बजाय वे यह करते हैं और यहीं उलझे रह जाते हैं।

फिर बहुत से यह करने की कोशिश करते हैं।

परंतु उन कोशिश करने वालों में से बहुत कम लोग ही सचमुच ऐसा करने में सफल होते हैं। क्यों? क्योंकि हर क्वाड्रैंट में सफल होने के लिए आवश्यक तकनीकी और मानवीय योग्यताएँ अक्सर अलग-अलग होती हैं। आपको किसी क्वाड्रैंट में सच्ची सफलता पाने के लिए उसकी आवश्यक योग्यताओं और मानसिकताओं को सीखना पड़ता है।

"एस" टाइप के बिज़नेस और "बी" टाइप के बिज़नेस में अंतर

जो लोग सच्चे "बी" होते हैं, वे अपने बिज़नेस को एक साल या इससे भी ज़्यादा समय तक छोड़कर जा सकते हैं। हो सकता है कि जब वे लौटें, तो उनका बिज़नेस पहले से ज़्यादा लाभदायक और बेहतर स्थिति में हो। परंतु सच्चे "एस" टाइप के बिज़नेस में अगर "एस" एक साल या इससे ज़्यादा समय के

लिए कहीं चला जाए, तो इस बात की संभावना है कि वापस लौटने तक उसके पास बिज़नेस ही नहीं बचेगा।

इनमें क्या अंतर है? आसान शब्दों में, "एस" काम का स्वामी होता है, जबकि "बी" सिस्टम का स्वामी होता है। अपने सिस्टम को चलाने के लिए "बी" योग्य व्यक्तियों को नौकरी पर रखता है। दूसरे तरीक़े से कहा जाए, तो बहुत से मामलों में "एस" ख़ुद ही सिस्टम होता है। इसीलिए वह अपना काम छोड़कर नहीं जा सकता।

दंतचिकित्सक का उदाहरण लें। एक दंतचिकित्सक कॉलेज में कई साल तक पढ़ता है, ताकि वह एक आत्मनिर्भर सिस्टम बनना सीख सके। आपको दाँत में दर्द होता है। आप दंतचिकित्सक के पास जाते हैं। वह आपके दाँत का दर्द ठीक कर देता है। आप उसकी फ़ीस देते हैं और घर आ जाते हैं। आप ख़ुश होकर अपने सभी दोस्तों को उस योग्य दंतचिकित्सक के बारे में बताते हैं। बहुत से मामलों में दंतचिकित्सक पूरा काम ख़ुद ही कर सकता है। समस्या यह है कि जब दंतचिकित्सक छुट्टियाँ मनाने के लिए बाहर घूमने जाता है, तो उसकी आमदनी भी उसके साथ ही बाहर घूमने चली जाती है।

"बी" बिज़नेस मालिक हमेशा के लिए छुट्टियाँ मनाने बाहर घूमने जा सकता है, क्योंकि वह काम का नहीं,

बल्कि पूरे सिस्टम का स्वामी होता है। अगर "बी" छुट्टियाँ मनाने बाहर चला जाए, तो पैसा आना बंद नहीं होगा।

"बी" के रूप में सफल होने के लिए दो चीज़ो की ज़रूरत होती है :

1. सिस्टम का नियंत्रण या स्वामित्व, और
2. लोगों का नेतृत्व करने की योग्यता।

"एस" को अगर "बी" बनना है, तो उसे अपनी मूल प्रकृति को बदलना होगा और सिस्टम के बारे में अपनी जानकारी को भी। बहुत से लोग यह नहीं कर पाते ... या वे अक्सर सिस्टम से गहराई से जुड़े होते हैं।

क्या आप मैक्डोनल्डस से ज़्यादा अच्छा हैमबर्गर बना सकते हैं?

बहुत से लोग मुझसे सलाह माँगते हैं कि नई कंपनी कैसे शुरू की जाए। या वे मुझसे पूछते हैं कि किसी नए प्रॉडक्ट या विचार के लिए धन कैसे जुटाया जाए।

मैं आम तौर पर 10 मिनट तक सुनता हूँ। इतने समय में मैं समझ जाता हूँ कि उनका फ़ोकस कहाँ है : प्रॉडक्ट पर या फिर बिज़नेस के सिस्टम पर? उन 10

विकसित होने के लिए तैयार व्यक्ति को चोट पहुँचा सकता हूँ।

हैमबर्गर और बिज़नेस

चूँकि मुझे नम्र रहना है, इसलिए मैं अक्सर अपनी बात को स्पष्ट करने के लिए "मैकडोनल्ड्स हैमबर्गर" के उदाहरण का प्रयोग करता हूँ। उनकी बात सुनने के बाद मैं धीमे से पूछता हूँ, "क्या आप मैकडोनल्ड्स से ज़्यादा अच्छा हैमबर्गर बना सकते हैं?"

अब तक मैंने नए विचार या प्रॉडक्ट वाले जितने लोगों से बातचीत की है, उन सभी ने कहा है, "हाँ।" वे सब मैकडोनल्ड्स से ज़्यादा अच्छा हैमबर्गर बना सकते हैं।

इस मोड़ पर मैं उनसे अगला सवाल यह पूछता हूँ : "क्या आप मैकडोनल्ड्स से ज़्यादा अच्छा बिज़नेस सिस्टम बना सकते हैं?"

कुछ लोग तत्काल अंतर समझ लेते हैं और कुछ नहीं समझ पाते। मैं उन्हें समझाता हूँ कि अंतर यह है कि आप *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से यानी बेहतर बर्गर बनाने के विचार पर केंद्रित हैं या फिर *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से यानी बिज़नेस सिस्टम पर।

मैं यह बताने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास करता हूँ कि बहुत से उद्यमी अत्यधिक अमीर मल्टीनेशनल कंपनियों से बेहतर प्रॉडक्ट्स या सेवाएँ दे रहे हैं, ठीक उसी तरह

जिस तरह अरबों लोग मैकडोनल्ड्स से बेहतर बर्गर बना सकते हैं। परंतु सिर्फ़ मैकडोनल्ड्स के पास ऐसा सिस्टम है, जो अरबों हैमबर्गर बेच सकता है।

दूसरे हिस्से को देखें

अगर लोग दूसरे हिस्से को देखने लगते हैं, तो मैं उन्हें यह सुझाव देता हूँ कि वे मैकडोनल्ड्स जाएँ, एक बर्गर ख़रीदें और फिर बैठकर उस सिस्टम को देखें, जो उस बर्गर को बेचता है। उन ट्रकों को देखें, जो कच्चे बर्गर लाते हैं, उस रैंचर को जो बीफ़ उत्पन्न करता है, उस ख़रीदार को जो बीफ़ ख़रीदता है और टी.वी. विज्ञापनों को, जिनमें रोनाल्ड मैकडोनल्ड नज़र आता है। युवा अनुभवहीन लोगों के प्रशिक्षण को देखें, जो हमेशा एक से शब्द कहते हैं, "हलो, मैकडोनल्ड्स में आपका स्वागत है।" इसके साथ ही फ़्रैंचाइज़ी की सजावट को देखें, क्षेत्रीय ऑफ़िसों को देखें, बन बनाने वाली बेकरियों को देखें और लाखों पौंड फ़्रेंच फ़्राइज़ को देखें, जिनका पूरी दुनिया में एक सा स्वाद होता है। फिर उन स्टॉकब्रोकर्स को देखें, जो वॉल स्ट्रीट पर मैकडोनल्ड्स के लिए धन जुटाते हैं। अगर वे लोग "पूरी तस्वीर" देखने लगें, तो उनके पास *क्वाड्रैंट* के "बी" या "आई" वाले हिस्से में आगे बढ़ने का अवसर होगा।

सच तो यह है कि नए विचार असीमित हैं। अरबों लोगों के दिमाग़ में नई सेवाएँ या प्रॉडक्ट देने के विचार भरे पड़े हैं, परंतु बहुत कम लोग जानते हैं कि बहुत अच्छा बिज़नेस सिस्टम कैसे बनाया जाता है।

माइक्रोसॉफ़्ट के बिल गेट्स ने कोई बहुत बढ़िया प्रॉडक्ट ईज़ाद नहीं किया था। उन्होंने किसी दूसरे का बनाया हुआ प्रॉडक्ट ख़रीदा और उसके चारों तरफ़ एक सशक्त वैश्विक सिस्टम बना दिया।

आई

4. ***"आई" (निदेशक)।*** निवेशक पैसे से पैसा कमाते हैं। उन्हें काम करने की ज़रूरत नहीं होती, क्योंकि उनका पैसा उनके लिए काम करता।

"आई" क्वाड्रैंट अमीरों के खेलने का मैदान है। इस बात से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि लोग अपना पैसा किस क्वाड्रैंट से कमाते हैं, अगर वे अमीर बनना चाहते हैं, तो उन्हें अंततः "आई" क्वाड्रैंट में आना ही पड़ेगा। "आई" क्वाड्रैंट में ही धन दौलत में बदलता है।

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट

यह कैशफ़्लो क्वाड्रैंट है। क्वाड्रैंट का अंतर सिर्फ़ यह

बताता है कि आमदनी कहाँ से होती है, “ई” (कर्मचारी), “एस” (सेल्फ़-एम्प्लॉयड), “बी” (बिज़नेस मालिक) या “आई” (निवेशक) के रूप में। ये अंतर नीचे सारांश में दिए गए हैं।

ओ.पी.टी. और ओ.पी.एम.

हममें से ज़्यादातर ने सुना है कि अमीरी और प्रचुर दौलत के रहस्य हैं:

1. ओ.पी.टी. - दूसरे लोगों का समय (Other People's Time)

2. ओ.पी.एम. - दूसरे लोगों का धन (Other People's Money)

ओ.पी.टी. और ओ.पी.एम. क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से में पाए जाते हैं। ज़्यादातर मामलों में क्वाड्रैंट के बाएँ हिस्से में

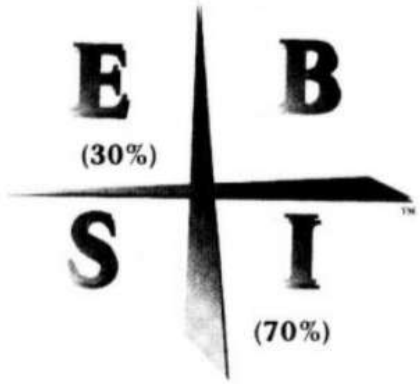
काम करने वाले लोग ओ.पी. (दूसरे लोग) होते हैं, जिनके समय और धन का प्रयोग किया जाता है।

"एस" टाइप का बिज़नेस बनाने के बजाय किम और मैंने "बी" टाइप का बिज़नेस बनाने का निर्णय लिया। इसके कई कारण थे। उनमें से एक प्रमुख कारण यह था कि हम "दूसरे लोगों के समय" का प्रयोग करने के दीर्घकालीन लाभ को पहचानते थे। सफल "एस" बनने का एक नुकसान यह है कि सफलता मिलने के बाद ज़्यादा मेहनत करना पड़ती है। दूसरे शब्दों में, अच्छे काम का परिणाम यह होता है कि आप ज़्यादा कड़ी मेहनत करते हैं और ज़्यादा घंटे काम करते हैं।

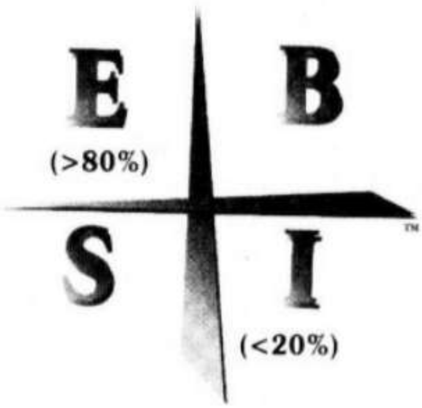
"बी" टाइप के बिज़नेस में सफलता मिलने का परिणाम यह होता है कि सिस्टम का विस्तार होता है और अधिक लोगों को नौकरी पर रखा जाता है। दूसरे शब्दों में, आप कम समय तक काम करते हैं, ज़्यादा कमाई करते हैं और अधिक ख़ाली समय का आनंद लेते हैं।

इस पुस्तक का बाक़ी हिस्सा उन योग्यताओं और मानसिकता का वर्णन करता है, जो *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से के लिए आवश्यक हैं। मेरा अनुभव है कि दाएँ हिस्से में सफल होने के लिए एक अलग मानसिकता और अलग तकनीकी योग्यताओं की ज़रूरत होती है। अगर लोग लचीले हों और अपनी मानसिकता में परिवर्तन कर सकते हों, तो मैं सोचता हूँ कि अधिक आर्थिक सुरक्षा या स्वतंत्रता हासिल करने की प्रक्रिया उन्हें आसान लगेगी। दूसरे लोगों के लिए यह प्रक्रिया बड़ी कठिन हो सकती

उनकी आमदनी इस तरह दिखती है :



ग़रीबों और मध्य वर्गीय लोगों की लगभग 80 प्रतिशत आमदनी "ई" या "एस" क्वाड्रैंटों की तनख़्वाह से आती है और 20 प्रतिशत से कम निवेशों या "आई" क्वाड्रैंट से।



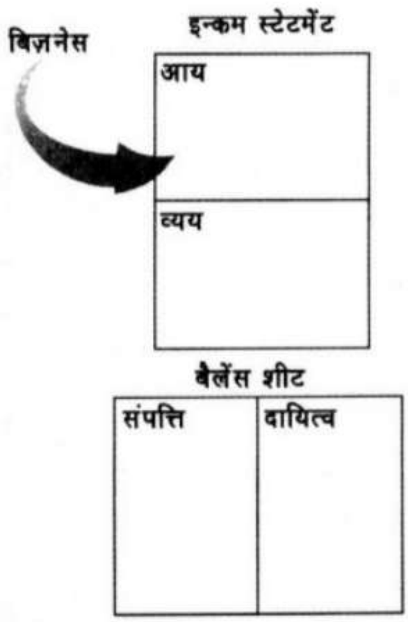
अमीर और बहुत अमीर बनने के बीच का अंतर

पहले अध्याय में मैंने लिखा था कि मेरी पत्नी और मैं 1989 तक मिलियनेअर बन चुके थे, परंतु 1994 में जाकर हम आर्थिक रूप से स्वतंत्र हुए। अमीर और बहुत अमीर होने में अंतर होता है। 1989 तक हमारा बिज़नेस हमारे

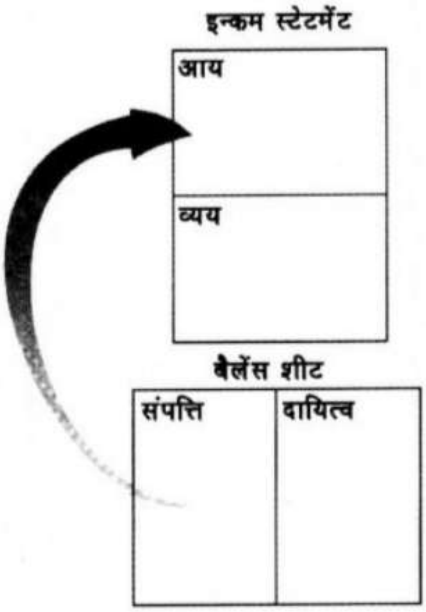
लिए बहुत सा धन कमा रहा था। हम कम काम करने के बावज़ूद बहुत कमा रहे थे, क्योंकि बिज़नेस सिस्टम हमारे शारीरिक श्रम के बिना बढ़ रहा था। जिसे अधिकांश लोग आर्थिक सफलता मानते हैं, हम उसे हासिल कर चुके थे।

परंतु हमें अब भी अपने बिज़नेस से हो रहे *कैशफ़्लो* को ऐसी संपत्ति में बदलने की ज़रूरत थी, जो हमें अतिरिक्त *कैशफ़्लो* दे सके। हमारा बिज़नेस सफल हो चुका था और अब समय आ गया था कि हम अपनी संपत्तियों को इस हद तक बढ़ा लें, ताकि उनसे मिलने वाला *कैशफ़्लो* हमारे जीवनयापन के ख़र्च से अधिक हो जाए।

हमारा रेखाचित्र इस तरह दिखता था :



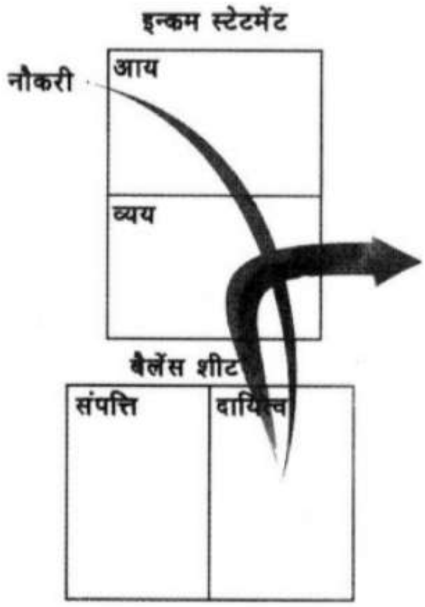
1994 में हमारी संपत्तियों से आने वाली निष्क्रिय आमदनी हमारे ख़र्च से अधिक हो गई। तब हम बहुत अमीर बन गए।



दरअसल हमारा बिज़नेस भी एक संपत्ति था, क्योंकि यह आमदनी देता था और हमारे शारीरिक श्रम के बिना काम करता था। बहुत अमीर बनने के लिए हम यह सुनिश्चित करना चाहते थे कि हमारे पास रियल एस्टेट और स्टॉक्स जैसी मूर्त संपत्तियाँ हों, जो हमारे ख़र्च से अधिक निष्क्रिय आमदनी प्रदान करें, ताकि हम सचमुच कह सकें कि हम बहुत अमीर हैं। जब हमारे संपत्ति वाले कॉलम से हो रही आमदनी बिज़नेस से आ रही आमदनी से ज़्यादा हो गई, तो हमने अपने पार्टनर को अपना बिज़नेस बेच दिया। अब हम बहुत अमीर बन गए थे।

दौलत की परिभाषा

दौलत की परिभाषा यह है : "उन दिनों की संख्या, जिनमें आप शारीरिक श्रम न करें (या आपके परिवार



जब भी वे थोड़ा ज़्यादा पैसा कमा लेते हैं, तो हर बार वे ख़रीदारी करने चले जाते हैं। वे अक्सर ज़्यादा बड़ा मकान या नई कार ख़रीद लेते हैं, जिसका परिणाम दीर्घकालीन कर्ज़ और ज़्यादा कड़ी मेहनत होता है। संपत्ति वाले कॉलम में जाने के लिए कुछ बचता ही नहीं है। धन इतनी तेज़ी से बाहर जाता है, जैसे उन्होंने आर्थिक जुलाब ले लिया हो।

लाल लकीर वाली आर्थिक स्थिति

"इंजन को लाल लकीर पर रखने" के बारे में कारों की दुनिया में एक कहावत प्रचलित है। "लाल लकीर" का अर्थ यह है कि इंजन का आर.पी.एम. "लाल लकीर" यानी अधिकतम गति पर है, जहाँ इंजन बिना फटे चल सकता है।

व्यक्तिगत संपत्ति के क्षेत्र में ऐसे बहुत से लोग हैं, अमीर भी और ग़रीब भी, जो लगातार वित्तीय "लाल लकीर" के क़रीब काम करते हैं। वे जितनी तेज़ी से धन कमाते हैं, उतनी ही तेज़ी से ख़र्च कर देते हैं। आपकी कार के इंजन को "लाल लकीर" के पास चलाने में दिक्क़त यह है कि इससे इंजन की उम्र कम हो जाती है। यही आपकी संपत्ति को "लाल लकीर" के पास चलाने के बारे में भी सही है।

मेरे कुछ डॉक्टर मित्र कहते हैं कि वर्तमान युग की सबसे प्रमुख समस्या तनाव है, जो कड़ी मेहनत करने और पर्याप्त धन न होने के कारण उत्पन्न होता है। एक डॉक्टर का तो यह कहना है कि स्वास्थ्य संबंधी गड़बड़ियों का सबसे बड़ा कारण है "पर्स का कैंसर।"

पैसा पैसे को खींचता है

चाहे लोग कितना ही ज़्यादा पैसा कमाते हों, अंततः उन्हें अपना कुछ धन "आई" क्वाड्रैंट में रखना होगा। "आई" क्वाड्रैंट विशिष्ट रूप से इस विचार से संबंधित है कि पैसा पैसे को खींचता है। या यह विचार कि आपका पैसा इसलिए काम करता है, ताकि आपको काम न करना पड़े। बहरहाल यह जानना महत्वपूर्ण है कि निवेश करने के कई अन्य प्रकार हैं।

निवेश के अन्य प्रकार

लोग अपनी शिक्षा में निवेश करते हैं। पारंपरिक शिक्षा महत्वपूर्ण है, क्योंकि शिक्षा जितनी बेहतर होगी, पैसे कमाने के आपके अवसर भी उतने ही बेहतर होंगे। अगर आप कॉलेज में चार साल ख़र्च कर सकते हैं, तो आप अपनी आमदनी कमाने की क्षमता 24,000 डॉलर से 50,000 डॉलर प्रति वर्ष या इससे भी अधिक तक बढ़ा सकते हैं। अगर हम यह मान लें कि औसत व्यक्ति सक्रिय रूप से काम करने में 40 साल या इससे अधिक समय बिताता है, तो चार साल की कॉलेज की शिक्षा या इससे ऊँची शिक्षा उसके लिए बेहतरीन निवेश है।

वफ़ादारी और कड़ी मेहनत निवेश का एक अन्य प्रकार है जैसे कंपनी या सरकार का आजीवन कर्मचारी। इसके बदले में अनुबंध के अनुसार व्यक्ति को आजीवन पेंशन का उपहार मिलता है। यह निवेश का ऐसा प्रकार है जो औद्योगिक युग में लोकप्रिय था, परंतु सूचना युग में आने के बाद अब यह पुराना पड़ चुका है।

बहुत से लोग बड़े परिवारों में निवेश करते हैं और बदले में उनके बच्चे बुढ़ापे में उनकी देखभाल करते हैं। इस प्रकार का निवेश अतीत में आम था। बहरहाल आर्थिक सीमाओं के कारण परिवारों के लिए अपने माता-पिता के जीवन और दवा के खर्चों को झेलना आजकल दिनोदिन मुश्किल होता जा रहा है।

एक अन्य प्रकार का निवेश है सरकारी रिटायरमेंट योजनाएँ, जैसे अमेरिका में सामाजिक सुरक्षा और मेडीकेयर। ये योजनाएँ अक्सर कानूनी रूप से बाध्यकारी होती हैं और इनके लिए अक्सर तनख़्वाह में से कटौती कर ली जाती है। परंतु हो सकता है कि जनसंख्या और जीवन के ख़र्च में हुए भारी परिवर्तन के कारण ये योजनाएँ अपने कुछ वायदों को न निभा पाएँ।

रिटायरमेंट का एक और स्वतंत्र निवेश वाहन व्यक्तिगत रिटायरमेंट योजना है। अक्सर संघीय सरकार इस तरह की योजनाओं में शामिल होने के लिए नियोक्ता और कर्मचारी दोनों को टैक्स में छूट देती है। अमेरिका में 401 (k) रिटायरमेंट योजना लोकप्रिय है, जिसे ऑस्ट्रेलिया जैसे देशों में "सुपर एन्यूएशन" प्लान कहा जाता है।

निवेशों से प्राप्त आमदनी

हालाँकि उपर्युक्त सभी निवेश के ही प्रकार हैं, परंतु "आई" क्वाड्रैंट उन निवेशों पर ध्यान केंद्रित करता है, जो आपके सक्रिय वर्षों के दौरान नियमित रूप से आय प्रदान करते हों। इसलिए "आई" क्वाड्रैंट का व्यक्ति बनने के लिए आप उन्हीं मानदंडों का प्रयोग करें जो बाक़ी सभी क्वाड्रैंटों में प्रयुक्त होते हैं। क्या आप अपनी वर्तमान आमदनी "आई" क्वाड्रैंट से प्राप्त करते हैं? दूसरे शब्दों में क्या आपका धन आपके लिए काम कर रहा है और आपको वर्तमान में आमदनी दे रहा है?

ज़्यादातर लोग अपने रिटायरमेंट अकाउंट में धन बचाते हैं। जबकि कुछ लोग निवेश के द्वारा अपने धन का सक्रिय प्रयोग करके अधिक आमदनी कमाते हैं। इन दोनों तरह के लोगों में अंतर होता है।

क्या स्टॉकब्रोकर निवेशक हैं?

अगर निवेश की परिभाषा पर ग़ौर किया जाए, तो कुछ निवेश सलाहकार भी अपनी आमदनी "आई" क्वाड्रैंट से नहीं कमाते हैं।

उदाहरण के लिए ज़्यादातर स्टॉकब्रोकर, रियल एस्टेट एजेंट, वित्तीय सलाहकार, बैंकर्स और अकाउंटेंट्स मुख्यत: "ई" या "एस" होते हैं। दूसरे शब्दों में उनकी आमदनी उनके व्यावसायिक कार्य से आती है। यह ज़रूरी नहीं है कि उनकी आमदनी उनके स्वामित्व की संपत्तियों से प्राप्त हो।

मेरे कुछ दोस्त स्टॉक ट्रेडर्स हैं। वे कम क़ीमत पर शेयर ख़रीदते हैं और उन्हें अधिक दाम पर बेचने की उम्मीद करते हैं। दरअसल, उनका व्यवसाय "ट्रेडिंग" है, बहुत हद तक किसी किराने की दुकान के मालिक की तरह, जो थोक में सामान ख़रीदता है और खेरची में बेचता है। इन लोगों को धन कमाने के लिए शारीरिक रूप से कुछ श्रम करना पड़ता है। इसलिए वे "आई" क्वाड्रैंट के बजाय "एस" क्वाड्रैंट में अधिक उपयुक्त होंगे।

क्या ये सब लोग निवेशक बन सकते हैं? जवाब है, "ही " परंतु यह अंतर जानना महत्वपूर्ण है कि जो व्यक्ति कमीशन पर या प्रति घंटे सलाह बेचकर धन कमाता है, तनख़्वाह के लिए सलाह देता है या कम क़ीमत पर ख़रीदकर अधिक क़ीमत पर बेचने की कोशिश करता है, उसमें और उस व्यक्ति में अंतर होता है, जो अच्छे निवेशों को भाँपकर और उन्हें तैयार करके धन कमाता है।

आपके सलाहकार कितने अच्छे हैं यह पता लगाने का एक तरीक़ा यह है : उनसे पूछें कि उनकी कितनी प्रतिशत आमदनी कमीशन या फ़ीस से होती है। इसके बाद उनसे यह पूछें कि उनकी निष्क्रिय आमदनी कितनी प्रतिशत है, यानी उन्हें निवेशों या उनके स्वामित्व के दूसरे बिज़नेसों से कितनी आमदनी होती है।

मेरे कुछ सी.पी.ए. मित्र हैं, जो ग्राहकों के नाम लिए बिना मुझे बताते हैं कि कई प्रोफ़ेशनल निवेश सलाहकारों की निवेशों से आमदनी न के बराबर होती है। दूसरे शब्दों में, "जो वे दूसरों को सिखाते हैं, उसे वे ख़ुद नहीं करते हैं।"

"आई" क्वाड्रैंट से आमदनी के लाभ

इस तरह 'आई" क्वाड्रैंट से आमदनी कमाने वाले लोगों की मूलभूत पहचान यह है कि वे अपने पैसे से अधिक पैसा कमाने पर ध्यान केंद्रित करते हैं। अगर वे यह काम अच्छी तरह से करते हैं, तो उनका पैसा उनके और उनके परिवार के लिए सदियों तक काम कर सकता है।

यह जानने के स्पष्ट लाभ हैं कि पैसे से पैसा कैसे कमाया जा सकता है। एक लाभ तो यह है कि इसके बाद हर रोज़ सुबह उठकर काम पर जाने की ज़रूरत नहीं होती। इसके अलावा कई टैक्स लाभ भी हैं, जो उन लोगों को नहीं मिलते, जिन्हें अपने धन के लिए काम करना पड़ता है।

अमीरों के और अमीर बनने का एक कारण यह है कि कई बार तो करोड़ों रुपए कमाने के बावज़ूद उस धन पर उन्हें कानूनी रूप से कोई टैक्स नहीं देना पड़ता। ऐसा इसलिए है क्योंकि वे अपना धन "आय के कॉलम" से नहीं, बल्कि "संपत्ति के कॉलम" से कमाते हैं। वे कर्मचारी के रूप में नहीं, बल्कि निवेशक के रूप में धन कमाते हैं।

जो लोग धन के लिए काम करते हैं, उन पर न सिर्फ़ अक्सर ज़्यादा ऊँची दरों से टैक्स लगता है, बल्कि टैक्स उनके वेतन से ही कट जाता है और वे अपनी आमदनी के उस हिस्से को कभी देख भी नहीं पाते हैं।

अधिक लोग निवेशक क्यों नहीं हैं?

"आई" क्वाड्रैंट कम काम करने, अधिक धन कमाने और कम टैक्स चुकाने वाले लोगों का क्वाड्रैंट है। तो फिर अधिक लोग निवेशक क्यों नहीं हैं? उसी वजह से, जिस वजह से ज़्यादातर लोग अपना ख़ुद का बिज़नेस शुरू नहीं करते हैं। इसका सारांश एक ही शब्द में दिया जा सकता है : "जोखिम।"

वे सीखना नहीं चाहते। इन लोगों के लिए महत्वपूर्ण बात यह होती है कि वे अपना आर्थिक सलाहकार सावधानी से चुनें।

आने वाले अध्याय में यह पुस्तक निवेशकों के सात स्तरों का विस्तार से वर्णन करेगी, जो इस विषय पर अधिक प्रकाश डालेंगे।

जोखिम लगभग शून्य हो सकता है

निवेश के बारे में अच्छी ख़बर यह है कि जोखिम को काफ़ी हद तक कम किया जा सकता है, यहाँ तक कि ख़त्म भी किया जा सकता है और इसके बावज़ूद आपको अपने धन पर काफ़ी धन मिलता है, बशर्ते आप खेल को खेलना जानते हों।

सच्चे निवेशक को यह शब्द कहते सुना जाएगा : "कितनी जल्दी मुझे अपना धन वापस मिलेगा? मूलधन वापस मिल जाने के बाद मुझे बाक़ी जीवन में अपने निवेश से कितनी आमदनी होती रहेगी?"

सच्चा निवेशक हमेशा यह जानना चाहता है कि उसे अपना मूलधन कितनी जल्दी वापस मिलेगा। जिन लोगों का रिटायरमेंट अकाउंट होता है, उन्हें यह जानने के लिए बरसों इंतज़ार करना पड़ता है कि उन्हें उनका धन कभी वापस मिलेगा भी या नहीं। यह प्रोफ़ेशनल निवेशक और

रिटायरमेंट के लिए पैसे अलग रखने वाले व्यक्ति में सबसे बड़ा अंतर है।

पैसे गँवाने का डर अधिकांश लोगों को सुरक्षा खोजने के लिए प्रेरित करता है। बहरहाल "आई" क्वाड्रैंट उतना जोखिम भरा नहीं है, जितना अधिकांश लोग सोचते हैं। "आई" क्वाड्रैंट भी अन्य क्वाड्रैंटों की ही तरह होता है। इसकी अपनी योग्यताएँ और मानसिकता होती है। "आई" क्वाड्रैंट में सफल होने की योग्यताएँ सीखी जा सकती हैं, बशर्ते आप उन्हें सीखने में कुछ समय लगाने के इच्छुक हों।

एक नया युग शुरू होता है

1989 में बर्लिन की दीवार गिर गई। दुनिया के इतिहास में यह सबसे महत्वपूर्ण घटनाओं में से एक थी। यह साम्यवाद की असफलता का सूचक थी। परंतु मेरे विचार से यह इससे भी अधिक महत्वपूर्ण थी। यह घटना औद्योगिक युग की आधिकारिक समाप्ति और सूचना युग की शुरुआत का संकेत थी।

औद्योगिक युग की पेंशन योजनाओं और सूचना युग की पेंशन योजनाओं के बीच का अंतर

1492 में कोलंबस की समुद्री यात्रा लगभग औद्योगिक युग की शुरुआत के आसपास हुई। 1989 में बर्लिन की दीवार का ढहना एक ऐसी घटना थी, जिसने उस युग के अंत का संकेत दिया। ऐसा लगता है कि आधुनिक इतिहास में हर 500 साल बाद महान आमूलचूल परिवर्तन घटित होते हैं। हम इस समय एक ऐसे ही दौर में हैं।

यह परिवर्तन करोड़ों लोगों की आर्थिक सुरक्षा को पहले ही ख़तरे में डाल चुका है, हालाँकि उनमें से अधिकांश लोग अब भी उस परिवर्तन के आर्थिक प्रभाव के बारे में नहीं जानते और उनमें से कई उसे नहीं झेल सकते। यह परिवर्तन औद्योगिक युग की पेंशन योजना और सूचना युग की पेंशन योजना के बीच का अंतर है।

जब मैं बच्चा था, तो मेरे अमीर डैडी मुझे प्रोत्साहित करते थे कि मैं अपने धन का जोखिम लूँ और निवेश करना सीखूँ। वे हमेशा कहा करते थे : "अगर तुम अमीर बनना चाहते हो तो तुम्हें यह सीखने की ज़रूरत है कि जोखिम कैसे लिया जाए। निवेशक बनना सीखो।"

घर पर मैंने अपने शिक्षित डैडी को अपने अमीर डैडी के सुझाव के बारे में बताया कि हमें निवेश करना और जोखिम

निकलकर सूचना युग की पेंशन योजनाओं यानी सुनिश्चित योगदान वाली पेंशन योजनाओं (Defined contribution pension plans) पर आते हैं, तो इसका परिणाम यह होता है कि व्यक्ति के रूप में अब आप ख़ुद के लिए आर्थिक रूप से पूरी तरह ज़िम्मेदार हैं। बहुत कम लोगों ने इस परिवर्तन पर ग़ौर किया होगा।

औद्योगिक युग की पेंशन योजना

औद्योगिक युग में सुनिश्चित लाभ की पेंशन योजना का मतलब यह था कि कंपनी आपको यानी कर्मचारी को गारंटी देती थी कि जब तक आप ज़िंदा रहेंगे, तब तक आपको एक निश्चित धनराशि (आम तौर पर हर महीने) मिलती रहेगी। लोग इसलिए सुरक्षित महसूस करते थे क्योंकि ये योजनाएँ स्थायी आमदनी प्रदान करती थीं।

सूचना युग की पेंशन योजना

किसी ने इस सौदे को बदल दिया और अचानक कंपनियाँ ने रिटायर होने के बाद आर्थिक सुरक्षा की गारंटी देना बंद कर दिया। इसके बजाय, कंपनियाँ सुनिश्चित योगदान वाली रिटायरमेंट योजनाएँ लागू करने लगीं। "सुनिश्चित योगदान" का अर्थ है कि आपको सिर्फ़ वही वापस मिलेगा, जो आपने और आपकी कंपनी ने आपके रिटायर होने से पहले जमा किया था। दूसरे शब्दों में,

आपकी पेंशन सिर्फ़ आपके योगदान से तय होती है। अगर आपने और आपकी कंपनी ने इसमें कोई पैसा नहीं डाला है, तो आपको रिटायरमेंट के बाद कोई पैसा नहीं मिलेगा।

अच्छी ख़बर यह है कि सूचना युग में आयु बढ़ जाएगी। बुरी ख़बर यह है कि आप तो ज़िंदा रहेंगे, परंतु आपकी पेंशन मर जाएगी।

जोखिम भरी पेंशन योजनाएँ

और इससे भी बुरी बात यह है कि आपने और आपके नियोक्ता ने योजना में भले ही पैसा डाला हो, पर इस बात की अब कोई गारंटी नहीं है कि जब आप इसे वापस निकालने का फ़ैसला करेंगे, तब तक यह पैसा वहाँ बचेगा। ऐसा इसलिए है क्योंकि 401 (k) और सुपरएन्युएशन जैसी योजनाएँ बाज़ार की शक्तियों के अधीन होती हैं। दूसरे शब्दों में, आपके पास इस ख़ाते में एक दिन दस लाख डॉलर हो सकते हैं, परंतु अगर स्टॉक मार्केट क्रैश हो जाता है, जैसा कि कभी-कभार होता है, तो आपके दस लाख डॉलर आधे हो सकते हैं या पूरी तरह साफ़ भी हो सकते हैं। आजीवन आमदनी की गारंटी जा चुकी है... और जिन लोगों के पास ये योजनाएँ हैं, उनमें से कितनों को यह एहसास है कि वास्तव में इसका क्या मतलब है।

इसका मतलब यह हो सकता है कि जो लोग 65 की उम्र में रिटायर होते हैं और अपनी सुनिश्चित योगदान वाली

पेंशन योजना पर जीना शुरू कर देते हैं, उनका पैसा 75 वर्ष की उम्र तक पहुँचते-पहुँचते ख़त्म हो जाए। फिर वे क्या करेंगे? शायद अपने बायोडाटा की धूल साफ़ करेंगे।

और सरकार की सुनिश्चित लाभ वाली पेंशन योजना के बारे में? देखिए, अमेरिका में सामाजिक सुरक्षा के 2032 में और मेडीकेयर के 2005 में दिवालिया होने की आशंका है। और यह उस समय होगा, जब बेबी बूमर्स को इसकी ज़रूरत पड़ेगी। आज भी, आमदनी के रूप में सामाजिक सुरक्षा ज़्यादा नहीं देती है। उस समय क्या होगा, जब 7.7 करोड़ बेबी बूमर्स उस धन को वापस माँगेंगे, जो उन्होंने जमा किया था... परंतु उन्हें वह वहाँ नहीं मिलेगा?

1998 में राष्ट्रपति क्लिंटन के लोकप्रिय नारे "सामाजिक सुरक्षा को बचाओ" को काफ़ी समर्थन मिला था। बहरहाल डेमोक्रेटिक सीनेटर अर्नेस्ट होलिंग्स ने संकेत किया था, "स्पष्ट रूप से सामाजिक सुरक्षा को बचाने का पहला उपाय इसे लूटना बंद करना है।" दशकों से संघीय सरकार ही इस स्थिति के लिए ज़िम्मेदार है क्योंकि वह अपने ख़र्च के लिए रिटायरमेंट के धन को "उधार" ले रही है।

कई राजनेता यह सोचते हैं कि सामाजिक सुरक्षा एक धरोहर या संपत्ति न होकर आमदनी है, जिसे ख़र्च किया जा सकता है।

बहुत सारे लोग सरकार से उम्मीद लगाए हैं

मैं पुस्तकें लिखता हूँ और शैक्षणिक बोर्ड गेम कैशफ़्लो जैसे प्रॉडक्ट बनाता हूँ, क्योंकि हम औद्योगिक युग के अंत और सूचना युग की शुरुआत में खड़े हैं।

नागरिक होने के नाते मुझे इस बात की चिंता है कि हम औद्योगिक युग और सूचना युग के अंतरों का सामना करने के लिए ठीक से तैयार नहीं हैं... और उनमें से एक अंतर यह है हम अपने रिटायरमेंट के वर्षों के लिए किस तरह आर्थिक तैयारी करें। "स्कूल जाओ और सुरक्षित नौकरी ढूँढ़ो" का विचार 1930 से पहले पैदा हुए लोगों के लिए अच्छा था। आज सबको स्कूल जाने की ज़रूरत है ताकि वे अच्छी नौकरी पाना सीख सकें, परंतु हमें यह भी जानने की ज़रूरत है कि निवेश कैसे किया जाए। और निवेश करना एक ऐसा विषय है, जो स्कूल में नहीं सिखाया जाता।

औद्योगिक युग का दिया गया एक दुख यह है कि बहुत सारे लोग अपनी व्यक्तिगत समस्याओं को सुलझाने के लिए सरकार पर निर्भर हो गए हैं। अपनी व्यक्तिगत आर्थिक ज़िम्मेदारी सरकार पर सौंपने के कारण आज हम ज़्यादा बड़ी समस्याओं का सामना कर रहे हैं।

ऐसा अनुमान है कि 2020 तक 27.5 करोड़ अमेरिकी होंगे, जिनमें से 10 करोड़ किसी न किसी तरह के सरकारी समर्थन की आशा कर रहे होंगे। इनमें संघीय कर्मचारी,

रिटायर्ड सैनिक, डाक विभाग के कर्मचारी, शिक्षक और अन्य सरकारी कर्मचारी होंगे। साथ ही सामाजिक सुरक्षा और मेडीकेयर के भुगतान की आशा करने वाले रिटायर्ड लोग भी होंगे। अनुबंध के हिसाब से उनके द्वारा ऐसी आशा करना उचित है, क्योंकि किसी न किसी तरह से ज़्यादातर लोग सरकार के वायदे में निवेश कर रहे हैं। दुर्भाग्य से, बहुत वर्षों तक बहुत ज़्यादा वायदे किए गए हैं और उन्हें पूरा करने का समय अब आ रहा है।

मुझे नहीं लगता कि ये आर्थिक वायदे पूरे किए जा सकते हैं। अगर हमारी सरकार इन वायदों के मुताबिक भुगतान करने के लिए टैक्स को और बढ़ाएगी, तो अमीर लोग भागकर उन देशों में चले जाएँगे जहाँ टैक्स यहाँ की तुलना में कम होगा। सूचना युग में "ऑफ़शोर" का अर्थ दूसरे देश का टैक्स स्वर्ग नहीं होगा... "ऑफ़शोर" का मतलब "साइबरस्पेस" हो सकता है।

एक बड़ा परिवर्तन दहलीज़ पर खड़ा है

मुझे राष्ट्रपति जॉन एफ़. कैनेडी की चेतावनी याद आती है, "एक बड़ा परिवर्तन दहलीज़ पर खड़ा है।" तो, वह परिवर्तन अब हमारे ठीक सामने खड़ा है।

निवेशक बने बिना निवेश कटना

सुनिश्चित लाभ वाली पेंशन योजनाओं से सुनिश्चित

या ऐसे छोटे बिज़नेस शुरू करते हैं, जिन्हें वे आसानी से नियंत्रित कर सकते हैं। सुनिश्चित योगदान वाली रिटायरमेंट योजनाओं की वजह से वे आज "आई" क्वाड्रैंट की ओर बढ़ रहे हैं, जहाँ उन्हें रिटायर होने के बाद 'सुरक्षा" मिलने की आशा है। दुर्भाग्य से, "आई" क्वाड्रैंट में सुरक्षा होती ही नहीं है, यह तो जोखिम का क्वाड्रैंट है।

चूँकि *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से में बहुत से लोग सुरक्षा की तलाश करते हुए आते हैं, इसलिए स्टॉक मार्केट प्रतिक्रिया करते हुए उनकी मदद करता है। इसीलिए आप नीचे लिखे शब्द इतनी ज़्यादा बार सुनते हैं :

1. "डाइवर्सिफ़िकेशन।" जो लोग सुरक्षा चाहते हैं, वे "डाइवसिंफ़िकेशन" शब्द का बहुत ज़्यादा प्रयोग करते हैं। क्यों? क्योंकि डाइवर्सिफ़िकेशन की रणनीति "न हारने वाली" रणनीति है। यह जीतने की निवेश रणनीति नहीं है। सफल या अमीर निवेशक डाइवर्सिफ़ाई नहीं करते यानी अलग-अलग क्षेत्रों की कंपनियों के शेयर नहीं ख़रीदते हैं। वे अपने प्रयासों को केंद्रित करते हैं।

   वारेन बफ़े, जो शायद दुनिया के सबसे बड़े निवेशक हैं, "डाइवर्सिफ़िकेशन" के बारे में कहते हैं : "जो रणनीति हम अपनाते हैं, उसमें हम स्तरीय डाइवर्सिफ़िकेशन सिद्धांत का पालन नहीं करते हैं। इसलिए बहुत से विद्वान कहते हैं कि पारंपरिक निवेशकों के बजाय हमारी रणनीति अधिक जोखिम भरी है। परंतु हम उनसे सहमत नहीं हैं। हमारा मानना

है कि पोर्टफ़ोलियो अत्यंत सीमित होने से जोखिम कम होता है, बशर्ते शेयर ख़रीदने से पहले निवेशक उस कंपनी के बारे में प्रबलता से सोचता हो और उसके आर्थिक लक्षणों के प्रति आरामदेह महसूस करता हो।"

दूसरे शब्दों में, वारेन बफ़े कह रहे हैं कि पोर्टफ़ोलियो पर केंद्रित होना (portfolio concentration) या चुनिंदा निवेशों पर केंद्रित रहना डाइवर्सिफ़िकेशन से बेहतर रणनीति है। उनके हिसाब से डाइवर्सिफ़िकेशन के बजाय केंद्रित होने में ज़्यादा स्मार्टनेस की ज़रूरत पड़ती है। इसके लिए आपके विचारों और कार्यों में अधिक गहनता की ज़रूरत पड़ती है। उन्होंने आगे लिखा है कि औसत निवेशक अस्थिरता से बचते हैं क्योंकि वे अस्थिरता को जोखिम भरा मानते हैं। इसके बजाय वारेन बफ़े कहते हैं, "दरअसल सच्चा निवेशक अस्थिरता का स्वागत करता है।"

आर्थिक दलदल से बाहर निकलने और आर्थिक स्वतंत्रता पाने के लिए मेरी पत्नी और मैंने डाइवर्सिफ़िकेशन नहीं किया। हमने अपने निवेश केंद्रित किए।

2. "ब्लू चिप स्टॉक्स।" सुरक्षित मानसिकता वाले निवेशक आम तौर पर "ब्लू चिप" कंपनी के शेयर ख़रीदते हैं, क्योंकि वे उन्हें ज़्यादा सुरक्षित मानते हैं।

वे यह भूल जाते हैं कि कंपनी अधिक सुरक्षित हो सकती है, परंतु शेयर बाज़ार सुरक्षित नहीं होता है।

3. "मीच्युअल फ़ंड्स।" जो लोग निवेश के बारे में बहुत कम जानकारी रखते हैं, वे किसी फ़ंड् मैनेजर को अपना पैसा सौंपकर अधिक सुरक्षित महसूस करते हैं, जिसके बारे में उन्हें आशा होती है कि वह उनसे ज़्यादा अच्छा काम करेगा। जो लोग प्रोफ़ेशनल निवेशक बनना ही नहीं चाहते हैं, उनके लिए यह एक स्मार्ट रणनीति है। समस्या यह है कि रणनीति तो स्मार्ट है, परंतु इसका यह अर्थ नहीं है कि मीच्युअल फ़ंड्स में जोखिम कम होता है। सच तो यह है कि अगर स्टॉक मार्केट गिरता है, तो हम "मीच्युअल फ़ंड मेल्टडाउन" देख सकते हैं, जो उतनी ही भीषण विपत्ति होती है जितनी 1610 में हुई "ट्यूलिपोमैनिया" की दुर्घटना, 1620 में "साउथ सी बबल" का मेल्टडाउन और 1990 में "जक बॉन्ड" का बम विस्फोट।

आज बाज़ार ऐसे करोड़ों लोगों से भरा पड़ा है, जिनकी मूलभूत मानसिकता सुरक्षा की है, परंतु बदलती हुई अर्थव्यवस्था उन्हें कैशफ़्लो क्वाड्रैंट के बाएँ सिरे से दाएँ सिरे में आने के लिए मजबूर कर रही है, जहाँ इस तरह की सुरक्षा का दरअसल कोई अस्तित्व ही नहीं है। बहुत से लोग सोचते हैं कि उनकी पेंशन योजनाएँ सुरक्षित हैं, जबकि दरअसल वे सुरक्षित नहीं हैं। इसलिए यह चिंता

"बी" और "आई" दोनों ही क्वाड्रैंटों में शिक्षित बने रहने के लिए मेहनत करता हूँ और चाहे जो हो, उसके लिए तैयार रहता हूँ। जो व्यक्ति तैयार होता है वह समृद्ध होगा, भले ही अर्थव्यवस्था किसी भी दिशा में जाए और कभी भी जाए।

अगर इतिहास सही सूचक है, तो जो व्यक्ति 75 साल की उम्र तक जी चुका है, उसे एक मंदी और दो बड़े रेसेशन से गुज़रना पड़ता है। मेरे माता-पिता ने मंदी झेली थी, परंतु बेबी बूमर्स ने नहीं झेली है... अब तक। और पिछली मंदी को आए 60 साल से ज़्यादा समय हो चुका है।

आज हम सबको सिर्फ़ नौकरी की सुरक्षा के बारे में ही चिंतित होने की ज़रूरत नहीं है। हमें इसके अलावा कई अन्य चीज़ों के बारे में चिंतित होने की ज़रूरत है। मैं सोचता हूँ कि हमें अपनी ख़ुद की दीर्घकालीन आर्थिक सुरक्षा के बारे में भी चिंतित होने की ज़रूरत है... और उस ज़िम्मेदारी को कंपनी या सरकार के भरोसे छोड़ने की कतई ज़रूरत नहीं है। आधिकारिक रूप से समय तब बदल गया, जब कंपनियों ने कहा कि वे आपके रिटायरमेंट के बाद की ज़िदगी के लिए ज़िम्मेदार नहीं हैं। जब उन्होंने सुनिश्चित योगदान वाली रिटायरमेंट योजना अपना ली, तो संदेश यह था कि आप अब अपने ख़ुद के रिटायरमेंट में निवेश करने के लिए ज़िम्मेदार हैं। आज हम सबको अधिक समझदार निवेशक बनने की ज़रूरत है। हम सबको बाज़ार के उतार-चढ़ावों और परिवर्तनों के बारे में निरंतर जागरूक रहने की ज़रूरत है। मैं सुझाव देता हूँ कि आप निवेश करने के लिए किसी दूसरे को पैसा देने के बजाय ख़ुद निवेशक

बनना सीखें। अगर आप अपना धन किसी मीच्युअल फ़ंड या किसी सलाहकार को सौंप देते हैं, तो हो सकता है आपको यह पता लगाने के लिए 65 साल की उम्र तक इंतज़ार करना पड़े कि उस व्यक्ति ने सही काम किया है या नहीं। अगर उन्होंने सही काम नहीं किया है, तो हो सकता है आपको ज़िदगी भर काम करते रहना पड़े। लाखों लोगों को यही करना पड़ेगा, क्योंकि तब तक निवेश करने या निवेश करना सीखने के लिए बहुत देर हो चुकी होगी।

जोखिम का प्रबंधन कटना सीरत्रे

कम जोखिम के साथ अधिक लाभ वाले सौदों में निवेश करना संभव है। आपकी बस यह सीखना है कि ऐसा कैसे किया जाता है। यह कठिन नहीं है। दरअसल यह बहुत हद तक साइकल चलाना सीखने की तरह है। शुरुआत में आप गिर सकते हैं, परंतु कुछ समय बाद गिरना बंद हो जाता है और निवेश करने की आदत पड़ जाती है, ठीक उसी तरह जिस तरह हममें से ज़्यादातर लोगों को साइकल चलाने की आदत पड़ जाती है।

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट के बाएँ हिस्से के साथ समस्या यह है कि अधिकांश लोग आर्थिक जोखिम से बचने के लिए वहाँ जाते हैं। मेरा सुझाव यह है कि जोखिम से बचने के बजाय आप यह सीखें कि आर्थिक जोखिम का प्रबंधन किस तरह किया जाए।

जोखिम लेना

जो लोग जोखिम लेते हैं, वे दुनिया को बदल देते हैं। बहुत कम लोग जोखिम लिए बिना अमीर बन पाते हैं। आज बहुत ज़्यादा लोग जीवन के जोखिमों को ख़त्म करने के लिए सरकार पर निर्भर हो चुके हैं। सूचना युग की शुरुआत उस तरह की बड़ी सरकार का अंत है, जिसे हम जानते हैं। बड़ी सरकार अब बहुत ज़्यादा ख़र्चीली हो चुकी है। दुर्भाग्य से, दुनिया भर के जो करोड़ों लोग जीवन भर के लिए "गारंटियों" और पेंशन के विचार पर निर्भर हो चुके हैं, वे आर्थिक रूप से पीछे छूट जाएँगे। सूचना युग का अर्थ यह है कि हम सबको अधिक आत्म-निर्भर बनने और बड़े होने की ज़रूरत है।

"मेहनत से पढ़ो और सुरक्षित नौकरी ढूँढ़ो" औद्योगिक युग का विचार है। हम अब उस युग में नहीं हैं। समय बदल रहा है। समस्या यह है कि कई लोगों के विचार नहीं बदले हैं। वे अब भी सोचते हैं कि उन्हें कुछ मिलने की गारंटी है। कई लोग अब भी सोचते हैं कि "आई" क्वाड्रैंट उनकी ज़िम्मेदारी नहीं है। उन्हें लगता है कि जब उनके काम करने के दिन ख़त्म हो जाएँगे, तो सरकार या बड़ी कंपनी या लेबर यूनियन या उनका मीच्युअल फ़ंड या उनका परिवार उनकी देखभाल करेगा। उनके लिए मैं आशा करता हूँ कि वे सही हों। ऐसे लोगों को यह पुस्तक आगे पढ़ने की कोई ज़रूरत नहीं है।

मेरे एक डैडी ने यह क़ीमत चुकाई थी; दूसरे डैडी ने यह क़ीमत नहीं चुकाई। इसके बजाय उन्होंने एक अलग तरह की क़ीमत चुकाई।

बी क्वाड्रैंट क्विज़

क्या आप सच्चे बिज़नेस मालिक हैं?

अगर आप नीचे दिए सवाल का जवाब "हाँ" में देते हैं, तो आप सच्चे बिज़नेस मालिक हैं :

क्या यह हो सकता है कि आप एक साल या इससे भी ज़्यादा समय के लिए अपना बिज़नेस छोड़कर कहीं चले जाएँ और आपके लौटने पर आपका बिज़नेस आपकी पहले से बेहतर व लाभदायक स्थिति में मिले?

☐ हाँ ☐ नहीं

अध्याय तीन

लोग सुरक्षा को स्वतंत्रता से ऊपर क्यों रखते हैं

मेरे दोनों डैडियों ने मुझे कॉलेज जाने और डिग्री लेने का सुझाव दिया। परंतु कॉलेज की डिग्री लेने के बाद मैं क्या करूं, इस बारे में दोनों के सुझाव अलग-अलग थे।

मेरे उच्च शिक्षित डैडी लगातार सलाह देते थे : “कॉलेज जाओ, अच्छे नंबर लाओ और एक अच्छी सुरक्षित नौकरी खोज लो।”

वे *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से पर केंद्रित जीवन का सुझाव दे रहे थे, जिसका रास्ता इस तरह दिखता था।

कॉलेज

मेरे अशिक्षित परंतु अमीर डैडी हमेशा *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से पर ध्यान केंद्रित करने की सलाह देते थे : “कॉलेज जाओ, अच्छे नंबर लाओ और अपनी ख़ुद की कंपनी शुरू करो।”

कॉलेज

कर्ज़ के जाल में उलझना

90 प्रतिशत लोग क्वाड्रैंट के बाएँ हिस्से में काम कर रहे हैं और इसका प्रमुख कारण यह है कि उन्होंने स्कूल में इसी हिस्से के बारे में सीखा है। स्कूल से निकलने के कुछ समय बाद ही वे कर्ज़ में डूब जाते हैं। वे कर्ज़ में इतनी गहराई तक डूब जाते हैं कि उन्हें सिर्फ़ अपना ख़र्च चलाने के लिए नौकरी या व्यवसाय की सुरक्षा को और कसकर पकड़ना पड़ता है।

मैं अक्सर ऐसे युवाओं से मिलता हूँ, जिन्हें कॉलेज का डिप्लोमा कॉलेज के कर्ज़ के साथ मिलता है। उनमें से कई ने बताया कि वे यह देखकर निराश हो गए कि वे अपनी कॉलेज की शिक्षा के लिए 50,000 डॉलर से लेकर 1,50,000 डॉलर तक के कर्ज़ में डूब चुके हैं। अगर उनके माता-पिता ने उनकी पढ़ाई के लिए पैसे दिए हैं, तो वे कई साल तक आर्थिक संकट का सामना करते हैं।

मैंने हाल ही में पढ़ा है कि अधिकांश अमेरिकावासियों को आज कॉलेज में पढ़ने के दौरान ही क्रेडिट कार्ड मिल

जाता है और वे पूरी ज़िंदगी कर्ज़ में रहेंगे। ऐसा इसलिए है क्योंकि वे अक्सर उस स्क्रिप्ट का अनुसरण करते हैं, जो औद्योगिक युग में लोकप्रिय थी।

स्क्रिप्ट का अनुसरण कटना

अगर हम औसत शिक्षित लोगों के जीवन पर निगाह डालें, तो आर्थिक स्क्रिप्ट अक्सर इस तरह से चलती है :

लड़का कॉलेज जाता है, स्नातक हो जाता है, नौकरी करने लगता है और जल्दी ही उसके पास ख़र्च करने के लिए पैसा आने लगता है। यह युवक अब मकान किराए पर ले सकता है, टी.वी. सेट ख़रीद सकता है, नए कपड़े ख़रीद सकता है, कुछ फ़र्नीचर खरीद सकता है और ज़ाहिर है एक कार भी। और फिर बिल आना शुरू होते हैं। एक दिन यह युवक किसी ख़ास व्यक्ति से मिलता है, चिंगारियाँ भड़कती हैं, उन्हें प्रेम हो जाता है और वे शादी कर लेते हैं। कुछ समय के लिए जीवन सुखमय हो जाता है, क्योंकि दो लोग एक व्यक्ति के ख़र्च में गुज़ारा कर सकते हैं। अब उनके पास दो आमदनियाँ हैं, जबकि उन्हें सिर्फ़ एक ही मकान का किराया देना है। अब वे कुछ डॉलर बचा सकते हैं, ताकि वे अपना ख़ुद का मकान ख़रीद सकें, जो हर युवा दंपति का सपना होता है। आख़िरकार वे अपने सपनों का मकान खोज लेते हैं, अपना जमा किया हुआ धन निकालते हैं और उसे मकान के डाउन पेमेंट के लिए दे देते हैं। इस तरह अब उन पर मकान का कर्ज़

चुकाने की क़िस्त का भार आ जाता है। चूँकि उनके पास एक नया घर है, इसलिए उन्हें सजावट के लिए नए सामान की ज़रूरत भी पड़ती है। अब वे एक फ़र्नीचर स्टोर खोजते हैं, जिसके विज्ञापन में यह लुभावने शब्द लिखे होते हैं, "नक़द की ज़रूरत नहीं, आसान मासिक क़िस्तों में।"

जीवन अद्भुत लगता है और वे दावत देते हैं, ताकि उनके सभी मित्र आकर उनका नया घर, नई कार, नया फ़र्नीचर और नया सामान देख सकें। वे अब ज़िंदगी भर के लिए कर्ज़ में गहराई तक डूब चुके हैं। तभी उनका पहला बच्चा आ जाता है।

अच्छी तरह शिक्षित, कड़ी मेहनत करने वाले औसत दंपति बच्चे को नर्सरी स्कूल में छोड़ने के बाद अपनी कमर कसते हैं और नौकरी करने चले जाते हैं। वे नौकरी की सुरक्षा की आवश्यकता में जकड़े हुए हैं, क्योंकि आम तौर पर वे आर्थिक दिवालिएपन से सिर्फ़ तीन महीने या इससे भी कम दूरी पर रहते हैं। इन लोगों के मुँह से आप अक्सर इस तरह के शब्द सुनते हैं, "मैं इसे छोड़ ही नहीं सकता। मुझे बिलों का भुगतान करना है," या स्नो व्हाइट और सात बौनों के गीत की पंक्ति से मिलता-जुलता यह वाक्य, "मुझ पर कर्ज़ है, मुझ पर कर्ज़ है, इसलिए मैं काम पर जाता हूँ।"

सफलता का जाल

मैं अपने अमीर डैडी से इतना ज़्यादा सीख पाया, इसके

होता है। सफलता आपके समय को कम करती जाती है... भले ही यह अधिक धन प्रदान करती हो।

धन का ज्ञान

क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से में सफलता पाने के लिए धन के ज्ञान की ज़रूरत होती है, जिसे "वित्तीय बुद्धि" कहते हैं। अमीर डैडी ने इसे इस तरह परिभाषित किया : "वित्तीय बुद्धि का इस बात से इतना संबंध नहीं है कि आप कितना धन कमाते हैं जितना इस बात से है कि आप अपने पास कितना धन रख पाते हैं आप अपने धन से कितनी कड़ी मेहनत करवाते हैं और आप इसे कितनी पीढ़ियों तक अपने पास रख पाते हैं। "

क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से में सफलता पाने के लिए वित्तीय बुद्धि की ज़रूरत होती है। अगर लोगों में मूलभूत वित्तीय बुद्धि नहीं है, तो अधिकांश मामलों में वे क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से में नहीं टिक पाएँगे।

मेरे अमीर डैडी में लोगों के साथ काम करने तथा धन की अच्छी समझ थी। उनमें समझ होना अनिवार्य भी था। उन पर धन कमाने यथासंभव कम से कम लोगों का प्रबंधन करने, लागत कम करने और अधिकतम लाभ प्राप्त करने की ज़िम्मेदारी थी। *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में सफलता पाने के लिए ये योग्यताएँ आवश्यक हैं।

मेरे अमीर डैडी ने ही मुझे ज़ोर देकर बताया कि मकान संपत्ति नहीं बल्कि दायित्व होता है। वे इस बात को इसलिए साबित कर सकते थे, क्योंकि उन्होंने हमें आर्थिक रूप से साक्षर बनाया था ताकि हम अंकों को पढ़ने में सक्षम हो सकें। अपने पुत्र और मुझे सिखाने के लिए उनके पास ख़ाली समय इसलिए था, क्योंकि वे लोगों का प्रबंधन करने में कुशल थे। काम की उनकी योग्यताएँ उनके घरेलू जीवन में भी आ गईं।

मेरे शिक्षित डैडी धन और कर्मचारियों का प्रबंधन नहीं कर पाते थे, हालाँकि उन्हें लगता था कि वे ऐसा कर रहे हैं। राज्य के शिक्षा प्रमुख होने के नाते वे एक सरकारी अधिकारी थे, जिनके पास लाखों डॉलर का बजट और हज़ारों कर्मचारी थे। परंतु इस धन को उन्होंने नहीं कमाया था। यह टैक्स चुकाने वालों का धन था और उनका काम इसे पूरा ख़र्च करना था। अगर वे इसे ख़र्च नहीं कर पाते थे, तो सरकार उन्हें अगले साल कम धन देती थी। इसलिए हर वित्तीय वर्ष के अंत में वे इसे पूरा ख़र्च करने के तरीक़े खोजते थे। इसका मतलब यह था कि अगले साल के बजट को न्यायोचित ठहराने के लिए वे अक्सर ज़रूरत से ज़्यादा लोगों को नौकरी पर रखते थे। अजीब बात यह थी कि वे जितने ज़्यादा लोगों को नौकरी पर रखते थे उनकी समस्याएँ उतनी ही बढ़ जाती थीं।

बचपन में अपने दोनों डैडियों के जीवन को देखते हुए मैं मानसिक रूप से यह सोचने लगा कि मैं किस तरह का जीवन जीना चाहता हूँ।

मेरे शिक्षित डैडी पुस्तकें पढ़ने के शौकीन थे। वे शब्द-साक्षर तो थे, परंतु वे वित्तीय रूप से साक्षर नहीं थे। चूँकि वे अंक नहीं पढ़ सकते थे, इसलिए उन्हें अपने बैंकर और अकाउंटेंट से सलाह लेना पड़ती थी। ये दोनों ही उन्हें बताते थे कि उनका मकान संपत्ति है, इसलिए यह उनका सबसे बड़ा निवेश होना चाहिए।

इस वित्तीय सलाह के कारण न सिर्फ़ मेरे उच्च शिक्षित डैडी ने ज़्यादा मेहनत की, बल्कि वे कर्ज़ में भी ज़्यादा गहराई तक डूबते चले गए। हर बार जब उन्हें कड़ी मेहनत के कारण प्रमोशन मिलता था, तो उनकी तनख़्वाह भी बढ़ती थी, लेकिन हर बार तनख़्वाह बढ़ने के साथ वे टैक्स के अधिक ऊँचे दायरे में पहुँच जाते थे। चूँकि वे अधिक ऊँचे टैक्स के दायरे में आ गए थे (और 1960 तथा 1970 के दशक में उच्च-आमदनी वाले कर्मचारियों पर बहुत ज़्यादा टैक्स लगता था), इसलिए उनके अकाउंटेंट और बैंकर उन्हें एक ज़्यादा बड़ा मकान ख़रीदने की सलाह देते थे, ताकि वे ब्याज की क़िस्तों को आमदनी में से घटा कर टैक्स में छूट ले सकें। वे ज़्यादा पैसा कमा रहे थे, परंतु इसका परिणाम कुल मिलाकर यह हुआ कि उनके टैक्स बढ़ गए और उनका कर्ज़ भी बढ़ गया। वे जितने सफल होते गए, उन्हें उतनी ही ज़्यादा मेहनत करना पड़ी और अपने प्रियजनों के साथ बिताने के लिए उनके पास समय कम होता गया। जल्दी ही उनके सारे बच्चे घर से दूर चले गए, परंतु वे अब भी बिलों का भुगतान करने के लिए कड़ी मेहनत कर रहे थे।

वे हमेशा सोचते थे कि अगले प्रमोशन या तनख़्वाह में वृद्धि से उनकी समस्या सुलझ जाएगी। परंतु वे जितना ज़्यादा धन कमाते थे, वही चीज़ों उतनी ही अधिक होती थीं। वे गहरे कर्ज़ में डूब जाते थे और ज़्यादा टैक्स चुकाते थे।

घर पर और नौकरी में वे जितने परेशान होते गए, नौकरी की सुरक्षा पर वे उतने ही ज़्यादा निर्भर होते गए। वे अपनी नौकरी और बिलों का भुगतान करने के लिए तनख़्वाह पर भावनात्मक रूप से जितने निर्भर होते गए, उन्होंने अपने बच्चों को "सुरक्षित नौकरी पाने" के लिए उतना ही ज़्यादा प्रोत्साहित किया।

वे जितना असुरक्षित महसूस करते थे, वे उतनी ही ज़्यादा सुरक्षा चाहते थे।

आपके दो सबसे बड़े ख़र्च

चूँकि मेरे डैडी फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट्स नहीं पढ़ सकते थे, इसलिए वे धन के उस जाल को नहीं देख पाए, जिसमें वे अधिक सफल होने के साथ फंसते जा रहे थे। मैं लाखों अन्य सफल और कड़ी मेहनत करने वाले लोगों को धन के इस जाल में फंसते देख रहा हूँ।

इतने अधिक लोगों के आर्थिक रूप से संघर्ष करने का कारण यह है कि हर बार अधिक धन कमाने के साथ वे अपने दो सबसे बड़े ख़र्च बढ़ा लेते हैं :

1. टैक्स।

2. कर्ज़ पर ब्याज।

मज़े की बात यह है कि कर्ज़ में गहराई तक डूबने के लिए सरकार अक्सर टैक्स में छूट भी देती है। क्या इससे आपको ज़रा भी शक नहीं होता?

मेरे अमीर डैडी ने वित्तीय बुद्धि को इस तरह परिभाषित किया था : "इसका इस बात से उतना है कि आप कितना धन कमाते हैं, जितना इस बात से है कि आप कितना धन अपने पास रख पाते हैं, आप अपने धन से कितनी कड़ी मेहनत करवाते हैं और आप इसे कितनी पीढ़ियों तक अपने पास रख पाते हैं।"

मेरे कड़ी मेहनत करने वाले शिक्षित डैडी के पास विरासत में छोड़ने के लिए जो थोड़ा बहुत धन था, वह भी सरकार ने प्रोबेट टैक्सों में ले लिया।

स्वतंत्रता की तलाश

मैं जानता हूँ कि बहुत से लोग स्वतंत्रता और सुख की तलाश कर रहे हैं। समस्या यह है कि अधिकांश लोगों को "बी" और "आई" क्वाड्रैंटों में काम करने का प्रशिक्षण नहीं दिया गया है। इस प्रशिक्षण के अभाव, नौकरी की सुरक्षा की प्रोग्रामिंग और बढ़ते व्यक्तिगत कर्ज़ के कारण ज़्यादातर लोग वित्तीय स्वतंत्रता की अपनी तलाश *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से तक सीमित कर देते हैं।

नफ़रत करता है, जिसने उसे प्रमोशन न देकर उसके किसी अधीनस्थ को प्रमोशन दे दिया। वह कम तनख़्वाह की शिकायत भी करता है। छह महीने गुज़र जाते हैं और वह एक बार फिर ख़ुश नज़र आता है। वह बहुत ख़ुश इसलिए है क्योंकि उसे आदर्श नौकरी मिल गई है... दुबारा।

उसके जीवन का मार्ग कुछ इस तरह दिखता है, जैसे कोई कुत्ता अपनी पूँछ का पीछा कर रहा हो। यह इस तरह दिखता है :

उसके जीवन का पैटर्न एक नौकरी छोड़कर दूसरी नौकरी की तरफ़ जाना है। अब तक वह अच्छी तरह जी रहा है, क्योंकि वह स्मार्ट, आकर्षक और व्यवहारकुशल है। परंतु उसकी उम्र ढल रही है और जो नौकरियाँ पहले उसे मिलती थीं, वे अब उससे युवा लोगों को मिल रही हैं। उसके पास बचत के नाम पर सिर्फ़ कुछ हज़ार डॉलर हैं। रिटायरमेंट के लिए उसने कुछ नहीं जोड़ा है। उसके पास एक मकान है, जिसका वह कभी मालिक नहीं बन पाएगा। और उसे अभी अपने बच्चों की कॉलेज की पढ़ाई का ख़र्च

उठाना है। उसका सबसे छोटा बेटा अभी 8 साल का है और उसकी पूर्व पत्नी के साथ रहता है, जबकि उसका 14 साल का बड़ा बेटा उसके साथ रहता है।

वह मुझसे हमेशा कहा करता था, "मुझे चिंता करने की कोई ज़रूरत नहीं है। मैं अब भी जवान हूँ। मेरे पास समय है।"

मैं सोचता हूँ कि अब वह क्या कहेगा।

मेरे विचार से उसे तत्काल "बी" या "आई" क्वाड्रैंट में पहुँचने का गंभीर प्रयास करना चाहिए। उसे एक नए नज़रिए और नई शैक्षणिक प्रक्रिया की ज़रूरत है। अगर वह ऐसा नहीं करेगा, तो सुखद भविष्य की उसकी आशा धूमिल है। जब तक उसकी क़िस्मत अच्छी न हो और वह लॉटरी न जीत जाए या वह किसी अमीर महिला से शादी न कर ले, तब तक वह ज़िदगी भर कड़ी मेहनत की राह पर चलता रहेगा।

अपना ख़ुद का काम करना

"ई" व्यक्ति "एस" बन जाते हैं

एक और आम पैटर्न यह है कि व्यक्ति "ई" क्वाड्रैंट से निकलकर "एस" क्वाड्रैंट में चला जाता है। वर्तमान युग में बड़े पैमाने पर छँटनी की वजह से बहुत से लोग इस बात को समझ चुके हैं। इसीलिए वे बड़ी कंपनियों की नौकरियाँ छोड़कर ख़ुद की कंपनियाँ शुरू कर रहे हैं। "घर

से शुरू होने वाले बिज़नेस” दिनोदिन बढ़ते जा रहे हैं। बहुत से लोगों ने “अपना ख़ुद का बिज़नेस शुरू करने,” “अपना मनचाहा काम करने” और “ख़ुद का बॉस बनने” का निर्णय ले लिया है।

उनके कैरियर का मार्ग इस तरह दिखता है।

जीवन के जितने भी मार्ग हैं, उनमें मैं “एस” क्वाड्रैंट वालों के लिए सबसे ज़्यादा करुणा महसूस करता हूँ। मेरे विचार से “एस” बनना सबसे लाभदायक भी है और सबसे जोखिम भरा भी। मैं सोचता हूँ कि “एस” क्वाड्रैंट सबसे मुश्किल क्वाड्रैंट है। इसमें असफलता की दर ऊँची है। और अगर आप सफल हो भी जाएँ, तो भी इस क्वाड्रैंट में सफल होना असफल होने से ज़्यादा भारी पड़ सकता है। ऐसा इसलिए है, क्योंकि अगर आप “एस” के रूप में सफल होते हैं, तो आप किसी अन्य क्वाड्रैंट के व्यक्ति से ज़्यादा मेहनत करेंगे... और काफ़ी लंबे समय तक करते रहेंगे। तब तक, जब तक आप सफल हैं।

"एस" व्यक्ति सबसे ज़्यादा मेहनत इसलिए करते हैं, क्योंकि वे कहावत के अनुसार "प्रमुख रसोइए और बर्तन धोने वाले" होते हैं। उन्हें वे सारे काम करने पड़ते हैं या उनकी ज़िम्मेदारी लेना पड़ती है, जो किसी बड़ी कंपनी में बहुत से कर्मचारी तथा मैनेजर करते हैं। बिज़नेस की शुरुआत में "एस" व्यक्ति अक्सर फ़ोन का जवाब देता है, बिलों का भुगतान करता है, सेल्स कॉल पर जाता है, कम बजट में विज्ञापन देने की कोशिश करता है, ग्राहकों को सँभालता है, कर्मचारियों को नौकरी पर रखता है, कर्मचारियों को नौकरी से निकालता है, जब कर्मचारी छुट्टी पर होते हैं तो उनका काम ख़ुद सँभालता है, टैक्स वसूलने वालों से बात करता है, सरकारी इंस्पेक्टरों से संघर्ष करता है, इत्यादि।

जब भी मैं किसी को यह कहते सुनता हूँ कि वह अपना ख़ुद का बिज़नेस शुरू करने जा रहा है, तो मैं सहम जाता हूँ। मेरी शुभकामनाएँ उसके साथ होती हैं, परंतु मैं उसके लिए बहुत चिंतित होता हूँ। मैंने देखा है कि बहुत से "ई" व्यक्तियों ने अपना बिज़नेस शुरू करने में अपनी ज़िंदगी भर की जमा पूँजी या दोस्तों और परिवारजनों से उधार लिया पैसा लगा दिया। लगभग तीन साल के संघर्ष व कड़ी मेहनत के बाद बिज़नेस ठप्प हो जाता है और ज़िदगी भर की बचत के बजाय अब उनके सिर पर बहुत सा कर्ज़ होता है।

देश भर में जितने बिज़नेस शुरू होते हैं, उनमें से 90 प्रतिशत पाँच साल में चौपट हो जाते हैं। बाक़ी जितने

बिज़नेस बचते हैं, उनमें से भी 90 प्रतिशत अगले पाँच सालों में नाकामयाब हो जाते हैं। दूसरे शब्दों में, 100 में से 99 छोटे बिज़नेस दस साल बाद ढेर हो जाते हैं।

मेरा मानना है कि पहले पाँच साल में ज़्यादातर लोग अनुभव और पूँजी की कमी के कारण असफल होते हैं। अगले पाँच सालों में असफल होने का कारण पूँजी का अभाव न होकर ऊर्जा का अभाव होता है। लंबी व कड़ी मेहनत आख़िरकार उस व्यक्ति को धराशायी कर देती है। बहुत से "एस" स्थायी थकान के शिकार (burnout) हो जाते हैं। इसीलिए ज़्यादातर उच्च शिक्षित प्रोफ़ेशनल्स कंपनियाँ बदलते हैं या कुछ नया करने की कोशिश करते हैं या मर जाते हैं। शायद इसीलिए डॉक्टरों और वकीलों की औसत आयु अन्य लोगों से कम होती है। उनकी औसत आयु 58 वर्ष है, जबकि बाक़ी लोगों की औसत आयु 70 वर्ष है।

"एस" क्वाड्रैंट के जो लोग बच जाते हैं, वे इस विचार के आदी हो जाते हैं कि सुबह उठना है, काम पर जाना है और ज़िंदगी भर कड़ी मेहनत करना है। वे बस इतना ही जानते हैं।

एक मित्र के माता-पिता को देखकर मुझे यह याद आ जाता है। सड़क के एक नुक्कड़ पर उनकी शराब की दुकान है। 45 साल तक वे इस दुकान में सोलह घंटे तक बैठे। अब इस इलाके में अपराध बढ़ गए हैं, इसलिए उन्होंने दरवाज़ों और खिड़कियों पर लोहे की छड़ें लगवा ली हैं। उनकी दुकान से कुछ खरीदते समय पैसा एक खाँचे में से

देना पड़ता है, बहुत हद तक किसी बैंक की तरह। मैं कभी-कभार उनसे मिलने जाता हूँ। वे बहुत बढ़िया और अच्छे लोग हैं, परंतु मुझे यह देखकर दुख होता है कि वे अपने ही बिज़नेस के क़ैदी बन चुके हैं; वे सुबह 10 बजे से रात के दो बजे तक दुकान में बैठकर छड़ों के पीछे से बाहर देखते रहते हैं।

कई समझदार "एस" व्यक्ति अपने बिज़नेस को शिखर पर ही बेच देते हैं। इससे पहले कि उनकी ऊर्जा ख़त्म हो, वे अपना बिज़नेस किसी ऐसे व्यक्ति को बेच देते हैं, जिसके पास ऊर्जा और धन हो। वे कुछ समय आराम करने के बाद फिर कोई नया काम शुरू कर देते हैं। वे अपना ख़ुद का हो। वे कुछ समय आराम करने के बाद फिर कोई नया काम शुरू कर देते हैं। वे अपना ख़ुद का रखते हैं और उससे प्रेम भी करते हैं। परंतु उन्हें यह मालूम होना चाहिए कि बाहर कब निकला जाए।

अपने बच्चों को देने के लिए सबसे बुरी सलाह

अगर आप 1930 से पहले पैदा हुए हैं, तो "स्कूल जाओ, अच्छे नंबर लाओ और सुरक्षित नौकरी खोजो" एक अच्छी सलाह थी। परंतु अगर आप 1930 के बाद पैदा हुए हैं, तो यह बुरी सलाह है।

क्यों?

जवाब है : 1. टैक्स। 2. कर्ज़।

जो लोग "ई" क्वाड्रैंट से आमदनी कमाते हैं, उनके पास व्यावहारिक रूप से टैक्स से बचने का कोई अवसर नहीं होता। आज अमेरिका में कर्मचारी होने का अर्थ यह है कि आप सरकार के साथ 50/50 के पार्टनर हैं। इसका मतलब यह है कि सरकार अंततः कर्मचारी की 50 प्रतिशत या इससे अधिक आमदनी ले लेगी और इसका ज़्यादातर हिस्सा तो कर्मचारी को तनख़्वाह मिलने से पहले ही सरकार के पास पहुँच जाएगा।

जब आप इस बात पर विचार करते हैं कि सरकार आपको कर्ज़ में अधिक गहराई तक डूबने के लिए टैक्स में छूट देती है, तो आप यह समझ सकते हैं कि वित्तीय स्वतंत्रता की राह "ई" और "एस" क्वाड्रैंट के अधिकांश व्यक्तियों के लिए लगभग असंभव होती है। जो लोग "ई" क्वाड्रैंट से अधिक धन कमाते हैं, उन्हें अक्सर उनके अकाउंटेंट बड़ा मकान ख़रीदने की सलाह देते हैं, ताकि उन्हें टैक्स में अधिक छूट मिल सके। हालाँकि *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से में रहने वाले व्यक्ति को इसमें समझदारी दिख सकती है, परंतु *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से के व्यक्ति को इसमें समझदारी नहीं दिखती है।

सबसे ज़्यादा टैक्स कौन देता है?

अमीर लोग बहुत कम इन्कम टैक्स देते हैं। क्यों? क्योंकि वे अपना धन कर्मचारियों के रूप में नहीं कमाते।

दो और मशहूर टैक्स विद्रोह हैं, जो अमेरिकी नहीं हैं, परंतु वे दर्शाते हैं कि लोग कितनी प्रबलता से टैक्स का विरोध करते हैं :

विलियम टेल की कहानी टैक्स के विरोध की कहानी है। उसने अपने पुत्र के सिर के ऊपर से तीर इसीलिए चलाया था, क्योंकि वह टैक्स को लेकर नाराज़ था और उसने विरोध में अपने पुत्र की जान जोखिम में डाल दी।

और लेडी गोडिवा की कहानी है। उन्होंने अपने शहर में टैक्स कम करने का आग्रह किया। प्रशासकों ने कहा कि वे टैक्स कम कर देंगे, बशर्ते वे शहर में निर्वस्त्र घुड़सवारी करें। लेडी गोडिवा ने उनकी इस चुनौतीपूर्ण शर्त को पूरा कर दिया।

टैक्स लाभ

टैक्स आधुनिक सभ्यता की आवश्यकता है। समस्याएँ तब उत्पन्न होती हैं, जब टैक्सों का दुरुपयोग और कुप्रबंधन किया जाता है। अगले कुछ सालों में लाखों बेबी बूमर

रिटायर होने लगेंगे। वे टैक्स चुकाने वालों की भूमिका से निकलकर रिटायरमेंट और सामाजिक सुरक्षा प्राप्त करने वालों की श्रेणी में आ जाएँगे। इस परिवर्तन को सँभालने के लिए और ज़्यादा टैक्स वसूलने की ज़रूरत पड़ेगी। अमेरिका और अन्य बड़े देश वित्तीय रूप से कमज़ोर होने लगेंगे। वहाँ के अमीर लोग ऐसे देशों की खोज में चले जाएँगे, जो उनके धन का स्वागत करें, उसके लिए उन्हें दंडित न करें।

एक बड़ी ग़लती

इस साल के शुरू में एक अख़बार के पत्रकार ने मेरा इंटरव्यू लिया। उसने मुझसे पूछा कि मैंने पिछले साल कितना पैसा कमाया। मैंने जवाब दिया, "लगभग दस लाख डॉलर।"

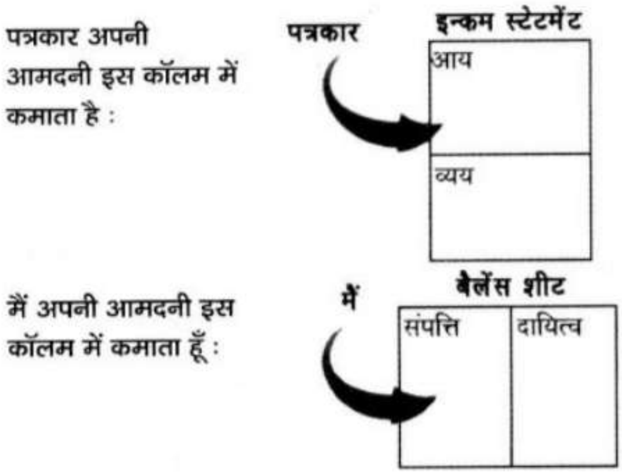
इस पर उसने पूछा, 'और आपने कितना टैक्स चुकाया?"

"कुछ नहीं," मैंने कहा। "मैंने पैसा केपिटल गेन्स में कमाया था और मैं उन टैक्सों को अनंत काल तक टाल सकता था। मैंने रियल एस्टेट के तीन टुकड़े बेच दिए और उन्हें टैक्स कोड सेक्शन 1031 एक्सचेंज में रख दिया। मैंने उस पैसे को छुआ तक नहीं। मैंने ज़्यादा बड़ी जायदाद में उसका निवेश कर दिया।" कुछ दिनों के बाद अख़बार में यह ख़बर छपी :

"अमीर आदमी ने दस लाख डॉलर कमाए और वह स्वीकार करता है कि उसने टैक्स में एक पैसा भी नहीं दिया।"

मैंने इस तरह की चीज़ कही थी, परंतु उस ख़बर में कुछ महत्वपूर्ण शब्द नहीं दिए गए थे, जिससे संदेश विकृत हो गया था। मैं नहीं जानता कि पत्रकार ने यह दुर्भावना से लिखा था या वह यह समझा ही नहीं था कि 1031 एक्सचेंज क्या होता है। चाहे जो वजह हो, यह इस बात का आदर्श उदाहरण है कि अलग-अलग क्वाड्रैंटों के लोगों के अलग-अलग दृष्टिकोण होते हैं। जैसा मैंने कहा था, हर आमदनी समान नहीं होती। कुछ आमदनियों पर बाक़ी आमदनियों से कम टैक्स लगता है।

अधिकांश लोगों का ध्यान निवेशों के बजाय आमदनी पट केंद्रित होता है



मैं अब भी लोगों को यह कहते सुनता हूँ, "मैं दुबारा कॉलेज जा रहा हूँ, ताकि मेरी तनख़्वाह बढ़ सके," या "मैं कड़ी मेहनत कर रहा हूँ, ताकि मुझे प्रमोशन मिल सके।"

ये शब्द या विचार उस आदमी के हैं, जो फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट की आमदनी के कॉलम और *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के "ई" क्वाड्रैंट पर ध्यान केंद्रित कर रहा है। ये शब्द उस आदमी के हैं, जो तनख़्वाह में होने वाली वृद्धि का आधा हिस्सा सरकार को सौंप देगा और ऐसा करने के लिए ज़्यादा कड़ी व लंबी मेहनत करेगा।

आने वाले अध्याय में मैं यह स्पष्ट करूंगा कि *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से के लोग किस तरह टैक्स का प्रयोग दायित्व के बजाय संपत्ति के रूप में करते हैं, जबकि *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से के अधिकांश व्यक्तियों के लिए टैक्स एक दायित्व होता है। इसका देशप्रेम होने या न होने से कोई संबंध नहीं है। इसका संबंध तो ऐसा व्यक्ति होने से है, जो कानूनी रूप से संघर्ष और विरोध करता है, ताकि वह यथासंभव अधिकाधिक धन सुरक्षित रखने के अपने अधिकार की

रक्षा कर सके। जो व्यक्ति और देश अपने टैक्स का विरोध नहीं करते, उनकी अर्थव्यवस्था अक्सर निराशाजनक होती है।

जल्दी अमीर बनो

मेरी पत्नी और मैं अपनी बेघर स्थिति से मुक्ति पाकर जल्दी ही वित्तीय स्वतंत्रता पाना चाहते थे। हमारे लिए इसका अर्थ यह था कि हम "बी" और "आई" क्वाड्रैंटों से अपनी आमदनी कमाएँ। दाएँ हिस्से के क्वाड्रैंटों में आप तुरंत अमीर बन सकते हैं, क्योंकि आप कानूनी रूप से टैक्स देने से बच सकते हैं। यही वजह है कि अपना अधिकाधिक धन अपने पास रखकर और उस धन से अपने लिए काम करवाकर हमने जल्दी ही आर्थिक स्वतंत्रता प्राप्त कर ली।

स्वतंत्रता केसे पाई जाए

टैक्स और कर्ज़ वे दो प्रमुख कारण हैं, जिनकी वजह से अधिकांश लोग कभी वित्तीय सुरक्षा का अनुभव नहीं कर पाते हैं और वित्तीय स्वतंत्रता प्राप्त नहीं कर पाते हैं। सुरक्षा या स्वतंत्रता की राह *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में पाई जाती है। आपको नौकरी की सुरक्षा के पार जाने की ज़रूरत है। अब समय आ चुका है कि वित्तीय सुरक्षा और वित्तीय स्वतंत्रता के बीच के अंतर को अच्छी तरह समझ लिया जाए।

इस पैटर्न वाले लोग अक्सर अपनी नौकरी में कुशल होते हैं। बहुतों ने स्कूल-कॉलेज में कई साल तक मेहनत की है और बरसों तक नौकरी का अनुभव प्राप्त किया है। भले ही उन लोगों ने रिटायरमेंट प्लान बना रखा हो, परंतु समस्या यह है कि वे "बी" या "आई" क्वाड्रैंट के बारे में बहुत कम जानते हैं। वे वित्तीय रूप से असुरक्षित महसूस करते हैं, क्योंकि उन्हें सिर्फ़ नौकरी या व्यावसायिक सुरक्षा का ही प्रशिक्षण मिला है।

दो पैर एक से बेहतर होते हैं

वित्तीय रूप से अधिक सुरक्षित बनने के लिए मैं यह सुझाव देता हूँ कि लोग "ई" या "एस" क्वाड्रैंट में काम करते रहें, परंतु "बी" या "आई" क्वाड्रैंट में भी शिक्षित बनें। जब उन्हें *क्वाड्रैंट* के दोनों हिस्सों में अपनी योग्यताओं पर विश्वास हो जाएगा, तो स्वाभाविक रूप से वे अधिक सुरक्षित महसूस करेंगे, भले ही उनके पास पैसा कम हो। ज्ञान शक्ति है... उन्हें बस अपने ज्ञान का प्रयोग करने के

लिए सही अवसर का इंतज़ार करना है और फिर उनके पास पैसा आ जाएगा।

इसीलिए ईश्वर ने हमें दो पैर दिए हैं। अगर हमारे पास सिर्फ़ एक ही पैर होता, तो हम हमेशा लड़खड़ाते रहते और असुरक्षित महसूस करते। दो क्वाड्रैंटों का ज्ञान होने पर, जिनमें से एक बाएँ हिस्से का हो और दूसरा दाएँ हिस्से का, हम ज़्यादा सुरक्षित महसूस करते हैं। जो लोग सिर्फ़ अपनी नौकरी या व्यवसाय के बारे में जानते हैं, उनका सिर्फ़ एक ही पैर होता है। हर बार जब आर्थिक हवाएँ तेज़ी से बहती हैं, तो वे दो पैर वाले लोगों से ज़्यादा लड़खड़ाते हैं।

2. यह वित्तीय सुरक्षा का पैटर्न है

"ई" क्वाड्रैंट के व्यक्ति की वित्तीय सुरक्षा इस तरह दिखती है :

रिटायरमेंट अकाउंट में सिर्फ़ धन डालते रहने और सर्वश्रेष्ठ की उम्मीद करने के बजाय यह लूप दर्शाता है कि

लोगों को निवेशक और कर्मचारी दोनों ही रूपों में अपनी शिक्षा के बारे में आत्मविश्वास होता है। हम नौकरी करना सीखने के लिए कॉलेज में अध्ययन करते हैं। इसी तरह मैं सुझाव देता हूँ कि आप प्रोफ़ेशनल निवेशक बनने के लिए भी अध्ययन करें।

जो पत्रकार इस बात पर विचलित था कि मैंने अपनी संपत्ति वाले कॉलम में दस लाख डॉलर कमाने के बाद भी टैक्स नहीं दिया था, उसने मुझसे यह सवाल कभी नहीं पूछा, "आपने दस लाख डॉलर कैसे कमाए?"

मेरे हिसाब से यही असली सवाल है। टैक्स से कानूनी रूप से बचना आसान है। दस लाख डॉलर कमाना उतना आसान नहीं है।

वित्तीय सुरक्षा का दूसरा मार्ग यह हो सकता है :

"एस" क्वाड्रैंट वाले व्यक्ति की वित्तीय सुरक्षा इस तरह दिखती है :

इस पैटर्न का वर्णन थॉमस स्टैनली ने अपनी **पुस्तक *द मिलियनअर नेक्स्ट डोर*** में किया है। यह बहुत बढ़िया पुस्तक है। औसत अमेरिकी मिलियनेअर सेल्फ़-एम्प्लॉयड है, मितव्ययिता से रहता है और लंबे समय के लिए निवेश करता है। ऊपर दिया पैटर्न इस वित्तीय जीवन पथ को प्रतिबिंबित करता है।

"एस" से "बी" के इस मार्ग को प्राय: बिल गेट्स जैसे बहुत से बड़े उद्यमियों ने चुना है। यह सबसे आसान नहीं है, परंतु मेरे विचार से यह बहुत अच्छा मार्ग है।

एक से बेहतर दो हैं

दो क्वाड्रैंटों में, खासकर बाएँ हिस्से के एक क्वाड्रैंट में और दाएँ हिस्से के एक क्वाड्रैंट में, शिक्षित बनना सिर्फ़ एक क्वाड्रैंट में निपुण होने से बेहतर है। अध्याय 2 में मैंने यह तथ्य बताया है कि औसत अमीर आदमी अपनी 70 प्रतिशत आमदनी *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से से कमाता है और 30 प्रतिशत आमदनी क्वाड्रैंट के बाएँ हिस्से से। मैंने पाया है कि चाहे लोग कितना भी धन कमाते हों, अगर वे एक से अधिक क्वाड्रैंट में काम करें, तो वे ज़्यादा सुरक्षित महसूस करेंगे। वित्तीय सुरक्षा का अर्थ *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के दोनों हिस्सों में सुरक्षित स्थान बनाना है।

लखपति फ़ायरफ़ाइटर्स

मेरे दो मित्र हैं, जो *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के दोनों हिस्सों में सफल होने के उत्कृष्ट उदाहरण हैं। उनके पास नौकरी की ज़बर्दस्त सुरक्षा और लाभ हैं। इसके साथ ही उन्होंने *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में भी बहुत दौलत हासिल कर ली है। दोनों ही राज्य सरकार के फ़ायरफ़ाइटर्स हैं। उनके पास अच्छी व स्थायी तनख़्वाह है, उत्कृष्ट लाभ तथा रिटायरमेंट प्लान हैं और वे हफ़्ते में सिर्फ़ दो दिन काम करते हैं। हफ़्ते में तीन दिन वे व्यावसायिक निवेशकों के रूप में काम

दोनों ही मित्रों के पास पर्याप्त निष्क्रिय आमदनी है, जो 20 वर्ष के निवेश के परिणामस्वरूप मिली है। वे 40 वर्ष की उम्र में रिटायर हो सकते थे... परंतु वे दोनों ही अपनी नौकरी से ख़ुश हैं और राज्य सरकार से पूरे लाभ लेकर रिटायर होना चाहते हैं। तब वे दोनों स्वतंत्र होंगे, क्योंकि उन्हें *क्वाड्रैंट* के दोनों हिस्सों से सफलता के लाभों का आनंद मिलेगा।

सुरक्षा सिर्फ़ धन से नहीं मिलती

मैं बहुत से लोगों से मिला हूँ, जिनके रिटायरमेंट अकाउंट में लाखों जमा हैं, परंतु इसके बावज़ूद वे असुरक्षित महसूस करते हैं। क्यों? क्योंकि यह धन उन्होंने अपनी नौकरी या बिज़नेस से कमाया है। ज़्यादातर ने रिटायरमेंट अकाउंट में निवेश किया तो है, परंतु वे निवेश के बारे में लगभग कुछ भी नहीं जानते हैं। अगर वह धन ग़ायब हो जाए और उनके काम करने के दिन पूरे हो जाएँ, तब वे क्या करेंगे?

बड़े आर्थिक परिवर्तन के दौर में हमेशा बहुत सा धन इस हाथ से उस हाथ तक पहुँचता है। चाहे आपके पास ज़्यादा धन न हो, परंतु आपके लिए अपनी शिक्षा में निवेश करना महत्वपूर्ण है... क्योंकि जब परिवर्तन आते हैं, तो आप उनके लिए बेहतर तैयार होंगे। ऐसा न हो कि जब ये परिवर्तन आएँ, तो आप उनके प्रति जागरूक न हों और उनसे डर जाएँ। जैसा मैंने कहा था, कोई भी यह सटीक

भविष्यवाणी नहीं कर सकता कि क्या होगा, परंतु किसी भी स्थिति के लिए तैयार रहना सर्वश्रेष्ठ है। और इसका मतलब है अभी शिक्षित बनना।

3. यह वित्तीय स्वतंत्रता का पैटर्न है

यह अध्ययन का वह पैटर्न है, जिसकी अनुशंसा मेरे अमीर डैडी ने की थी। यह वित्तीय स्वतंत्रता की राह है। यह सच्ची वित्तीय स्वतंत्रता है, क्योंकि "बी" क्वाड्रैंट में लोग आपके लिए काम करते हैं और "आई" क्वाड्रैंट में आपका धन आपके लिए काम करता है। आप काम करने या न करने के लिए स्वतंत्र हैं। इन दोनों क्वाड्रैंटों का ज्ञान आपको काम से पूरी शारीरिक आज़ादी देता है।

अगर आप बेहद अमीर लोगों की तरफ़ देखें, तो *क्वाड्रैंट* में उनका पैटर्न यह है। "बी" और "आई" के वृत्त उस आमदनी के पैटर्न का संकेत देते हैं, जो माइक्रोसॉफ़्ट के

बिल गेट्स, न्यूज़ कॉर्प के रूपर्ट मरडॉक, बर्कशायर हैथअवे के वारेन बफ़े और रॉस पेरोट का है।

यहाँ पर मैं आपको तत्काल सावधान कर दूँ। "बी" क्वाड्रैंट "आई" क्वाड्रैंट से बहुत अलग होता है। मैंने देखा है कि कई सफल "बी" अपना बिज़नेस लाखों-करोड़ों डॉलर में बेच देते हैं और नई मिली अमीरी उनका सिर फिरा देती है। वे यह सोचने लगते हैं कि उनके डॉलर उनके आई.क्यू. का मापदंड हैं, इसलिए वे इतराते हुए "आई" क्वाड्रैंट में जाते हैं और अपना सारा धन गैंवा देते हैं। सभी क्वाड्रैंटों का खेल और उनके नियम अलग होते हैं... इसीलिए मैं शिक्षा और अहम् पर विजय प्राप्त करने का सुझाव देता हूँ।

वित्तीय सुरक्षा की तरह ही दोनों क्वाड्रैंटों में पैर जमाने से आपको वित्तीय स्वतंत्रता के संसार में अधिक स्थायित्व मिलता है।

मार्गों का चुनाव

ये अलग-अलग वित्तीय मार्ग हैं, जिनमें से लोग अपना विकल्प चुन सकते हैं। दुर्भाग्य से ज़्यादातर लोग नौकरी की सुरक्षा का मार्ग चुनते हैं। जब अर्थव्यवस्था लड़खड़ाने लगती है, तो वे अक्सर नौकरी की सुरक्षा को और ज़्यादा कसकर पकड़ लेते हैं। वे वहाँ पर अपनी पूरी ज़िंदगी बिता देते हैं।

कम से कम मैं वित्तीय सुरक्षा में शिक्षित बनने की सलाह देता हूँ, जिसका मतलब है अपनी नौकरी के बारे में और अच्छे-बुरे दोनों समयों में अपनी निवेश योग्यता के बारे में आत्मविश्वास होना। यह एक बड़ा रहस्य है कि सच्चे निवेशक गिरते बाज़ार में ज़्यादा धन कमाते हैं। वे ज़्यादा धन इसलिए कमाते हैं क्योंकि ग़ैर-निवेशक दहशत में आकर शेयर बेच देते हैं, जबकि उन्हें इस समय ख़रीदना चाहिए। इसीलिए मैं आने वाले संभावित आर्थिक परिवर्तनों से भयभीत नहीं हूँ... क्योंकि परिवर्तन का अर्थ यह है कि दौलत की अदला-बदली हो रही है।

आपका बॉस आपको अमीर नहीं बना सकता

वर्तमान में जो आर्थिक परिवर्तन हो रहे हैं, वे कुछ हद तक कंपनियों की बिक्री और विलय के कारण हो रहे हैं। हाल ही में मेरे एक मित्र ने अपनी कंपनी बेच दी। कंपनी बिकने के दिन उसने अपने बैंक ख़ाते में डेढ़ करोड़ डॉलर जमा किए। उसके कर्मचारियों को नई नौकरियों की तलाश करना पड़ी।

फ़ेयरवेल पार्टी आँसुओं से भरी थी, परंतु उसमें बहुत क्रोध और द्वेष की अंतर्धाराएँ भी थीं। हालाँकि मेरे मित्र ने उन्हें वर्षों तक अच्छा वेतन दिया था, परंतु अधिकांश कर्मचारी अपनी नौकरी के पहले दिन वित्तीय रूप से जिस हाल में थे, आख़िरी दिन भी वे उससे बेहतर हाल में नहीं

थे। बहुत से लोगों को यह एहसास हुआ कि कंपनी का मालिक अमीर बन गया था, जबकि उन्होंने अपने सारे वर्ष तनख़्वाह कमाने और ख़र्च करने में बिता दिए थे।

सच्चाई यह है कि आपको अमीर बनाना आपके बॉस का काम नहीं है। उसका काम तो यह सुनिश्चित करना है कि आपको आपकी तनख़्वाह समय पर मिल जाए। अमीर बनना आपका काम है, बशर्ते आप अमीर बनना चाहें। और यह काम उस पल शुरू होता है, जिस पल आपको तनख़्वाह मिलती है। अगर आप धन के प्रबंधन में निपुण नहीं हैं, तो दुनिया का सारा धन भी आपको नहीं बचा सकता। अगर आप बुद्धिमत्तापूर्वक बजट बनाते हैं, और या तो "बी" या फिर "आई" क्वाड्रैंट के बारे में सीखते हैं, तो आप प्रचुर व्यक्तिगत दौलत की राह पर हैं और सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि स्वतंत्रता की राह पर हैं।

मेरे अमीर डैडी अपने पुत्र और मुझसे कहा करते थे, "अमीर और ग़रीब लोगों के बीच का इकलौता अंतर यह है कि वे अपने ख़ाली समय में क्या करते हैं।"

मैं इस कथन से सहमत हूँ। मुझे एहसास है कि लोग आज जितने व्यस्त हैं, उतने पहले कभी नहीं थे, और ख़ाली समय बहुत ही क़ीमती होता है। फिर भी मैं यह सुझाव देना चाहूँगा कि अगर आपको व्यस्त होना ही है, तो *क्वाड्रैंट* के दोनों हिस्सों में व्यस्त रहें। अगर आप ऐसा करते हैं, तो इस बात की ज़्यादा संभावना है कि अंततः आपको ज़्यादा ख़ाली समय और ज़्यादा वित्तीय स्वतंत्रता मिल जाएगी। जब आप नौकरी करें, तो पूरी मेहनत से

करें। कृपया ऑफ़िस में ***वॉल स्ट्रीट जरनल*** न पढ़ें। पूरे दिल से काम करने पर आपका बॉस आपका अधिक सम्मान और प्रशंसा करेगा। आप नौकरी के समय के बाद अपनी तनख़्वाह और ख़ाली समय का क्या करते हैं, उसी से आपका भविष्य निर्धारित होगा। अगर आप *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से में कड़ी मेहनत करते हैं, तो आप हमेशा कड़ी मेहनत करते रहेंगे। अगर आप *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में कड़ी मेहनत करते हैं, तो आपके पास स्वतंत्रता पाने का अवसर होगा।

मैं इस मार्ग की सलाह देता हूँ

मुझसे अक्सर *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से के लोग पूछते हैं, “आप किस मार्ग की सलाह देते हैं?” मैं उसी मार्ग की सलाह देता हूँ, जिसकी सलाह मेरे अमीर डैडी ने मुझे दी थी। यह वही मार्ग है, जिस पर रॉस पेरोट, बिल गेट्स और उनके जैसे अन्य लोग चले थे। यह मार्ग इस तरह दिखता है :

कभी-कभार मुझे यह शिकायत सुनने को मिलती है, “परंतु मैं तो निवेशक बनना पसंद करूंगा।”

इस पर मैं जवाब देता हूँ, “तो फिर सीधे ‘आई’ क्वाड्रैंट में चले जाएँ। अगर आपके पास बहुत सा धन और ख़ाली समय है, तो सीधे ‘आई’ क्वाड्रैंट में चले जाएँ। परंतु अगर आपके पास समय और धन प्रचुर मात्रा में नहीं हैं, तो मेरा सुझाया मार्ग ज़्यादा सुरक्षित है।”

अधिकांश मामलों में लोगों के पास बहुत समय या धन नहीं होता, इसलिए वे एक और सवाल पूछते हैं, “क्यों? आप पहले ‘बी’ क्वाड्रैट में जाने की सलाह क्यों देते हैं?”

इस चर्चा में आम तौर पर लगभग एक घंटे का समय लगता है, इसलिए मैं इसे यहाँ नहीं करना चाहूँगा। परंतु मैं अगली कुछ पंक्तियों में अपने कारणों को सारांश में अवश्य बताना चाहूँगा।

1. **अनुभव और शिक्षा।** अगर आप पहले “बी” के रूप में सफल होते हैं, तो आपके पास सशक्त “आई” बनने का बेहतर अवसर होगा।

“आई” व्यक्ति “बी” में निवेश करता है।

अगर आप पहले बिज़नेस की अच्छी समझ विकसित कर लेते हैं, तो आप एक बेहतर निवेशक बन सकते हैं। इसके बाद आप अच्छे “बी” व्यक्तियों को ज़्यादा अच्छी तरह से पहचान सकेंगे। सच्चे निवेशक सफल “बी” में निवेश करते हैं, जिनका बिज़नेस तंत्र सुदृढ़ होता है। “ई” या “एस” में निवेश करना जोख़िम भरा होता है, जो सिस्टम

और प्रॉडक्ट के बीच का अंतर ही नहीं जानता... या जिसमें उत्कृष्ट लीडरशिप योग्यताओं का अभाव होता है।

2. **कैशफ़्लो**। अगर आपका कोई बिज़नेस सफलतापूर्वक चल रहा है, तो आपके पास ज़्यादा ख़ाली समय और कैशफ्लो होगा, जो "आई" क्वाड्रैंट के उतार-चढ़ाव में आपकी सहारा देगा।

कई बार मैं "ई-एस" क्वाड्रैंटों के ऐसे लोगों से मिलता हूँ, जिनके पास इतना कम धन होता है कि वे किसी तरह के वित्तीय नुक़सान को बर्दाशत नहीं कर सकते। बाज़ार के एक ही झटके में वे आर्थिक रूप से बर्बाद हो जाते हैं, क्योंकि वित्तीय दृष्टि से वे "लाल लकीर" पर चलते हैं।

सच्चाई यह है कि निवेश करने में पूँजी और ज्ञान की आवश्यकता होती है। कई बार यह ज्ञान हासिल करने के लिए बहुत सी पूँजी और समय की ज़रूरत होती है। अनेक सफल निवेशक जीतने से पहले कई बार हारे हैं। सफल लोग जानते हैं कि सफलता बुरी शिक्षक है। शिक्षा ग़लतियाँ करने से मिलती है और "आई" क्वाड्रैंट में गलतियाँ करने में पैसा ख़र्च होता है। अगर आपमें ज्ञान और पूँजी दोनों की कमी है, तो निवेशक बनने की कोशिश करना वित्तीय आत्महत्या की तरह है।

अगर आप पहले अच्छा "बी" बनने की योग्यता विकसित कर लेते हैं, तो आपके पास आवश्यक कैशफ़्लो होगा, जो अच्छा निवेशक बनने के लिए ज़रूरी है। जब आप अच्छे निवेशक बनने के लिए शिक्षा हासिल करेंगे,

अध्याय चार

तीन प्रकार के बिज़नेस सिस्टम

"बी" क्वाड्रैंट में प्रवेश करते समय यह याद रखें कि आपका लक्ष्य है सिस्टम का स्वामी बनना और उस सिस्टम में लोगों से अपने लिए काम करवाना। आप या तो यह या तो यह सिस्टम ख़ुद तैयार कर सकते हैं या फिर उसे ख़रीद सकते हैं। सिस्टम को वह सेतु मानें, जो आपको *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*

के बाएँ हिस्से से दाएँ हिस्से में सुरक्षित तरीक़े से पहुँचाता है... और यह सेतु वित्तीय स्वतंत्रता तक पहुँचाने वाला सेतु भी होता है।

आज मुख्य रूप से तीन तरह के बिज़नेस सिस्टम हैं :

1. पारंपरिक सी-टाइप कॉरपोरेशन - जहाँ आप अपना ख़ुद का सिस्टम तैयार करते हैं।
2. फ्रेंचाइज़ी - जहाँ आप बना-बनाया सिस्टम ख़रीदते हैं।
3. नेटवर्क मार्केटिंग - जहाँ आप बने-बनाए सिस्टम को ख़रीदकर उसका हिस्सा बनते हैं।

इनमें से प्रत्येक की अपनी शक्तियाँ और कमज़ोरियाँ हैं, परंतु अंततः प्रत्येक में आपको एक ही चीज़ मिलती है। अगर सही तरीक़े से काम किया जाए, तो हर सिस्टम आपको स्थायी आमदनी प्रदान करता है और मालिक के रूप में आपको ज़्यादा शारीरिक श्रम करने की ज़रूरत नहीं होती... बशर्ते यह खड़ा हो जाए और सफलतापूर्वक चलने लगे। समस्या इसे खड़ा करने और सफलतापूर्वक चलाने में आती है।

लोग मुझसे पूछते हैं, "1985 में आप बेघर क्यों थे?" इसके जवाब में किम और मैं बस यही कहते हैं, "हम एक बिज़नेस सिस्टम बना रहे थे।"

यह एक ऐसा बिज़नेस सिस्टम था, जो पारंपरिक कॉरपोरेशन और फ्रैंचाइज़ी का मिला-जुला रूप था। जैसा

मैं पहले ही बता चुका हूँ, “बी” क्वाड्रैंट में सिस्टमों और लोगों दोनों के ही ज्ञान की ज़रूरत होती है।

हमने अपना ख़ुद का सिस्टम बनाने का जो निर्णय लिया था, वह कड़ी मेहनत का रास्ता था। मैं इस रास्ते पर पहले भी चल चुका था, हालाँकि मेरी बनाई कंपनी डूब गई थी। हालाँकि यह कुछ वर्षों तक सफलतापूर्वक चली, परंतु अचानक यह पाँचवें साल में धराशायी हो गई। जब हमें सफलता मिली, तो हम पर्याप्त सिस्टम तैयार नहीं कर पाए। हालाँकि हमने बहुत मेहनत की, परंतु इसके बावज़ूद सिस्टम बिखरने लगा। हमें ऐसा महसूस हुआ जैसे हम एक ऐसी बड़ी नाव पर सवार थे, जिसमें अचानक छेद हो गया था। समस्या यह थी कि हम उस छेद को ढूंढ़ नहीं पा रहे थे। हालाँकि हम सब यह पता लगाने की कोशिश कर रहे थे कि छेद कहाँ हुआ था, परंतु हम इतनी तेज़ी से पानी बाहर नहीं निकाल पा रहे थे कि हम छेद को ढूँढ़कर उसे ठीक कर सकें। अगर हमें वह मिल भी जाता, तो भी हमें यह विश्वास नहीं था कि हम उसे बंद कर सकते थे।

“तुम्हारी दो-तीन कंपनियाँ डूब सकती हैं”

जब मैं हाई स्कूल में था, तो मेरे अमीर डैडी ने अपने पुत्र और मुझे बताया कि बीस और तीस के बीच की उम्र में उनकी एक कंपनी डूब गई थी। उन्होंने कहा, “वह मेरे जीवन का सबसे अच्छा और सबसे बुरा अनुभव था। मुझे कंपनी डूबने का अफ़सोस ज़रूर हुआ था, परंतु मैंने इसे सुधारने और अंततः इसे एक बड़ी सफलता में बदलने से बहुत ज़्यादा सबक़ सीखे।”

जब अमीर डैडी को यह पता चला कि मैं अपनी ख़ुद की कंपनी शुरू करने के बारे में सोच रहा था, तो वे मुझसे बोले, ‘‘यह हो सकता है कि सफल और दीर्घजीवी कंपनी बनाने से पहले तुम्हारी दो-तीन कंपनियाँ डूब जाएँ।”

वे अपने पुत्र माइक को अपना साम्राज्य सँभालने का प्रशिक्षण दे रहे थे। चूँकि मेरे डैडी सरकारी कर्मचारी थे, इसलिए मुझे विरासत में साम्राज्य नहीं मिलने वाला था। मुझे अपना साम्राज्य ख़ुद बनाना था।

सफलता एक ख़राब शिक्षक हैं?

अमीर डैडी हमेशा कहा करते थे, “सफलता एक ख़राब शिक्षक है। हम जब असफल होते हैं, तो हम सबसे ज़्यादा सीखते हैं. इसलिए असफल होने से कभी मत डरना। असफलता सफलता की प्रक्रिया का हिस्सा है। आप

असफल हुए बिना सफलता नहीं पा सकते। यही वजह है कि जीवन में वही लोग सचमुच हारते हैं, जो कभी असफल नहीं होते।"

शायद यह एक सटीक भविष्यवाणी थी, क्योंकि 1984 में मेरी जो कंपनी दिवालिया हुई, वह मेरी तीसरी कंपनी थी। मैंने लाखों डॉलर कमाए थे और लाखों डॉलर गँवा दिए थे। जिस समय मैं किम से मिला, उस समय मैं एक बार फिर शून्य से अपना कारोबार शुरू कर रहा था। उसने मुझसे मेरी दौलत के लिए शादी नहीं की, मैं यह बात इतनी अच्छी तरह इसलिए जानता हूँ क्योंकि उस समय मेरे पास दौलत थी ही नहीं। जब मैंने उसे बताया कि मैं अपनी चौथी कंपनी बनाने जा रहा हूँ, तो वह पीछे नहीं हटी।

उसका जवाब था, "हम इसे मिलकर बनाएँगे।" और वह अपने वायदे की पक्की थी। एक और पार्टनर के साथ मिलकर हम दोनों ने ऐसा बिज़नेस सिस्टम बनाया, जिसके दुनिया भर में 11 ऑफ़िस थे। भले ही हम इसमें काम करें या न करें, हमें इससे आमदनी होती थी। शून्य से 11 ऑफ़िसों तक के इस सफ़र में हमने पाँच साल तक कड़ी मेहनत की... और अंततः हम सफल हो गए। दोनों ही डैडी मेरी सफलता पर ख़ुश थे और उन्होंने सच्चे दिल से मुझे बधाई दी (कंपनियाँ शुरू करने के मेरे पूर्व प्रयोगों में उन दोनों का कुछ पैसा डूब गया था)।

मुश्किल हिस्सा

मेरे अमीर डैडी का पुत्र माइक मुझसे अक्सर कहता था, "मैं कभी नहीं जान पाऊँगा कि क्या मैं वह कर सकता हूँ, जो तुमने या मेरे डैडी ने किया है। मुझे बना-बनाया सिस्टम मिल गया था और मुझे सिर्फ़ इसे चलाना सीखना था।"

मुझे विश्वास है कि वह अपना ख़ुद का सफल सिस्टम बना सकता था, क्योंकि उसने अपने डैडी से अच्छी तरह सीखा था। बहरहाल मैं उसकी बात का मतलब समझता हूँ। कंपनी को शून्य से शुरू करने में मुश्किल बात यह है कि आपके पास दो बहुत परिवर्तनशील चीज़ों होती हैं : सिस्टम और उस सिस्टम में काम करने वाले लोग। अगर लोगों और सिस्टम दोनों में ही छेद हों, तो असफलता की संभावना ज़्यादा है। कई बार यह जानना मुश्किल होता है कि असली समस्या कहाँ हैं। असफल कौन हो रहा है : लोग या सिस्टम।

फ्रैंचाइज़ी से पहले

जब मेरे अमीर डैडी ने मुझे "बी" बनने के बारे में सिखाना शुरू किया, तब सिर्फ़ एक ही तरह का बिज़नेस होता था। यह बड़ा बिज़नेस था... एक बड़ा कॉरपोरेशन, जिसका आम तौर पर शहर पर आधिपत्य होता था। हवाई के हमारे क़स्बे में यह कॉरपोरेशन शुगर प्लांटेशन था, जो

व्यावहारिक रूप से हर चीज़ को नियंत्रित करता था, जिसमें अन्य बड़ी कंपनियाँ शामिल थीं। हमारे यहाँ बड़ी कंपनियाँ थीं और कुछ "एस" टाइप के बिज़नेस भी थे, जिनके बीच में ज़्यादा कुछ नहीं था।

अमीर डैडी और मेरे जैसे लोगों के लिए उन बड़ी शकर कंपनियाँ के शीर्ष स्तर पर पहुँचना असंभव था। अल्पसंख्यक लोग यानी जापान, चीन और हवाई के नागरिक खेतों में तो काम करते थे, परंतु उन्हें कभी बोर्डरूम में घुसने की अनुमति नहीं दी जाती थी। इसलिए अमीर डैडी ने जो कुछ भी सीखा, अपने प्रयोगों और ग़लतियों से सीखा।

जब मैं हाई स्कूल में पढ़ने लगा, तो हमने "फ्रैंचाइज़ी" नाम की एक नई चीज़ के बारे में सुना। उस समय तक हमारे छोटे क़स्बे में एक भी फ्रैंचाइज़ी नहीं आया था। हमने मैकडोनल्ड्स या केंटुकी फ्राइड चिकन या टेको बेल के बारे में नहीं सुना था। जब मैं अमीर डैडी से शिक्षा ले रहा था, तो "फ्रैंचाइज़ी" हमारी शब्दावली का हिस्सा नहीं था। हमने उनके बारे में यह अफ़वाहें सुनीं कि वे "ग़ैर-क़ानूनी, धोखाधड़ी के कारोबार और खतरनाक" काम थे। ज़ाहिर है, अमीर डैडी ने इन अफ़वाहों की हक़ीक़त मालूम करने का फैसला किया। वे फ्रैंचाइज़ियों के बारे में जाँच-पड़ताल करने के लिए हवाई जहाज़ से कैलिफ़ोर्निया गए। उनका निष्कर्ष यह था कि अफ़वाहें निराधार थीं। जब वे लौटे, तो उन्होंने इतना ही कहा, "फ्रैंचाइज़ी भविष्य की लहर हैं।" यही नहीं, उन्होंने दो फ्रैंचाइज़ियों के अधिकार

भी खरीद लिए। जब फ्रैंचाइज़ी के विचार ने ज़ोर पकड़ा, तो उनकी दौलत आसमान छूने लगी। वे अब दूसरे लोगों को अपने फ्रैंचाइज़ी के अधिकार बेचने लगे, ताकि उन्हें भी अपना बिज़नेस बनाने का मौक़ा मिल सके।

जब मैंने उनसे पूछा कि क्या मैं उनसे किसी फ्रैंचाइज़ी के अधिकार ख़रीद सकता हूँ, तो उन्होंने इतना ही कहा, "नहीं। तुम यह सीखने की राह पर बहुत दूर तक पहुँच चुके हो कि अपना ख़ुद का बिज़नेस सिस्टम कैसे बनाया जाता है। इसलिए अब बीच में मत रुको। फ्रैंचाइज़ी उन लोगों के लिए हैं, जो अपना ख़ुद का सिस्टम बनाना नहीं चाहते या वे उसे बनाने का तरीक़ा नहीं जानते। इसके अलावा, तुम्हारे पास मुझसे फ्रैंचाइज़ी ख़रीदने के लिए 2,50,000 डॉलर नहीं हैं।"

आज मैकडोनल्ड्स या बर्गर किंग या पिज़्ज़ा हट के बिना किसी शहर की कल्पना करना मुश्किल है। परंतु एक समय था और वह समय बहुत पहले नहीं था, जब उनका अस्तित्व ही नहीं था। और मेरी उम्र इतनी है कि मुझे वे दिन याद हैं।

"बी" बनना कैसे सीखें

मैंने अपने अमीर डैडी का शिष्य बनकर 'बी" बनना सीखा। उनका पुत्र और मैं दोनों ही 'ई" थे, जो 'बी" बनना सीख रहे थे। और यही वह तरीक़ा है, जिससे बहुत से लोग सीखते हैं। इसे 'नौकरी करते हुए प्रशिक्षण हासिल करना"

नहीं किया है। अधिकांश परामर्शदाता "एस" क्वाड्रैंट में होते हैं। दुनिया ऐसे "एस" लोगों से भरी पड़ी है, जो आपको बताने की कोशिश करते हैं कि "बी" या "आई" कैसे बना जाता है। मेरे अमीर डैडी परामर्शदाता नहीं, बल्कि मार्गदर्शक थे। उन्होंने मुझे जो बेहतरीन नसीहतें दी थीं, उनमें से एक यह थी :

"जो सलाह ली, उसके बारे में सावधान रही। हालाँकि तुम्हें अपना दिमाग़ खुला रखना चाहिए, परंतु हमेशा इस बारे में जागरूक रहना कि सलाह किस क्वाड्रैंट से आ रही है।"

मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिस्टमों के बारे में सिखाने के साथ ही यह भी सिखाया कि लोगों का मैनेजर बनने के बजाय उनका लीडर कैसे बना जाता है। मैनेजर अक्सर अपने अधीनस्थों को अपने से हीन मानते हैं, जबकि लीडस को उन लोगों को दिशा देना होती है, जो प्राय: उनसे ज़्यादा स्मार्ट होते हैं।

अगर आपको अपना बिज़नेस सिस्टम शुरू करने के लिए मूलभूत जानकारी चाहिए और आप इस विषय पर कोई उत्कृष्ट पुस्तक पढ़ना चाहें, तो माइकल गबंर की *गर्बर*पढ़कर देखें। जो लोग अपना ख़ुद का सिस्टम बनाना सीखना चाहते हैं, उनके लिए यह पुस्तक अनमोल है।

सिस्टमों के बारे में सीखने का पारंपरिक तरीका यह है कि किसी प्रतिष्ठित कॉलेज से एम.बी.ए. की डिग्री लेकर किसी कंपनी में तेज़ी से तरक्की देने वाली कोई नौकरी

खोज लें। एम.बी.ए. की डिग्री महत्वपूर्ण है, क्योंकि उसमें आप अकाउंटिंग की मूलभूत बातें सीखते हैं और यह भी कि किस तरह आर्थिक आँकड़े बिज़नेस के सिस्टमों से संबंधित होते हैं। बहरहाल, अगर आपके पास एम.बी.ए. की डिग्री है, तो इसका यह मतलब नहीं है कि आप उन सभी सिस्टमों को चलाने में निपुण हो चुके हैं, जिनसे मिलकर संपूर्ण बिज़नेस सिस्टम बनता है।

बड़ी कंपनी में आवश्यक सभी सिस्टमों और बिज़नेस के सभी पहलुओं के बारे में सीखने के लिए आपको वहाँ 10 से 15 साल तक बिताने पड़ेंगे। इसके बाद आपको वह बड़ी कंपनी छोड़कर अपनी ख़ुद की कंपनी शुरू करना होगी। किसी सफल बड़े कॉरपोरेशन में नौकरी करना वैसा ही है, जैसे मार्गदर्शक आपको तनख़्वाह दे रहा हो।

मार्गदर्शक और वर्षों के अनुभव के बाद भी पहले तरीक़े में बहुत मेहनत लगती है। अपना ख़ुद का सिस्टम बनाने में बहुत से प्रयोगों और ग़लतियों की ज़रूरत होती है। इसमें शुरुआती क़ानूनी खर्चों और काग़ज़ी कार्यवाही की भी ज़रूरत होती है। और यह सब उसी समय होता है, जब आप अपने लोगों को विकसित करने की कोशिश कर रहे होते हैं।

2. **फ्रैंचाइज़ी।** सिस्टम्स के बारे में सीखने का एक और तरीक़ा फ्रैंचाइज़ी ख़रीदना है। जब आप फ्रैंचाइज़ी ख़रीदते हैं, तो आप एक "आज़माया हुआ और सफल" संचालन तंत्र ख़रीदते हैं। ऐसे बहुत से उत्कृष्ट फ्रैंचाइज़ी हैं।

अपना सिस्टम बनाने की कोशिश करने के बजाय फ्रैंचाइज़ी सिस्टम ख़रीदकर आप सिर्फ़ अपने लोगों को विकसित करने पर ध्यान केंद्रित कर सकते हैं। "बी" बनना सीखते समय बना-बनाया सफल सिस्टम खरीदने से एक बहुत बड़ी अनिश्चितता दूर हो जाती है। ज़्यादातर बैंक छोटे शुरुआती बिज़नेस के लिए लोन नहीं देते, परंतु फ्रैंचाइज़ी के लिए लोन दे देते हैं। ऐसा इसलिए है क्योंकि बैंक सिस्टम के महत्व को पहचानते हैं और यह भी कि एक अच्छे सिस्टम के साथ शुरुआत करने में जोखिम कम होता है।

अगर आप कोई फ्रैंचाइज़ी ख़रीदें, तो एक बात के बारे में सावधान रहें। मेहरबानी करके "एस" न बनें, जो "अपना ख़ुद का काम" करना चाहता है। अगर आप फ्रैंचाइज़ी सिस्टम ख़रीदते हैं, तो "ई" बनें। बस वही करें और वैसा ही करें, जो आपसे करने के लिए कहा जाए। कोई और चीज़ इतनी दुखद नहीं है, जितना कि फ्रैंचाइज़ी और फ्रैंचाइज़र के बीच के अदालती युद्ध। ये युद्ध आम तौर पर इसलिए होते हैं, क्योंकि जो लोग सिस्टम खरीदते हैं, वे उस काम को अपने तरीक़े से करना चाहते हैं। वे इस काम को उस तरीक़े से नहीं करना चाहते, जिस तरह सिस्टम बनाने वाला व्यक्ति चाहता है। अगर आप अपने ख़ुद के तरीक़े से काम करना चाहते हैं, तो ऐसा आप तभी करें, जब आप में सिस्टम और लोगों दोनों का ज्ञान हो।

हालाँकि मेरे उच्च शिक्षित डैडी ने एक मशहूर और महँगा आइसक्रीम फ्रैंचाइज़ी खरीदा था, परंतु इसके

बावजूद वे असफल हो गए। हालाँकि सिस्टम बहुत अच्छा था, परंतु इसके बावजूद बिज़नेस चौपट हो गया। मेरे विचार से वह फ्रैंचाइज़ी इसलिए असफल हुआ, क्योंकि वे और उनके पार्टनर "ई" या "एस" क्वाड्रैंट के थे। उन्हें यह नहीं मालूम था कि स्थिति बिगड़ने पर क्या करना है। उन्होंने मातृ-कंपनी यानी फ्रैंचाइज़र से भी मार्गदर्शन नहीं माँगा। अंत में, पार्टनर आपस में झगड़ने लगे और बिज़नेस चौपट हो गया। वे भूल गए कि सच्चा "बी" बिज़नेस सिर्फ़ सिस्टम से ही नहीं चलता है। यह उस सिस्टम को चलाने वाले अच्छे लोगों पर भी निर्भर करता है।

बैंक बिना सिस्टम वाले लोगों को लोन नहीं देते

अगर बैंक बिना सिस्टम वाले छोटे बिज़नेस के लिए लोन नहीं देते, तो आप क्यों दें? लगभग हर दिन लोग मेरे पास बिज़नेस योजनाएँ लेकर आते हैं। उन्हें यह आशा होती है कि मैं उनके विचार या योजना में अपने धन का निवेश करूंगा।

ज़्यादातर बार मैं एक प्रमुख कारण से उनके प्रस्ताव को अस्वीकार कर देता हूँ : पैसा चाहने वाले लोग प्रॉडक्ट और सिस्टम के फ़र्क़ को नहीं जानते। मेरे कुछ दोस्त (जो एक बैंड में गायक हैं) मुझसे कहते हैं कि मैं एक नई संगीत सी.डी. बनाने में धन का निवेश करूं। अन्य कई लोग हैं, जो मेरी मदद से दुनिया को बदलने वाली कोई

- जैसे रक्त संचरण तंत्र, जो बाक़ी सभी सिस्टमों में बीमारी फैला देता है।

यही वजह है कि आज़माया हुआ और सफल बिज़नेस सिस्टम बनाना आसान नहीं है। जिन सिस्टमों के बारे में आप भूल जाते हैं या जिनकी तरफ़ आप ध्यान नहीं देते हैं, उनकी वजह से आपके साथ दुर्घटनाएँ होती हैं और आपको नुक़सान होता है। इसीलिए मैं उस "ई" या "एस" की योजना में बहुत कम निवेश करता हूँ, जिसके पास कोई नया प्रॉडक्ट या विचार होता है। व्यावसायिक निवेशकों की प्रवृति आज़माए हुए सिस्टमों में निवेश करने की होती है, जहाँ लोग उन सिस्टमों को चलाना जानते हों।

अगर बैंक सिर्फ़ आज़माए हुए और सच्चे बिज़नेस सिस्टमों पर ही कर्ज़ देता है और उसे चलाने वाले व्यक्ति को देखता है, तो आपको भी यही करना चाहिए - बशर्ते आप स्मार्ट निवेशक बनना चाहते हों।

3. **नेटवर्क मार्केटिंग।** इसे मल्टीलेवल मार्केटिंग या डायरेक्ट डिस्ट्रिब्यूशन सिस्टम भी कहा जाता है। कानूनी तंत्र ने फ्रैंचाइज़ी की तरह ही शुरुआत में नेटवर्क मार्केटिंग को ग़ैर-क़ानूनी घोषित करने की कोशिश की थी। कुछ ऐसे देश भी हैं, जिन्होंने इसे ग़ैर-क़ानूनी घोषित करने में सफलता पाई है या इसे बहुत बुरी तरह सीमित कर दिया है। किसी भी तरह के नए सिस्टम या विचार को अक्सर इस दौर से गुज़रना ही पड़ता है, जिसे "अजीब और संदिग्ध" के रूप में वर्गीकृत किया जा सकता है। पहले तो मैंने भी सोचा था

कि नेटवर्क मार्केटिंग धोखाधड़ी है। परंतु बरसों तक जब मैंने नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा उपलब्ध सिस्टम्स का अध्ययन किया और मैंने इस प्रकार के "बी" बिज़नेस में अपने कई मित्रों को सफल होते देखा, तो मैंने अपनी मानसिकता बदल ली।

जब मैंने अपने पूर्वाग्रह छोड़ दिए और नेटवर्क मार्केटिंग पर रिसर्च की, तो मैंने पाया कि बहुत से लोग ईमानदारी और मेहनत से सफल नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बना रहे थे। जब मैं इन लोगों से मिला, तो मैंने देखा कि उनके बिज़नेस का दूसरे लोगों के जीवन और वित्तीय भविष्य पर बहुत ज़्यादा प्रभाव पड़ रहा था। मैं सचमुच नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम के महत्व को समझ गया और उसके प्रति प्रशंसा के भाव से भर गया। बहुत कम प्रवेश शुल्क (लगभग 200 डॉलर के क़रीब) देकर लोग एक बने-बनाए सिस्टम को ख़रीदकर उसमें प्रवेश कर सकते हैं और तत्काल अपना बिज़नेस बनाना शुरू कर सकते हैं। कम्प्यूटर प्रौद्योगिकी के विकास के कारण उनके संगठन पूरी तरह स्वचलित होते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग सॉफ़्टवेअर सिस्टम काग़ज़ी लिखापढ़ी, ऑर्डर की प्रोसेसिंग, डिस्ट्रिब्यूशन, अकाउंटिंग और फ़ॉलोअप का सिरदर्द लगभग पूरी तरह सँभाल लेते हैं। इस ऑटोमेटेड बिज़नेस अवसर के माध्यम से नए डिस्ट्रिब्यूटर अपने सारे प्रयास अपने बिज़नेस को बनाने पर केंद्रित कर सकते हैं। उन्हें छोटे बिज़नेस के सामान्य शुरुआती सिरदर्दों के बारे में चिंता करने की ज़रूरत नहीं होती।

मेरे एक पुराने मित्र ने रियल एस्टेट में एक अरब डॉलर से अधिक धन कमाया था। 1997 में वह नेटवर्क मार्केटिंग डिस्ट्रिब्यूटर बन गया और उसने इसमें अपना बिज़नेस बनाना शुरू किया। नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस बनाने के लिए उसे इतनी मेहनत करते देखकर मैं हैरान रह गया, क्योंकि निश्चित रूप से उसे पैसों की ज़रूरत तो नहीं थी। जब मैंने उससे पूछा कि वह ऐसा क्यों कर रहा था, तो उसने यह कहा :

"मैं सी.पी.ए. बनने के लिए कॉलेज गया था और मेरे पास फ़ाइनैस में एम.बी.ए. की डिग्री भी है। जब लोग मुझसे पूछते हैं कि मैं इतना अमीर कैसे बना, तो मैं उन्हें अपने लाखों डॉलर के रियल एस्टेट सौदों के बारे में बताता हूँ। इसके अलावा मैं उन्हें लाखों डॉलर की उस निष्क्रिय आमदनी के बारे में बताता हूँ, जो मुझे रियल एस्टेट से हर साल मिलती है। इसके बाद मैं देखता हूँ कि उनमें से कुछ पीछे हट जाते हैं या छिटक जाते हैं। आप तो जानते ही हैं, मैं जिस तरह के लाखों डॉलर के रियल एस्टेट निवेश करता हूँ, वे लोग उस तरह के निवेश नहीं कर सकते हैं। शैक्षणिक पृष्ठभूमि न होने के अलावा, उनके पास निवेश करने के लिए अतिरिक्त पूँजी भी नहीं होती है। इसलिए मैंने उनकी मदद करने के लिए एक ऐसे तरीक़े की तलाश शुरू कर दी, जिससे वे भी निष्क्रिय आमदनी के उसी स्तर को हासिल कर सकें, जो मैंने रियल एस्टेट से हासिल किया था। ... छह साल तक कॉलेज जाए बग़ैर और रियल एस्टेट में 12 वर्ष तक निवेश किए बग़ैर। मैं मानता हूँ कि

नेटवर्क मार्केटिंग लोगों को निष्क्रिय आमदनी कमाने का अवसर देता है, जो व्यावसायिक निवेशक बनना सीखते समय सहारा देती है। इसीलिए मैं उन्हें नेटवर्क मार्केटिंग का सुझाव देता हूँ। भले ही उनके पास कम पैसा हो, परंतु इसके बावज़ूद वे पाँच साल तक इसमें मेहनत करके पर्याप्त से अधिक निष्क्रिय आमदनी प्राप्त कर सकते हैं। अपना ख़ुद का बिज़नेस विकसित करने के बाद उनके पास सीखने के लिए ख़ाली समय होता है और मेरे साथ बड़े सौदों में निवेश करने के लिए पूँजी भी होती है।"

मेरे मित्र ने कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों की अच्छी तरह जाँच-पड़ताल की। इसके बाद वह एक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी का डिस्ट्रिब्यूटर बन गया। उसने उन लोगों के साथ नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस शुरू किया, जो भविष्य में उसके साथ निवेश करना चाहते थे। वह अब अपने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में भी सफल हो रहा है और निवेश के बिज़नेस में भी। उसने मुझे बताया, "मैंने शुरुआत में ऐसा इसलिए किया, क्योंकि मैं निवेश के लिए धन जुटाने में लोगों की मदद करना चाहता था। और अब इसका परिणाम यह हो रहा है कि मैं एक बिलकुल नए बिज़नेस के माध्यम से अमीर बन रहा हूँ।"

महीने में दो शनिवारों की वह अपनी कक्षा आयोजित करता है। पहली मीटिंग में वह लोगों को बिज़नेस सिस्टमों और लोगों के बारे में सिखाता है यानी यह कि सफल "बी" कैसे बना जाए। महीने की दूसरी मीटिंग में वह उन्हें वित्तीय साक्षरता और वित्तीय बुद्धि के बारे में सिखाता है। वह उन्हें

के रूप में कोई आमदनी नहीं होती है। मैंने कई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों और उनकी भुगतान की योजनाओं पर रिसर्च की है। अपनी रिसर्च के दौरान मैं कई कंपनियों में शामिल भी हुआ हूँ, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि उनके प्रॉडक्ट्स बहुत अच्छे थे और मैं आज भी ग्राहक के रूप में उनका प्रयोग करता हूँ।

बहरहाल, मैं जब आपको एक अच्छी कंपनी खोजने की सलाह देता हूँ, जो आपको *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से तक ले जाने में मदद करे, तो सबसे महत्वपूर्ण बात प्रॉडक्ट नहीं, बल्कि कंपनी द्वारा दी जाने वाली शिक्षा है। ऐसी बहुत सी नेटवर्क मार्केटिंग कपनियाँ हैं, जो सिर्फ़ इस बात में रुचि रखती हैं कि आप अपने दोस्तों को उनका सिस्टम बेच दें। और ऐसी कंपनियाँ भी हैं, जिनकी मूलभूत रुचि आपको शिक्षित करने और सफल बनाने में होती है।

नेटवर्क माकटिंग कंपनियों की रिसर्च में मैंने यह पाया कि आप उनके कार्यक्रमों से दो महत्वपूर्ण बातें सीख सकते हैं, जो सफल "बी" बनने के लिए अनिवार्य हैं :

1. सफल बनने के लिए आपको रिजेक्शन (अस्वीकृति) के डर से मुक्ति पाना सीखना होगा। आपको इस बारे में चिंता करना छोड़ना होगा कि लोग आपके बारे में क्या कहेंगे। बहुत बार मैं ऐसे लोगों से मिला हूँ, जो ख़ुद को सिर्फ़ इसलिए रोके रखते हैं क्योंकि वे सोचते हैं कि अगर वे कोई अलग काम करेंगे, तो उनके दोस्त क्या कहेंगे। मैं इस स्थिति को अच्छी तरह समझ सकता हूँ क्योंकि मैं भी कभी

इसी रास्ते पर चल चुका हूँ। मैं एक छोटे क़स्बे से आया हूँ, जहाँ हर आदमी जानता था कि दूसरा आदमी क्या कर रहा था। अगर किसी को आपका कोई काम पसंद नहीं आता था, तो पूरा क़स्बा उसके बारे में जान जाता था और आपके काम को अपनी चिंता बना लेता था।

मैंने ख़ुद से जो वाक्य बार-बार कहा है, वह सबसे अच्छे वाक्यों में से एक है, "आप मेरे बारे में क्या सोचते हैं, इससे मुझे कोई लेना-देना नहीं है। सबसे महत्वपूर्ण यह है कि मैं अपने बारे में क्या सोचता हूँ।"

मेरे अमीर डैडी ने मुझे ज़ेरॉक्स कॉरपोरेशन में सेल्स का काम करने के लिए प्रोत्साहित किया। इसका कारण यह नहीं था कि वे फ़ोटो कॉपियर्स को पसंद करते थे, बल्कि यह था कि वे चाहते थे कि मैं अपने संकोच और रिजेक्शन के डर से मुक्ति पा जाऊँ।

2. लोगों का नेतृत्व करना सीखना। अलग-अलग तरह के लोगों के साथ काम करना बिज़नेस की सबसे मुश्किल चीज़ है। मैं बिज़नेस के जितने भी सफल लोगों से मिला हूँ, वे स्वाभाविक लीडर्स थे। लोगों के साथ मिलकर काम करने और उन्हें प्रेरित करने की योग्यता अनमोल है। यह एक ऐसी योग्यता है, जो सीखी जा सकती है।

जैसा मैंने पहले कहा था, बाएँ क्वाड्रैंट से दाएँ क्वाड्रैंट में पहुँचने का संबंध इस बात से उतना नहीं है कि आप क्या

करते हैं, बल्कि इस बात से है कि आप क्या बनना चाहते हैं। रिजेक्शन का सामना करना सीखें। यह सीखें कि दूसरे लोग आपके बारे में क्या सोचते हैं, उससे प्रभावित नहीं होना है। इसके अलावा, लोगों का नेतृत्व करना सीखें। अगर आप यह सीख लेंगे, तो आपको दौलत निश्चित रूप से मिलेगी। यही वजह है कि मैं उस नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी की अनुशंसा करता हूँ, जो पहले तो आपके व्यक्तित्व का विकास करने के लिए प्रतिबद्ध हो, बजाय इसके कि वह आपको सेल्समैन बनाने में ज़्यादा रुचि ले। मैं आपको इस तरह की कंपनियों से जुड़ने की सलाह देना चाहूँगा :

1. जो आज़माए हुए संगठन हों, जिनका सफल रिकॉर्ड हो और जिनका डिस्ट्रिब्यूशन सिस्टम और भुगतान योजना बरसों से सफल हों।
2. जिनके पास ऐसा बिज़नेस अवसर हो, जिसमें आप सफल हो सकते हों, जिसमें आप विश्वास कर सकते हों और जिसे आप दूसरों को विश्वासपूर्वक बता सकते हों।
3. जिनके निरंतर चलने वाले, दीर्घकालीन शैक्षणिक कार्यक्रम हों, जो इंसान के रूप में आपका विकास करें। आत्मविश्वास *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से का अत्यावश्यक गुण है।
4. जिनका सशक्त मार्गदर्शक कार्यक्रम हो। आप लीडर्स से सीखना चाहते हैं, परामर्शदाताओं से नहीं। जो लोग पहले से ही *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में लीडर्स

के प्रयासों से आमदनी होती रहेगी। नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में सफलता की सबसे महत्वपूर्ण कुंजी अब भी यह है कि आपमें और आपके संगठन में यह दीर्घकालीन प्रतिबद्धता होना चाहिए कि आपको उस तरह के बिज़नेस लीडर में विकसित होना है, जिस तरह के लीडर आप बनना चाहते हैं।

सिस्टम स्वतंत्रता का सेतु है

बेघर बनना एक ऐसा अनुभव नहीं है, जिसे मैं दोहराना चाहूँ। बहरहाल, किम और मेरे लिए यह अनुभव अनमोल था। आज हमारे पास जो है, उससे हमें स्वतंत्रता और सुरक्षा नहीं मिलती है। सुरक्षा यह जानने और इस विश्वास से मिलती है कि हम दुबारा बना सकते हैं।

उस मुश्किल समय के बाद हमने एक रियल एस्टेट कंपनी, एक ऑइल कंपनी, एक माइनिंग कंपनी और दो शिक्षण कपनियाँ बनाईं। इस मायने में सफल सिस्टम बनाना सीखने की प्रक्रिया हमारे लिए लाभदायक रही। बहरहाल, मैं इस प्रक्रिया से गुज़रने की सलाह किसी को नहीं देना चाहूँगा, जब तक कि वे सचमुच इससे न गुज़रना चाहें।

कुछ साल पहले तक "बी" क्वाड्रैंट में सिर्फ़ उन्हीं लोगों के सफल होने की संभावना थी, जो बहादुर या अमीर हों। किम और मैं निश्चित रूप से बहादुर रहे होंगे, क्योंकि यह तो तय है कि हम अमीर नहीं थे। अधिकांश लोग *क्वाड्रैंट*के

बाएँ हिस्से में इसलिए फंसे रहते हैं, क्योंकि वे यह महसूस करते हैं कि अपना ख़ुद का सिस्टम बनाने में बहुत ज़्यादा जोखिम है। उनके लिए नौकरी में सुरक्षित बने रहना ज़्यादा स्मार्ट तरीक़ा है।

आज मूलतः प्रौद्योगिकी में हुए परिवर्तनों के कारण सफल बिज़नेस मालिक बनने में जोखिम बहुत कम हो गया है... और अपने ख़ुद के बिज़नेस सिस्टम का स्वामी होने का अवसर लगभग हर एक के लिए उपलब्ध है।

फ़्रैंचाइज़ी और नेटवर्क मार्केटिंग ने अपना सिस्टम बनाने की मुश्किल को आसान कर दिया है। आप एक आज़माए हुए सिस्टम के अधिकार हासिल करते हैं। इसके बाद आपके पास सिर्फ एक ही काम बचता है : लोगों को विकसित करना।

इन बिज़नेस सिस्टमों को उस सेतु के रूप में देखें, जिससे आप *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से से दाएँ हिस्से तक सुरक्षित तरीक़े से पहुँच सकें... यह वित्तीय स्वतंत्रता का आपका सेतु होगा।

अगले अध्याय में मैं *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से के दूसरे भाग यानी “आई” (निवेशक) के बारे में चर्चा करूँगा।

अध्याय पाँच

निवेशकों के सात स्तर

मेरे अमीर डैडी ने एक बार मुझसे पूछा था, "घोड़ों पर दाँव लगाने वाले और शेयर ख़रीदने वाले में क्या फ़र्क़ होता है?"

मैंने जवाब दिया, "मैं नहीं जानता।"

उन्होंने कहा, "दोनों में. ज़्यादा फ़र्क़ नहीं होता। इसलिए कभी शेयर मत ख़रीदना। तुम्हें बड़े होकर अपनी ख़ुद की कंपनी बनाना चाहिए, जिसके शेयर ब्रोकर बेचें और दूसरे ख़रीदें।"

मेरे अमीर डैडी की इस बात का क्या मतलब था, यह मुझे काफ़ी समय तक समझ में नहीं आया। जब मैं दूसरों को निवेश करना सिखाने लगा, तब कहीं जाकर मैं समझ पाया कि निवेशक कई प्रकार के होते हैं।

इस अध्याय के लिए मैं जॉन बर्ले को विशेष धन्यवाद देना चाहता हूँ। जॉन को रियल एस्टेट निवेश के क्षेत्र में दुनिया के सबसे प्रतिभाशाली व्यक्तियों में से एक माना जाता है। 25 साल की उम्र के बाद उन्होंने अपने पैसे का प्रयोग किए बिना 130 से ज़्यादा घर ख़रीदे। 32 साल की उम्र तक वे आर्थिक स्वतंत्रता पा चुके थे और उन्हें दुबारा काम करने की ज़रूरत नहीं थी। इसलिए मेरी तरह उन्होंने भी लोगों को शिक्षित करने का निर्णय लिया। परंतु उनका ज्ञान सिर्फ़ रियल एस्टेट तक ही सीमित नहीं है। उन्होंने अपना कैरियर फ़ाइनैंशियल प्लानर के रूप में शुरू किया था, इसलिए उन्हें वित्त और टैक्स की दुनिया की गहरी समझ है। साथ ही, उनमें इसे स्पष्टता से समझाने की अद्भुत योग्यता भी है। उनमें यह प्रतिभा है कि वे जटिल या अमूर्त विचारों को इतना आसान बना देते हैं कि वे सबकी समझ में आ जाएँ। लोगों को सिखाते समय उन्होंने निवेशकों को छह श्रेणियों में बाँटा। वर्गीकरण का आधार यह है कि निवेश में वे कितने परिष्कृत हैं और उनके व्यक्तित्व के गुणों में क्या अंतर हैं। मैंने उनकी श्रेणियों को संशोधित और विस्तृत किया है तथा एक सातवीं श्रेणी को भी शामिल किया है।

निवेशकों की दुनिया के बारे में दूसरों को सिखाने में कैशफ़्लो क्वाड्रैंट के साथ ही उनके श्रेणी-विभाजन की विधि ने भी मेरी काफ़ी मदद की है। जब आप विभिन्न स्तरों के बारे में पढ़ेंगे, तो शायद आप हर स्तर पर अपने परिचित लोगों को पहचान लेंगे।

सीखने का वैकल्पिक अभ्यास

हर स्तर के अंत में मैंने ख़ाली स्थान छोड़ा है, जहाँ आप उस व्यक्ति या व्यक्तियों के नाम लिख सकते हैं, जो आपके हिसाब से उस स्तर पर हों। जब आपको किसी स्तर के बारे में पढ़ते समय लगे कि आप ख़ुद उस स्तर पर हैं, तो वहाँ आप अपना नाम लिख सकते हैं।

जैसा मैंने कहा, यह सिर्फ़ एक वैकल्पिक अभ्यास है। इसका उद्देश्य विभिन्न स्तरों के बारे में आपकी समझ को बढ़ाना है। इसका लक्ष्य किसी प्रकार से आपके मित्रों को नीचा दिखाना या अपमानित करना नहीं है। धन का विषय राजनीति, धर्म और सेक्स की तरह ही संवेदनशील होता है। इसलिए मैं यह सुझाव देना चाहूँगा कि आप अपने व्यक्तिगत विचारों को व्यक्तिगत ही रहने दें; उन्हें सार्वजनिक रूप से व्यक्त न करें। हर स्तर के अंत में ख़ाली स्थान सिर्फ़ इसलिए दिया गया है ताकि आप अच्छी तरह से सीख सकें। यह आप पर निर्भर करता है कि आप इसका प्रयोग करना चाहते हैं या नहीं।

अपनी निवेश की कक्षाओं की शुरुआत में मैं अक्सर इस सूची का प्रयोग करता हूँ। इससे सीखने में बहुत मदद मिलती है। इससे बहुत से विद्यार्थियों को स्पष्टता से यह समझ में आ जाता है कि वे वर्तमान में किस स्तर पर हैं और वे भविष्य में किस स्तर पर पहुँचना चाहते हैं।

मैं इसका प्रयोग काफ़ी समय से कर रहा हूँ और मैंने जॉन की अनुमति से उनकी विधि में थोड़ा-बहुत संशोधन कर लिया है, ताकि मैं अपने अनुभवों का प्रयोग कर सकूँ। कृपया सातों स्तरों को सावधानी से पढ़ें।

निवेशकों के सात स्तर

स्तर 0: जिनके पास निवेश करने के लिए कुछ नहीं है

इन लोगों के पास निवेश करने के लिए धन नहीं होता। वे जितना कमाते हैं, उतना ख़र्च कर देते हैं। कई बार तो वे अपनी आमदनी से भी अधिक ख़र्च कर देते हैं। इस श्रेणी में वे तथाकथित "अमीर" लोग भी आते हैं, जिनका ख़र्च उनकी आमदनी के बराबर या उससे अधिक होता है। दुर्भाग्यपूर्ण बात यह है कि 50 प्रतिशत वयस्क इसी श्रेणी में आते हैं।

क्या आप स्तर 0 के निवेशकों को जानते हैं? (वैकल्पिक)

स्तर 1: कर्ज़ लेने वाले

ये लोग उधार लेकर अपनी वित्तीय समस्याएँ सुलझाते हैं। अक्सर वे उधार लिए धन से निवेश भी करते हैं। उनका वित्तीय नियोजन इस तरह होता है कि वे पीटर से उधार लेकर पॉल की उधारी चुकाते हैं। धन के क्षेत्र में वे शुतुरमुर्ग की तरह रेत में सिर घुसा लेते हैं और यह आशा तथा प्रार्थना करते हैं कि सब कुछ सही हो जाएगा। हालाँकि उनके पास कुछ संपत्तियाँ हो सकती हैं, परंतु हक़ीक़त यह है कि उन पर बहुत ज़्यादा कर्ज़ होता है। अधिकांश मामलों में वे धन और ख़र्च की आदतों के बारे में सचेत नहीं होते।

उनकी हर मूल्यवान वस्तु के साथ कर्ज़ जुड़ा होता है। वे भावना में बहकर क्रेडिट कार्ड का अंधाधुंध प्रयोग करते हैं। जब क्रेडिट कार्ड का कर्ज़. ज़्यादा हो जाता है, तो वे उस कर्ज़ को दीर्घकालीन होम-इक्विटी लोन में बदल लेते हैं, ताकि उनके क्रेडिट कार्ड का हिसाब चुकता हो जाए और वे दुबारा ख़र्च कर सकें। अगर उनके मकान का मूल्य बढ़ जाता है, तो वे इक्विटी पर दुबारा कर्ज़ ले लेते हैं या फिर एक ज़्यादा बड़ा और महँगा मकान ख़रीद लेते हैं। वे मानते हैं कि रियल एस्टेट का मूल्य हमेशा बढ़ता है।

अगर उनसे पूछा जाए कि उनकी समस्या क्या है, तो वे कहेंगे कि उनकी आमदनी कम है। वे सोचते हैं कि. ज़्यादा पैसा आने से उनकी समस्याएँ सुलझ जाएँगी। चाहे वे कितना ही ज़्यादा कमाते हों, वे कर्ज़ में गहराई तक डूबे रहते हैं। उनमें से अधिकांश को यह एहसास ही नहीं होता कि आज वे जितना धन कमा रहे हैं, वह आँकड़ा पहले उन्हें बहुत बड़ी रक़म या सपने की तरह लगता था। परंतु आज जब उन्होंने अपने सपने की आमदनी हासिल कर ली है, फिर भी यह पर्याप्त नहीं है।

वे यह नहीं देख पाते कि समस्या उनकी आमदनी (या इसका अभाव) नहीं है बल्कि धन संबंधी उनकी आदतें हैं। कुछ लोग अंततः गहराई में विश्वास करने लगते हैं कि उनकी स्थिति निराशाजनक है और वे हार मान लेते हैं। इसलिए वे अपने सिर को कर्ज़ के दलदल में अधिक गहराई तक धँसा लेते हैं और वही चीज़ें दोहराते रहते हैं। उधार लेने, सामान ख़रीदने और ख़र्च करने की आदतों पर उनका क़तई नियंत्रण नहीं होता। जिस तरह भुक्खड़ आदमी उदास होने पर लगातार खाता है, उसी तरह ये लोग उदास होने पर लगातार ख़र्च करते हैं। वे ख़र्च करते हैं, उदास होते हैं तथा इसके बाद और. ज़्यादा ख़र्च करते हैं।

अक्सर धन को लेकर उनकी अपने प्रियजनों से बहस होती रहती है। वे इस या उस चीज़ को ख़रीदने की अपनी आवश्यकता को तर्कपूर्ण साबित करने की कोशिश करते हैं। वे अपनी आर्थिक हालत को पूरी तरह से नज़रअंदाज़ करते रहते हैं और अभिनय करते हैं कि किसी दिन उनकी

धन संबंधी समस्याएँ जादू से ग़ायब हो जाएँगी या उनके पास हमेशा मनचाही चीज़ों पर ख़र्च करने के लिए पर्याप्त धन रहेगा।

हो सकता है कि इस स्तर का निवेशक अमीर दिखे। हो सकता है उसके पास बड़े घर और चमचमाती कारें हों... परंतु अगर आप गहराई से जाँच करेंगे, तो आप पाएँगे कि वे उधार लेकर सामान ख़रीदते हैं। हो सकता है पै बहुत सा धन कमाते हों, परंतु वास्तविकता में वे वित्तीय बर्बादी से सिर्फ़ एक व्यावसायिक दुर्घटना की दूरी पर होते हैं।

मेरी क्लास में एक बार एक पूर्व-बिज़नेस मालिक ने भाग लिया। वह "जमकर कमाओ, जमकर ख़र्च करो" के जीवनदर्शन पर चलता था। बरसों तक उसके पास आभूषणों की दुकानों की समृद्ध चेन थी। परंतु अर्थव्यवस्था में अचानक मंदी आई और उसका बिज़नेस एक झटके में ग़ायब हो गया। बहरहाल, उसके कर्ज़ ग़ायब नहीं हुए। छह महीने से भी कम समय में उसके कर्ज़ ने उसे निगल लिया। वह मेरी क्लास में नए जवाबों की तलाश में आया था। परंतु वह यह बात मानना तो दूर, इस पर विचार करने को भी तैयार नहीं था कि वह और उसकी पत्नी स्तर 1 के निवेशक थे।

वह "बी" क्वाड्रैंट से आया था और वह "आई " क्याड्रैंट में अमीर बनने के सपने देख रहा था। वह इस विचार को जकड़े हुए था कि चूँकि वह सफल बिज़नेसमैन था, इसलिए वह उन्हीं फ़ॉर्मूलों का इस्तेमाल करके निवेश की दुनिया में वित्तीय स्वतंत्रता प्राप्त कर सकता था। वह

उस व्यक्ति का आदर्श उदाहरण है, जो यह मानता है कि बिज़नेसमैन होने के कारण वह आसानी से निवेश की दुनिया में सफल हो सकता है। परंतु यह सही नहीं है, क्योंकि बिज़नेस और निवेश के नियम एक से नहीं होते।

जब तक ये निवेशक बदलना न चाहें, उनका वित्तीय भविष्य अंधकारमय है... बशर्ते वे किसी अमीर व्यक्ति से विवाह न कर लें, जो इन आदतों को झेलने को तैयार हो।

क्या आप स्तर 1 के निवेशकों को जानते हैं? (वैकल्पिक)

____

____

स्तर 2 : बचत कटने वाले

ये लोग नियमित रूप से धन की "छोटी" मात्रा (आम तौर पर) जमा करते हैं। उनका धन किसी कम जोखिम और कम ब्याज वाले साधन में जमा होता है, जैसे मनी-मार्केट चेकिंग अकाउंट, बचत ख़ाता या सर्टिफ़िकेट ऑफ़ डिपॉज़िट (सीडी)।

अगर उनका कोई व्यक्तिगत रिटायरमेंट ख़ाता (आई.आर.ए.) होता है, तो वह बैंक में होता है या फिर मीच्युअल फ़ंड कैश अकाउंट में।

प्राय : वे निवेश करने के बजाय बड़ा सामान ख़रीदने के लिए बचत करते हैं (उदाहरण के लिए नया टी.वी., कार,

छुट्टियाँ मनाने आदि)। वे नक़द भुगतान करने में विश्वास करते हैं। वे उधारी और कर्ज़ से डरते हैं। इसके बजाय वे बैंक में धन जमा होने की "सुरक्षा" को ज़्यादा पसंद करते हैं।

हालाँकि वे यह बात जानते हैं कि मुद्रास्फ़ीति और टैक्स के बाद वर्तमान आर्थिक माहौल में बचत के परिणाम नकारात्मक होते हैं, इसके बावज़ूद वे. ज़्यादा जोखिम लेने के इच्छुक नहीं होते हैं। शायद उन्हें इस बात की जानकारी नहीं है कि अमेरिकी डॉलर 1950 से अब तक अपना 90 प्रतिशत मूल्य गँवा चुका है और हर साल उसका मूल्य बैंक की ब्याज दर से ज़्यादा तेज़ी से घटता जा रहा है। उनके पास अक्सर बीमा पॉलिसियाँ होती हैं, क्योंकि उन्हें सुरक्षा की भावना से लगाव होता है।

इस समूह के लोग अक्सर चवन्नियाँ बचाने में अपनी सबसे मूल्यवान संपत्ति यानी समय को बर्बाद कर देते हैं। वे अख़बार के कूपन काटने में घंटों बिताते हैं और फिर सुपरमार्केट में लाइन में लगे लोगों को देरी कराते हैं, क्योंकि काउंटर पर पहुँचने के बाद उन्हें अपनी इन बचतों को पर्स में खोजने में वक़्त लगता है।

चवन्नियाँ बचाने की कोशिश करने के बजाय वे उस समय में निवेश करना सीख सकते थे। अगर उन्होंने 1954 में जॉन टेम्पलटन के फ़ंड में 10,000 डॉलर जमा किए होते और इसके बारे में भूल गए होते तो 1994 में उनके पास 24 लाख डॉलर होते। या अगर उन्होंने 1969 में जॉर्ज सोरोस के क्वांटम फ़ंड में 10,000 डॉलर का निवेश किया होता, तो

निवेश के इससे बेहतर और सुरक्षित साधन मौज़ूद हैं। यह समझदारी भरी निवेश नीति नहीं है कि आप अपने धन को बैंक में रखकर सिर्फ़ 5 प्रतिशत धन कमाएँ, जबकि दूसरे लोग 15 प्रतिशत या उससे ज़्यादा कमा रहे हों।

बहरहाल, अगर आप निवेश का अध्ययन करना ही नहीं चाहते हों और वित्तीय जोखिम को लेकर दहशत में आ जाते हों, तो बचत करना निवेश करने से बेहतर विकल्प है। अगर आप बैंक में ही अपना धन रखते हों, तो आपको इसमें ज़्यादा सोचना नहीं पढ़ता... और आपके बैंकर आपको पसंद करते हैं। वे ऐसा क्यों नहीं करेंगे? आप बचत ख़ाते में जितना धन जमा करते हैं, उसके हर डॉलर पर बैंक 10 से 20 डॉलर तक कर्ज़ देता है। बैंक जो कर्ज़ देता है, उस पर 19 प्रतिशत तक ब्याज वसूलता है, परंतु बैंक आपको 5 प्रतिशत से भी कम ब्याज देता है। हम सबको बैंकर बनना चाहिए।

क्या आप स्तर 2 के निवेशकों को जानते हैं? (वैकल्पिक)

____

____

स्तर 3: "स्मार्ट" निवेशक

इस समूह में तीन तरह के निवेशक होते हैं। इस स्तर का निवेशक निवेश करने की आवश्यकता के बारे में जागरूक होता है। ये लोग कंपनी रिटायरमेंट प्लान 401

(k), एस.ई.पी., सुपरएन्यूएशन, पेंशन आदि में भी हिस्सा ले सकते हैं। कई बार वे मीच्युअल फ़ंड, स्टॉक्स, बॉन्ड या सीमित साझेदारियों में बाहरी निवेश भी कर सकते हैं।

आम तौर पर वे बुद्धिमान और सुशिक्षित होते हैं। वे इस देश के दो-तिहाई लोग होते हैं, जिन्हें हम "मध्य वर्ग" के नाम से पुकारते हैं। बहरहाल, निवेश के क्षेत्र में वे अक्सर शिक्षित नहीं होते... या उनमें उस चीज़ की कमी होती है, जिसे निवेश उद्योग "परिष्कार" कहता है। वे कंपनी की सालाना रिपोर्ट या कंपनी के प्रॉस्पेक्टस को शायद ही कभी पढ़ते हैं। वे ऐसा कैसे कर सकते हैं? उन्हें वित्तीय रिपोर्ट पढ़ने का प्रशिक्षण कभी दिया ही नहीं गया। उनमें वित्तीय साक्षरता की कमी होती है। हो सकता है उनके पास कॉलेज की बड़ी डिग्रियाँ हों या वे डॉक्टर या लेखापाल हों, परंतु निवेश की जीत/हार वाली दुनिया में बहुत कम लोगों को औपचारिक रूप से प्रशिक्षित या शिक्षित किया जाता है।

ये इस स्तर की तीन मुख्य श्रेणियाँ हैं। इस स्तर के निवेशक अक्सर स्मार्ट होते हैं, जिनके पास अच्छी शिक्षा और अक्सर अच्छी आमदनी होती है। बहरहाल, इनमें निम्न अंतर होते हैं।

स्तर 3–ए। इस स्तर के लोगों का समूह कहता है, "मुझे तंग मत करो।" उन्होंने ख़ुद को विश्वास दिला दिया है कि वे धन के बारे नहीं समझते हैं और कभी समझ भी नहीं पाएँगे। वे इस तरह की बातें कहते हैं,

क्या आप स्तर 3–ए के निवेशकों को जानते हैं? (वैकल्पिक)

____

____

स्तर 3–बी। दूसरी श्रेणी "दोषदर्शी" की है। ये लोग वे सारे कारण जानते हैं कि कोई निवेश सफल क्यों नहीं होगा। ऐसे लोगों का आसपास रहना ख़तरनाक है। वे अक्सर बुद्धिमान दिखते हैं, अधिकारपूर्वक बोलते हैं, अपने चुने हुए क्षेत्र में सफल होते हैं, परंतु अपने बौद्धिक मुखौटे के नीचे वे दरअसल डरपोक होते हैं। वे आपको बिलकुल सटीक तरीक़े से बता सकते हैं कि जितनी तरह के निवेश हो सकते हैं, उनमें आप कैसे और क्यों "धोखा" खाएँगे। उनसे किसी शेयर या निवेश के बारे में राय लेने के बाद जब आप लौटते हैं, तो आपका बुरा हाल होता है और आप अक्सर शंका या डर से भरे होते हैं। ये लोग आम तौर पर इन शब्दों को बार-बार दोहराते हैं, "देखिए, मैं एक बार पहले ही मूर्ख बन चुका हूँ। अब वे लोग मुझे मूर्ख नहीं बना सकते।"

वे अक्सर नाम लेते हैं और इस तरह की बातें कहते हैं, "मेरिल लिंच में मेरे ब्रोकर या डीनविटर..." नाम लेने से उन्हें अपनी गहरी असुरक्षा पर पर्दा डालने में मदद मिलती है।

परंतु अजीब बात यह है कि यही दोषदर्शी अक्सर भेड़ की तरह बाज़ार का अनुसरण करते हैं। काम-धंधे में वे हमेशा वित्तीय पन्ने या "वॉल स्ट्रीट जरनल" पढ़ते रहते हैं।

वे अख़बार पढ़ते हैं और कॉफ़ी की छुट्टी के समय सबके सामने अपना ज्ञान बघारते हैं। उनकी भाषा नवीनतम निवेश शब्दावली और तकनीकी शब्दों से भरी होती है। वे हमेशा बड़े सौदों के बारे में बातें करते हैं, परंतु उनमें उनका ज़िक्र कभी नहीं आता। वे उन कंपनियों के शेयर की खोज में रहते हैं, जिसके बारे में अख़बार के पहले पन्ने पर अच्छी ख़बर छपी हो। अगर ख़बर के अनुसार शेयर लाभदायक होता है, तो वे उसे ख़रीद लेते हैं। समस्या यह है कि उन्हें देर हो चुकी है, क्योंकि अगर आपको अख़बार से ख़बर मिलती है... तो बहुत देर हो चुकी होती है। सच्चे स्मार्ट निवेशक उस ख़बर के छपने से बहुत पहले ही उस कंपनी के शेयर ख़रीद चुके होते हैं। दोषदर्शी को यह बात मालूम नहीं होती।

जब बुरी ख़बर आती है, तो वे आलोचना करते हैं और कहते हैं, "मैं यह बात जानता था।" वे सोचते हैं कि वे खेल रहे हैं, परंतु दरअसल वे मैदान से बाहर खड़े दर्शक हैं। वे खेल के मैदान में उतरना तो चाहते हैं, परंतु उनके दिल की गहराई में चोट लगने का डर होता है। उनके लिए सुरक्षा आनंद से ज़्यादा महत्वपूर्ण होती है।

मनोचिकित्सक बताते हैं कि दोषदर्शिता डर और अज्ञान का समन्वय है, जिससे दंभ उत्पन्न होता है। ये लोग बाज़ार के बड़े उतार-चढ़ाव में अक्सर देर से अंदर जाते हैं। इसका कारण यह है कि वे भीड़ के समर्थन या सामाजिक प्रमाण का इंतज़ार करते हैं कि उनके निवेश का निर्णय सही है। चूँकि वे सामाजिक प्रमाण का इंतज़ार करते हैं,

कि निवेश असफल क्यों होगा, परंतु वे आपको यह नहीं बता सकते कि निवेश सफल कैसे होगा। शिक्षा, सरकार, धर्म और मीडिया की दुनिया ऐसे लोगों से भरी पड़ी है। वे ग़लत कामों और वित्तीय बर्बादी की ख़बरों को सुनना पसंद करते हैं, ताकि वे उनमें नमक-मिर्च लगाकर "संदेश फैला सकें।" निवेश के क्षेत्र में वे सचमुच "सोमवार की सुबह के विशेषज्ञ" होते हैं, जो रविवार को हुए खेल की समीक्षा करते हैं। बहरहाल, वे शायद ही कभी किसी वित्तीय सफलता के बारे में कोई अच्छी बात कहते होंगे। दोषदर्शी को ग़लत चीज़ें खोजना. ज़्यादा आसान लगता है। अपने ज्ञान या साहस की कमी को प्रकट करने से बचने और सुरक्षित रहने का यह उनका तरीक़ा है।

मूल दोषदर्शी (cynics) प्राचीन ग्रीक दाशनिक थे। लोग उनसे नफ़रत करते थे, क्योंकि योग्यता और सफलता के बारे में उनका दृष्टिकोण आलोचनापूर्ण तिरस्कार और दंभ का था। उन्हें "कुत्ते जैसे लोग" कहा जाता था (सिनिक शब्द ग्रीक भाषा से आया है, जिसका अर्थ कुत्ता होता है)। जब बात धन की आती है, तो कई लोग कुत्ते की तरह व्यवहार करते हैं... हालाँकि वे स्मार्ट और अच्छी तरह शिक्षित हो सकते हैं। सावधान रहें, कुत्ते जैसे लोगों को अपने वित्तीय सपने कुचलने न दें। हालाँकि यह सच है कि धन की दुनिया बदमाशों, लुच्चों और ढोंगियों से भरी है, परंतु ऐसे लोग कहाँ नहीं है?

बहुत कम धन और बहुत कम जोखिम के साथ जल्दी अमीर बनना संभव है। परंतु यह तभी संभव है, जब आप

की मेहनत, अध्ययन और समझ के बजाय वे "टिप्स" या "शॉर्टकट" के रास्ते पर चलना पसंद करते हैं।

वे निवेश के हर क्षेत्र में कूद पढ़ते हैं, जिसमें कमीडिटीज़, इनिशियल पब्लिक ऑफरिंग्स आई.पी.ओ.), पेनी स्टॉक्स, गैस एंड ऑइल इत्यादि शामिल हैं। वे मार्जिन्स, पुट्स, कॉल्स और ऑप्शन्स जैसी "परिष्कृत" निवेश तकनीकों का प्रयोग करना पसंद करते हैं। वे बिना यह जाने "खेल के मैदान" में कूद पढ़ते हैं कि खिलाड़ी कौन हैं और नियम कौन बनाता है।

ये लोग इस दुनिया के सबसे बुरे निवेशक होते हैं। वे हमेशा "छक्का मारने" की कोशिश में रहते हैं। आम तौर पर वे "क्लीन बोल्ड" हो जाते हैं। जब उनसे पूछा जाता है कि उनके निवेश की क्या स्थिति है, तो वे हमेशा यह कहते हैं कि वे "लगभग बराबर" या थोड़े फ़ायदे में" हैं। जबकि सच्चाई यह होती है कि उन्होंने अपना धन गँवा दिया है। बहुत सा धन। अक्सर बहुत ज़्यादा धन। इस क़िस्म के निवेशक 90 प्रतिशत से ज़्यादा बार धन गँवाते हैं। वे कभी अपने नुक़सानों पर चर्चा नहीं करते। उन्हें तो वह " फ़ायदेमंद सौदा" ही याद रहता है, जो उन्होंने छह साल पहले किया था। वे सोचते हैं कि वे उस सौदे में स्मार्ट थे। वे यह नहीं समझ पाते कि वे सिर्फ़ ख़ुशक़िस्मत थे। उन्हें लगता है कि सिर्फ़ "एक बड़ा सौदा" हाथ लग जाए, तो उनकी राह आसान हो जाएगी। समाज इस व्यक्ति को "लाइलाज जुआरी" कहता है। गहराई में देखा जाए, तो

जब धन का निवेश करने की बात आती है, तो ये लोग सिर्फ़ आलसी होते हैं।

क्या आप स्तर 3–सी के निवेशकों को जानते हैं? (वैकल्पिक)

स्तर 4: दीर्घकालीन निवेशक

ये निवेशक निवेश करने की आवश्यकता के बारे में काफ़ी जागरूक होते हैं। वे अपने ख़ुद के निवेश के निर्णय लेने में सक्रिय भूमिका निभाते हैं। उनके वित्तीय लक्ष्य स्पष्ट होते हैं और उन लक्ष्यों तक पहुँचने के लिए उनके पास एक दीर्घकालीन योजना होती है। वे निवेश ख़रीदने से पहले अपनी शिक्षा में निवेश करते हैं। वे निरंतर निवेश का लाभ लेते हैं और निवेश करते समय यथासंभव टैक्स का लाभ भी ले लेते हैं। सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि वे योग्य वित्तीय योजनाकारों से सलाह लेते हैं।

कृपया यह समझ लें कि इस क़िस्म के निवेशक आम तौर पर बड़े स्तर के निवेशक नहीं होते। बात इससे बिलकुल अलग है। यह संदिग्ध है कि वे रियल एस्टेट, बिज़नेस, कमॉडिटीज़ या किसी अन्य रोमांचक निवेश साधन में निवेश कर रहे हों। इसके बजाय, वे दीर्घकालीन नीति अपनाते हैं, जिसकी सलाह फ़ाइडैलिटी के मेगलन फ़ंड के पीटर लिंच या वारेन बफ़े जैसे निवेशक देते हैं।

से ज़्यादा स्मार्ट बनने की कोशिश न करें। बीमा साधनों का प्रयोग समझदारी से और सुरक्षा के लिए करें, दौलत बढ़ाने के लिए नहीं। मूल्यांकन के लिए वैनगार्ड इन्डेक्स 500 फ़ंड जैसे मीच्युअल फ़ंड का प्रयोग करना उचित है, जिसने अतीत में दो तिहाई मीच्युअल फंडों से ज़्यादा सफल प्रदर्शन किया है। 10 साल के बाद इस प्रकार का फ़ंड आपको 90 प्रतिशत "प्रोफ़ेशनल" मीच्युअल फ़ंड के मैनेजरों से अधिक लाभ दे सकता है। परंतु हमेशा याद रखें, कोई भी निवेश "100 प्रतिशत सुरक्षित" नहीं होता। इन्डेक्स फ़ंड के भी अंदरूनी दुखद दोष होते हैं।

"बड़े सौदे" का इंतज़ार करना छोड़ दें। छोटे सौदों से "खेल के मैदान" में उतरें (जैसे मेरा पहला छोटा कॉन्डो जिसमें मैंने सिर्फ़ कुछ डॉलरों से निवेश शुरू किया था)। पहले सही या ग़लत होने के बारे में चिंता न करें, बस शुरू कर दें। एक बार जब आप कुछ पैसे फँसा देगे, तो आप बहुत ज़्यादा सीखेंगे.. परंतु पहले सिर्फ़ थोड़ा पैसा ही फँसाएँ। धन को यह मालूम है कि बुद्धि को तेज़ी से कैसे बढ़ाया जा सकता है। डर और झिझक आपको पीछे रोके रहते हैं। आप हमेशा एक बड़े खेल में ऊपर जा सकते हैं, परंतु आप कभी समय और शिक्षा के उस नुक़सान की भरपाई नहीं कर सकते, जो आपने सही काम करने या बड़ा सौदा करने के इंतज़ार में किया है। याद रखें, छोटे सौदे अक्सर बड़े सौदों तक ले जाते हैं... परंतु उसके लिए आपको शुरुआत करना होगी।

इंतज़ार न करें, आज ही शुरू कर दें। अपने क्रेडिट कार्ड कम कर दें, विलासिता के खिलौनों से मुक्ति पाएँ और एक अच्छे नो-लोड मीच्युअल फ़ंड को फ़ोन करें (हालाँकि वास्तव में "नो-लोड" फ़ंड जैसी कोई चीज़ नहीं होती)। अपने प्रियजनों के साथ बैठकर एक योजना तैयार करें, किसी वित्तीय योजनाकार से मिलें या लाइब्रेरी में जाकर वित्तीय नियोजन के बारे में पढ़ें और निवेश के लिए कुछ धन अलग रखना शुरू करें (चाहे यह 50 डॉलर प्रति माह ही हो)। आप जितना ज़्यादा इंतज़ार करेंगे, आप अपनी सबसे बहुमूल्य संपत्तियों में से एक को उतना ही अधिक बर्बाद करेंगे... समय की अमूर्त और अनमोल संपत्ति।

एक रोचक टिप्पणी। अमेरिका के अधिकांश मिलियनेअर स्तर 4 से ही आते हैं। ***द मिलियनेअर नेक्स्ट डोर*** पुस्तक में औसत मिलियनेअरों का वर्णन करते हुए बताया गया है कि वे फ़ोर्ड टॉरस कार चलाते हैं, किसी कंपनी के मालिक होते हैं और अपनी आमदनी से कम ख़र्च करते हैं। वे निवेश का अध्ययन करते हैं या मार्गदर्शन लेते हैं, उनके पास एक योजना होती है और वे लंबे समय के लिए निवेश करते हैं। जब निवेश की बात आती है, तो वे कोई हवाई, ख़तरनाक या सेक्सी काम नहीं करते हैं। वे सच्चे रूढ़िवादी होते हैं और उनकी अच्छी तरह संतुलित वित्तीय आदतें लंबे समय में उन्हें अमीर और सफल बनाती हैं।

जो लोग जोखिम लेना पसंद नहीं करते और निवेश के विषय पर अध्ययन करने में बहुत सा समय बर्बाद करने के

होते हैं। वे इस खेल में नए नहीं होते। उनके प्रयास केंद्रित होते हैं, न कि विभक्त। नियमित रूप से जीतने का उनका एक लंबा रिकॉर्ड होता है और वे कई नुक़सान भी झेल चुके होते हैं, जिससे उन्हें वह समझदारी हासिल होती है, जो सिर्फ़ ग़लतियाँ करने और उनसे सीखने से मिलती है।

ये वे निवेशक हैं, जो "रिटेल" में निवेश ख़रीदने के बजाय अक्सर थोक में निवेश ख़रीदते हैं। वे अपने प्रयोग के लिए अपने ख़ुद के सौदों को इकट्ठा करते हैं या वे इतने "परिष्कृत" होते हैं कि वे स्तर 6 के मित्रों द्वारा तैयार किए सौदों में शामिल हो जाते हैं, जहाँ पूँजी के निवेश की ज़रूरत होती है।

किस बात से यह निर्धारित होता है कि ये लोग " सॉफ़िस्टिकेटेड" या "परिष्कृत" हैं? उनके पास एक ठोस वित्तीय आधार होता है। उनके पास या तो प्रोफ़ेशन, बिज़नेस या रिटायरमेंट की आमदनी होती है या फिर ठोस, रूढ़िवादी निवेशों का आधार होता है। इन लोगों का व्यक्तिगत आया/व्यय अनुपात नियंत्रण में होता है यानी उनकी आय उनके व्यय से बहुत अधिक होती है। निवेश की दुनिया में वे अच्छी तरह शिक्षित होते हैं और सक्रियता से नई जानकारी खोजते हैं। वे सावधान तो होते हैं, परंतु दोषदर्शी नहीं होते और वे हमेशा अपना दिमाग़ खुला रखते हैं।

जोखिम भरे अभियानों में वे अपनी 20 प्रतिशत से भी कम पूँजी का जोखिम लेते हैं। वे अक्सर छोटी शुरुआत करते हैं यानी पहले थोड़ा पैसा लगाते हैं, ताकि वे

ये निवेशक जानते हैं कि बुरे आर्थिक समय या बाज़ार उन्हें सफलता के सर्वश्रेष्ठ अवसर प्रदान करते हैं। वे तब बाज़ार में प्रवेश करते हैं, जब बाक़ी लोग बाहर निकल रहे होते हैं। वे आम तौर पर जानते हैं कि कब बाहर निकला जाए। इस स्तर पर बाज़ार से बाहर निकलने की रणनीति बाज़ार में अंदर घुसने की योजना से ज़्यादा महत्वपूर्ण होती है।

वे अपने ख़ुद के "सिद्धांतों" और निवेश के "नियमों" के बारे में स्पष्ट होते हैं। वे कोई भी साधन चुन सकते हैं: रियल एस्टेट, डिस्काउन्टेड पेपर, बिज़नेस, दिवालिया कंपनियाँ या स्टॉक के नए इश्यू। हालाँकि वे आम आदमी से. ज़्यादा बड़े जोखिम लेते हैं, परंतु वे जुआ खेलने से नफ़रत करते हैं। उनके पास योजना और स्पष्ट लक्ष्य होते हैं। वे हर दिन अध्ययन करते हैं। वे अख़बार और पत्रिकाएँ पढ़ते हैं, निवेश न्यूज़लेटर्स के ग्राहक होते हैं और निवेश के सेमिनारों में हिस्सा लेते हैं। वे अपने निवेशों के मैनेजमेंट में सक्रिय रूप से शामिल होते हैं। उनमें पैसे की समझ होती है और वे जानते हैं कि पैसे से अपने लिए काम कैसे करवाया जाता है। उनका मुख्य लक्ष्य ख़र्च करने के लिए अतिरिक्त धन कमाना नहीं होता, बल्कि अपनी संपत्तियों को बढ़ाना होता है। उन्हें जो लाभ होता है, उसका वे दुबारा निवेश कर देते हैं, ताकि उनके पास संपत्तियों का बड़ा आधार तैयार हो सके। वे जानते हैं कि कम टैक्स के साथ अधिक धनराशि प्रदान करने वाला प्रबल संपत्ति आधार बनाना दीर्घकालीन दौलत की राह है।

वे अक्सर यह ज्ञान अपने बच्चों को देते हैं और पारिवारिक संपत्ति कॉरपोरेशन्स, ट्रस्ट्रस और पार्टनरशिप के रूप में भावी पीढ़ियों को सौंपते हैं। वे व्यक्तिगत रूप से बहुत कम चीज़ों के स्वामी होते हैं। टैक्स के उद्देश्यों के लिए उनके नाम पर कुछ नहीं होता। इसके अलावा वे उन रॉबिनहुडों से भी सुरक्षित होते हैं, जो अमीरों से लेकर ग़रीबों को देने में विश्वास करते हैं। हालाँकि वे किसी चीज़ के स्वामी नहीं होते, परंतु कॉरपोरेशन्स के माध्यम से वे हर चीज़ को नियंत्रित करते हैं। वे उन कानूनी समूहों को नियंत्रित करते हैं, जो उनकी संपत्तियों के स्वामी होते हैं।

उनके पास व्यक्तिगत संचालक मंडल होता है, जो उनकी संपत्तियों के प्रबंधन में उनकी मदद करता है। वे उनसे सलाह लेते हैं और सीखते हैं। इस अनौपचारिक मंडल में बैंकरों, अकाउंटेंट्स, वकीलों और ब्रोकर्स की टीम होती है। वे अच्छी प्रोफ़ेशनल सलाह पर थोड़ा धन ख़र्च करते हैं, क्योंकि उन्हें न सिर्फ़ अपनी दौलत बढ़ाना है, बल्कि उसे परिवार, मित्रों, कानूनी मुकदमों और सरकार से बचाना भी है। दुनिया से विदा होने के बाद भी वे अपनी दौलत का नियंत्रण करते रहते हैं। इन लोगों को अक्सर "धनरक्षक" कहा जाता है। मौत के बाद भी वे अपने कमाए धन के भाग्य को संचालित करते रहते हैं।

क्या आप स्तर 5 के निवेशकों को जानते हैं? (वैकल्पिक)

____

____

जाता है। स्तर 6 के निवेशक ऐसे निवेश तैयार करते हैं, जिन्हें दूसरे लोग ख़रीदते हैं।

वे अक्सर दूसरे लोगों को अमीर बनाते हैं, नौकरियाँ निर्मित करते हैं और घटनाएँ घटित करवाते हैं। अच्छे आर्थिक दौर में सच्चे पूँजीपति अमीर बनते हैं। बुरे आर्थिक दौर में वे और भी ज़्यादा अमीर बनते हैं। पूँजीपति जानते हैं कि आर्थिक संकट का अर्थ है नए अवसर। जनता की रुचि जागने से बहुत पहले ही वे किसी लाभदायक प्रोजेक्ट, प्रॉडक्ट, कंपनी या देश से जुड़ जाते हैं। जब आप अख़बार में किसी देश के संकट, युद्ध या विपत्ति की ख़बर पढ़ें, तो आप आश्वस्त रहें कि सच्चा पूँजीपति वहाँ जल्दी ही पहुँच जाएगा या पहले ही वहाँ पहुँच चुका होगा। सच्चा पूँजीपति तब अंदर जाता है, जब अधिकांश लोग यह कह रहे होते हैं, "दूर रहो। वह देश या बिज़नेस संकट में है। वहाँ जाना बहुत ज़्यादा ख़तरनाक है।"

इस जोखिम के बदले में 100 प्रतिशत से अनंत लाभ तक की अपेक्षा की जा सकती है। ऐसा इसलिए है क्योंकि वे जानते हैं कि जोखिम का प्रबंधन कैसे किया जाता है और धन के बिना धन कैसे कमाया जाता है। वे ऐसा कर सकते हैं क्योंकि वे जानते हैं कि धन कोई वस्तु नहीं है, यह तो उनके मस्तिष्क में उत्पन्न विचार है। हालाँकि इन लोगों के मन में भी वही डर होते हैं, जो सबके मन में होते हैं, परंतु वे उस डर को रोमांच में बदल देते हैं। वे डर को नए ज्ञान और नई दौलत में बदल देते हैं। जीवन में उनका पसंदीदा खेल धन को और अधिक धन में

बदलने का खेल होता है। किसी भी अन्य खेल जैसे गोल्फ़, गार्डनिंग या मौज-मस्ती के बजाय वे धन के खेल से ज़्यादा प्रेम करते हैं। चाहे वे पैसा कमा रहे हों या गँवा रहे हों, आप उनके मुँह से हमेशा यह सुन सकते हैं, "मुझे इस खेल से प्रेम है।" इसी वजह से वे पूँजीपति बनते हैं।

पाँचवें स्तर के निवेशकों की तरह ही ये भी उत्कृष्ट "धनरक्षक" होते हैं। इस स्तर के अधिकांश लोगों का अध्ययन करते समय आप अक्सर पाते हैं कि वे अपने मित्रों, परिवार, चर्च और शिक्षा के प्रति उदारता दिखाते हैं। कुछ प्रसिद्ध लोगों को देखें, जिन्होंने प्रख्यात शिक्षा संस्थानों की स्थापना की है। रॉकफ़ेलर ने शिकागो यूनिवर्सिटी बनाने में मदद की और जे. पी. मॉर्गन ने हार्वर्ड को धन कमाने से भी अधिक के लिए प्रेरित किया। जिन अन्य पूँजीपतियों ने संस्थानों को स्थापित करने के लिए अपना नाम दिया, वे हैं वॉन्डरबिल्ट, ड्यूक और स्टेनफ़ोर्ड। वे न सिर्फ़ उद्योग के, बल्कि शिक्षा के भी सिरमौर हैं।

आज सर जॉन टेम्पलटन धर्म और आध्यात्मिकता के क्षेत्र में उदारता से दान देते हैं। जॉर्ज सोरोस अपनी पसंदीदा संस्थाओं को करोड़ों डॉलर का दान देते हैं। इसके अलावा फ़ोर्ड फ़ाउंडेशन और जेटी फ़ाउंडेशन को भी न भूलें और टेड टर्नर को, जिन्होंने संयुक्त राष्ट्र संघ को एक बिलियन डॉलर देने का वचन दिया है।

हमारे स्कूलों, सरकार, चर्च और मीडिया के बहुत से बौद्धिक दोषदर्शी और आलोचक भले ही पूँजीपतियों की बुराई करते रहें, परंतु सच्चे पूँजीपतियों ने बहुत कुछ दिया

1. आप किस स्तर के निवेशक हैं? ____

अगर आप जल्दी अमीर बनने के बारे में सचमुच गंभीर हैं, तो निवेश के सात स्तरों को पढ़ें और बार-बार पढ़ें। जब भी मैं इन स्तरों के बारे में पढ़ता हूँ, तो मैं हर बार सभी स्तरों में अपनी थोड़ी-बहुत छवि देखता हूँ। मैं न सिर्फ़ अपनी शक्तियों को पहचान जाता हूँ, बल्कि जैसा ज़िग ज़िग्लर कहते हैं, मैं उन "चरित्र के दोषों" को भी पहचान जाता हूँ, जो मुझे पीछे रोके रखते हैं। वित्तीय दौलत की राह आपकी शक्तियों को बढ़ाना और आपके चारित्रिक दोषों को दूर करना है। और ऐसा करने का रास्ता यह है कि पहले आप उन्हें पहचानें और यह ढोंग न करें कि आपमें कोई दोष ही नहीं है।

हम सब अपने बारे में सर्वश्रेष्ठ सोचना चाहते हैं। अपने अधिकांश जीवन में मैंने स्तर 6 का पूँजीपति बनने के सपने देखे हैं। जब से मेरे अमीर डैडी ने मुझे स्टॉक चुनने वालों और घोड़े पर दाँव लगाने वालों के बीच की समानता के बारे में बताया था, तभी से मैं यही बनना चाहता था। परंतु इस सूची के विभिन्न स्तरों का अध्ययन करने के बाद मैं उन चारित्रिक दोषों को देख सकता था, जो मुझे पीछे रोके हुए थे। हालाँकि आज मैं स्तर 6 के निवेशक के रूप में काम करता हूँ, परंतु इसके बावज़ूद मैं सातों स्तरों को बार-बार पढ़ता रहता हूँ और ख़ुद को सुधारने के लिए मेहनत करता रहता हूँ।

मैंने स्तर 3-सी से अपने में चारित्रिक दोष पाए, जो अक्सर दबाव के समय हावी हो जाते हैं। मेरे अंदर का जुआरी अच्छा था, परंतु यह बुरा भी था। अपनी पत्नी और मित्रों के मार्गदर्शन तथा अतिरिक्त शिक्षा के द्वारा मैंने तत्काल अपने चारित्रिक दोषों को दूर करना शुरू किया और उन्हें शक्तियों में बदला। स्तर 6 के निवेशक के रूप में मेरी प्रभावकारिता तत्काल सुधर गई।

यहाँ आपके लिए एक और सवाल है:

2. निकट भविष्य में आप किस स्तर के निवेशक बनना चाहते हैं?

____

अगर दूसरे सवाल का आपका जवाब वही है, जो पहले सवाल का है, तो आप वहीं हैं, जहाँ आप होना चाहते हैं। अगर आप निवेशक के रूप में जहाँ हैं, वहीं ख़ुश हैं, तो इस पुस्तक को आगे पढ़ने की ज़रूरत नहीं है। उदाहरण के लिए, अगर आप आज स्तर 4 के ठोस निवेशक हैं और स्तर 5 या 6 तक आगे बढ़ने की आपकी कोई इच्छा नहीं है, तो आगे न पढ़ें। जीवन की सबसे महान खुशियों में से एक वहाँ सुखी रहना है, जहाँ आप हैं। बधाइयाँ!

चेतावनी

जिसने स्तर 5 या 6 का निवेशक बनने का लक्ष्य बनाया है, उसे वहाँ पहुँचने से पहले स्तर 4 के निवेशक

अध्याय छह

धन को आँखों से नहीं देखा जा सकता

1974 में मैंने अपने पहले निवेश के रूप में वाइकिकी की सीमा पर एक छोटा सा मकान ख़रीदा, जिसमें दो बेडरूम और एक बाथरूम थे। इस सुंदर मकान की क़ीमत 56,000 डॉलर थी। यह किराए पर उठाने के लिए आदर्श था... और मैं जानता था कि यह जल्दी ही किराए पर उठ जाएगा।

मैं बहुत रोमांचित होकर अपने अमीर डैडी के ऑफ़िस में गया, ताकि उन्हें इस सौदे के बारे में बता सकूँ। उन्होंने दस्तावेज़ों पर सरसरी निगाह डाली और एक मिनट से भी कम समय में नज़रें ऊपर उठाकर पूछा: "तुम्हें हर महीने कितना नुक़सान हो रहा है?"

मैंने जवाब दिया, "लगभग 100 डॉलर प्रति माह।"

अमीर डैडी बोले, "मूर्खों जैसी बातें मत करो। मैंने अभी आँकड़ों को ठीक से नहीं देखा है, परंतु इन दस्तावेज़ों को सरसरी तौर पर देखने भर से ही मैं बता सकता हूँ कि तुम्हें इससे ज़्यादा नुक़सान होगा। तुम जान-बूझकर ऐसा निवेश क्यों कर रहे हो, जिसमें तुम्हें नुक़सान हो?"

"यह मकान सुंदर दिख रहा था और मैंने सोचा कि सौदा बढ़िया है। थोड़ा सा पेंट हो जाए, तो यह मकान बिलकुल नया दिखने लगेगा," मैंने कहा।

"यह तो नुक़सान उठाने का कोई तर्कसंगत कारण नहीं है," अमीर डैडी ने व्यंग्य से कहा।

"मेरे रियल एस्टेट एजेंट ने कहा था कि मैं हर महीने होने वाले नुक़सान की चिंता न करूँ। वह कह रहा था कि कुछ ही सालों में इस मकान की क़ीमत दोगुनी हो जाएगी। यही नहीं, सरकार इस पर होने वाले नुक़सान के लिए टैक्स में छूट भी देगी। इसके अलावा यह इतना अच्छा सौदा था कि मैं डर रहा था कि अगर मैं इसे नहीं ख़रीदूँगा, तो कोई और ख़रीद लेगा।"

यह सुनकर अमीर डैडी ने उठकर अपने ऑफ़िस का दरवाज़ा बंद कर लिया। मैं समझ गया कि अब मुझे फटकार पड़ेगी, परंतु मैं यह भी जानता था कि मुझे कोई महत्वपूर्ण सबक़ सिखाया जाएगा। मैं पहले भी इस तरह के शिक्षण सत्रों से गुज़र चुका था।

अमीर डैडी ने दुबारा पूछा, “तो तुम्हें हर महीने कितना नुक़सान हो रहा है?”

मैंने सहमते हुए जवाब दिया, “लगभग सौ डॉलर प्रति माह।”

अमीर डैडी ने दस्तावेज़ों को देखते हुए अपना सिर हिलाया। सबक़ अब शुरू होने वाला था। उस दिन मैंने धन और निवेश के बारे में इतना कुछ सीखा, जो मैंने अपनी ज़िंदगी के पहले 27 सालों में नहीं सीखा था। अमीर डैडी ख़ुश थे कि मैंने साहस करके रियल एस्टेट में निवेश किया था... परंतु मैंने कुछ गंभीर ग़लतियाँ कर दी थीं, जो मुझे वित्तीय रूप से तबाह कर सकती थीं। बहरहाल, मैंने उस शुरुआती निवेश से जो सबक़ सीखे, उन्होंने आगे चलकर मुझे करोड़ों कमाकर दिए।

पैसे को दिमाग़ से देखा जाता है

अमीर डैडी ने कहा, “इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि आपकी आँखें क्या देख सकती हैं। रियल एस्टेट की जायदाद आँखों से दिखती है। किसी कंपनी का शेयर

हो, तो तुम कितने समय तक इसे और ख़ुद को अच्छे हाल में रख पाओगे? और आख़िर तुमने यह कैसे सोच लिया कि धन का नुक़सान उठाना एक अच्छा सौदा है? इससे मैं सचमुच चिंता में पढ़ गया हूँ।"

मेरी हवा निकल चुकी थी और मैं खिसियाते हुए बस यही बोल पाया, "यह सौदा बहुत अच्छा दिख रहा था।"

अमीर डैडी मुस्कराए, खड़े हुए और मुझसे हाथ मिलाते हुए बोले, "मैं ख़ुश हूँ कि तुमने कोई क़दम तो उठाया। ज़्यादातर लोग सोचते तो बहुत हैं, परंतु करते कुछ नहीं हैं। जब कोई कुछ करता है, तभी उससे ग़लती होती है, और ग़लतियों से ही हम सबसे ज़्यादा सीखते हैं। यह बात हमेशा याद रखना, असली महत्व की चीज़ें क्लासरूम में नहीं सीखी जाती हैं। ये सबक़ काम करके सीखे जाते हैं। ये सबक़ ग़लतियाँ करने और फिर उन्हें सुधारने से सीखे जाते हैं। बुद्धि इसी तरीक़े से आती है।"

मैं थोड़ा बेहतर महसूस करने लगा; अब मैं सबक़ सीखने के लिए तैयार था।

अमीर डैडी बोले, "ज़्यादातर लोग 95 प्रतिशत निवेश अपनी आँखों से करते हैं और सिर्फ़ 5 प्रतिशत निवेश अपने दिमाग़ से करते हैं।"

अमीर डैडी ने आगे समझाया कि लोग रियल एस्टेट की कोई जगह देखते हैं या किसी स्टॉक का नाम देखते हैं और इसके बाद अक्सर निर्णय ले लेते हैं। वे इस आधार पर निर्णय लेते हैं कि उनकी आँखें क्या देखती हैं या

की। यह चर्चा सुखद तो नहीं थी, परंतु मैंने इससे बहुत कुछ सीखा।

तीन दिन बाद मैं एक बार फिर अपने अमीर डैडी से मिलने गया। क़ीमत में कोई परिवर्तन नहीं हुआ था और एजेंट को उसका पूरा कमीशन मिला, क्योंकि उसने इसके लिए कड़ी मेहनत की थी। हालाँकि क़ीमत पहले जितनी ही थी, परंतु निवेश की शर्तें पहले से बहुत अलग थीं। ब्याज दर, भुगतान की शर्तों और क़िस्तों में बदलाव कराने के बाद अब मुझे विश्वास हो गया था कि इसमें मुझे कोई नुक़सान नहीं होगा, बल्कि इसकी बदौलत मुझे हर महीने 80 डॉलर नक़द लाभ होगा। इस लाभ की गणना करते समय मैंने मरम्मत के ख़र्च और मकान के कुछ समय तक ख़ाली रहने के बारे में अच्छी तरह विचार कर लिया था। अगर बाज़ार की स्थिति बिगड़ जाए, तो मैं अपने किराए में थोड़ी कमी करने के बावजूद पैसे कमा सकता था और अगर बाज़ार की स्थिति बेहतर हो जाए, तो मैं किराया बढ़ा सकता था।

अमीर डैडी ने कहा, "मैंने जो अनुमान लगाया था उसके

ान होता। शायद इससे भी ज़्यादा। अब अगर तुम हर
150 डॉलर गँवाते, तो अपनी तनख़्वाह और ख़र्च के
र पर तुम ऐसे कितने सौदे कर सकते थे?"

ने जवाब दिया, "एक सौदे में ही मेरी हालत ख़राब हो
। मेरे लिए हर महीने अतिरिक्त 150 डॉलर निकालना
र संभव नहीं होता। अगर मैंने पहले वाला अनुबंध

ins left in chapter 43%

नुक़स
महीने
आध
जाती
अक्स
23 m

किया होता, तो हर महीने मुझे आर्थिक परेशानी से जूझना पढ़ता, टैक्स में छूट मिलने के बाद भी। इस निवेश की क़िस्त के भुगतान के लिए शायद मुझे कोई दूसरी नौकरी भी करना पढ़ती।"

अमीर डैडी ने पूछा, "और अब, तुम्हें क्या लगता है तुम 80 डॉलर का कैशफ़्लो देने वाले ऐसे कितने सौदे कर सकते हो?"

मैंने मुस्कराते हुए जवाब दिया, "जितने चाहे उतने कर सकता हूँ।"

अमीर डैडी ने सहमति में सिर हिलाया। "अब वहाँ जाओ और ऐसे ढेर सारे सौदे कर लो।"

कुछ साल बाद हवाई में रियल एस्टेट की क़ीमतें आसमान छूने लगीं। परंतु जहाँ पहले मेरी सिर्फ़ एक जायदाद की क़ीमत दुगनी होती, वहीं अब मेरी सात जायदादों की क़ीमत दुगनी हो गई। यह थोड़ी सी वित्तीय बुद्धि की शक्ति है।

"आप यह नहीं कर सकते।"

मेरे पहले रियल एस्टेट निवेश पर एक महत्वपूर्ण टिप्पणी: जब मैं अपने रियल एस्टेट एजेंट के पास अपना नया प्रस्ताव लेकर गया, तो उसने मुझसे पहला वाक्य यह कहा था, "आप यह नहीं कर सकते।"

इलेक्ट्रॉनिक है। इसलिए जब लोग अपनी आँखों से धन की खोज करते हैं, तो वे कुछ नहीं देख पाते हैं। ज़्यादातर लोग एक तनख़्वाह से दूसरी तनख़्वाह तक जैसे-तैसे गुज़ारा करते हैं, हालाँकि इस दुनिया में 1.4 ट्रिलियन डॉलर हर दिन उस व्यक्ति की तलाश में घूम रहे हैं, जो उन्हें कमाना चाहता है। ये डॉलर ऐसे व्यक्ति को खोज रहे हैं, जो जानता हो कि धन को कैसे सँभाला जाता है, इसे पोषण कैसे दिया जाता है, इसे बढ़ाया कैसे जाता है। अगर आप धन को सँभालना जानते हैं, तो धन न सिर्फ़ आपके पास आएगा, बल्कि उछलता हुआ आएगा। लोग आपसे उनका धन लेने की मिन्नतें करेंगे।

परंतु अगर आपको यह नहीं मालूम कि धन को कैसे सँभाला जाता है, तो धन आपसे दूर रहेगा। आपको याद है मेरे अमीर डैडी ने वित्तीय बुद्धि को किस प्रकार परिभाषित किया था: "वित्तीय बुद्धि का संबंध इस बात से उतना नहीं है कि आप कितना धन कमाते हैं, जितना इस बात से है कि आप कितना धन बनाए रखते हैं, आप अपने धन से कितनी कड़ी मेहनत करवाते हैं और आप इसे कितनी पीढ़ियों तक अपने पास रख पाते हैं।"

अंधों को अंधे राह दिखा रहे हैं

अमीर डैडी बोले, "निवेश करते समय औसत व्यक्ति आँखों का 95 प्रतिशत और दिमाग़ का सिर्फ़ 5 प्रतिशत इस्तेमाल करता है। अगर आप क्वाड्रैंट के "बी" और

को समझने की योग्यता से शुरू होती है। अगर आप शब्दों या अंकों को नहीं समझ पाते, तो यह विदेशी भाषा समझने जितना ही मुश्किल काम होगा... और कई मामलों में हर क्वाड्रैंट विदेशी भाषा का प्रतिनिधित्व करता है।

कैशफ़्लो क्वाड्रैंट को ध्यान से देखें,

हर क्वाड्रैंट एक अलग देश की तरह है। वे समान शब्दों का प्रयोग नहीं करते हैं और अगर आप शब्दों को नहीं समझते हैं, तो आप अंकों को भी नहीं समझ पाएँगे।

उदाहरण के तौर पर अगर कोई डॉक्टर कहता है, “आपका सिस्टोलिक 120 और डाइस्टोलिक 80 है,” तो यह अच्छा है या बुरा? क्या आपको अपनी सेहत के बारे में बस इतना ही जानने की ज़रूरत है? ज़ाहिर है, “नहीं।” परंतु फिर भी यह एक शुरुआत तो है।

यह इस तरह की बात पूछना है, “मेरे स्टॉक का पी/ई 12 है और मेरे अपार्टमेंट हाउस की कैप रेट 12 है। क्या मुझे अपनी दौलत के बारे में बस इतना ही जानने की ज़रूरत है?” एक बार फिर जवाब है, “नहीं,” परंतु फिर भी यह एक

हासिल किया है, तो विमान उड़ाना आनंददायक और रोमांचक होता है। परंतु अगर आपने कभी फ़्लाइट स्कूल में प्रशिक्षण नहीं लिया है, तो मैं आपको यही सलाह दूँगा कि आप विमान उड़ाने का काम दूसरे के हाथों में सौंप दें।

बुरी सलाह जोखिम भरी है

अमीर डैडी का दृढ़ विश्वास था कि सलाह न होने से किसी भी तरह की वित्तीय सलाह बेहतर है। वे खुले दिमाग़ के इंसान थे। वे शिष्ट थे और बहुत से लोगों की बातें सुनते थे। परंतु अंतत: वे अपने निर्णय लेने के लिए अपनी ही वित्तीय बुद्धि का प्रयोग करने में विश्वास करते थे: "अगर आप कुछ नहीं जानते हैं, तो सलाह न मिलने से कोई भी सलाह बेहतर है। परंतु अगर आपको बुरी और अच्छी सलाह के बीच का अंतर नहीं मालुम हो, तो यह ख़तरनाक है।"

अमीर डैडी का दृढ़ विश्वास था कि अधिकांश लोग वित्तीय रूप से इसलिए संघर्ष करते हैं क्योंकि वे उस वित्तीय जानकारी के आधार पर काम करते हैं, जो पिता से पुत्र को हस्तांतरित होती है... और अधिकांश लोग वित्तीय रूप से सुदृढ़ परिवार में पैदा नहीं होते। वे अक्सर कहते थे, "बुरी वित्तीय सलाह जोखिम भरी है और अधिकांश बुरी सलाह घर पर दी जाती है। ऐसा शब्दों के नहीं, बल्कि कार्यों के कारण होता है। बच्चे शब्दों के बजाय उदाहरणों से अधिक सीखते हैं।"

आपके सलाहकार आप जितने ही स्मार्ट हैं

अमीर डैडी कहते थे, "आपके सलाहकार आप जितने ही स्मार्ट हो सकते हैं। अगर आप स्मार्ट नहीं हैं, तो वे आपको ज़्यादा नहीं बता सकते। अगर आप वित्तीय रूप से सुशिक्षित हैं, तो सुयोग्य सलाहकार आपको अधिक परिष्कृत वित्तीय सलाह दे सकते हैं। अगर आप वित्तीय रूप से नादान हैं, तो वे आपको सिर्फ़ सुरक्षित वित्तीय रणनीतियाँ सुझाने के लिए कानूनन बाध्य हैं। अगर आप अपरिष्कृत निवेशक हैं, तो वे आपके सामने सिर्फ़ कम जोखिम और कम आमदनी वाले निवेश का प्रस्ताव रख सकते हैं। वे अक्सर अपरिष्कृत निवेशकों को ' डाइवर्सिफ़िकेशन' का सुझाव देते हैं। बहुत कम सलाहकार यह विकल्प चुनेंगे कि आपको प्रशिक्षित करने के लिए अपना समय निकालें। इसका कारण यह है कि उनका समय भी बहुमूल्य है। परंतु अगर आप वित्तीय रूप से शिक्षित हो जाते हैं और अपने धन का उचित प्रबंधन करने की ज़िम्मेदारी ले लेते हैं, तो सुयोग्य सलाहकार आपको ऐसे निवेशों और रणनीतियों की जानकारी दे सकता है, जिन्हें बहुत थोड़े लोग ही देख पाएँगे। परंतु इससे पहले आपको शिक्षित होने की अपनी ज़िम्मेदारी पूरी करना है। हमेशा याद रखें, आपके सलाहकार आप जितने ही स्मार्ट हो सकते हैं।"

वे झूठ नहीं बोल रहे हैं ... वे सिर्फ़ सच नहीं बता रहे हैं

वास्तविकता यह है कि जब आपका बैंकर आपसे कहता है कि आपका मकान संपत्ति है, तो वह आपसे झूठ नहीं बोल रहा है। वह सिर्फ़ आपको पूरी सच्चाई नहीं बता रहा है। हालाँकि आपका मकान संपत्ति है, परंतु वह आपको यह नहीं बता रहा है कि यह किसकी संपत्ति है। क्योंकि अगर आप फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट पढ़ते हैं, तो आप आसानी से देख सकते हैं कि आपका मकान आपकी संपत्ति नहीं है। यह तो बैंक की संपत्ति है। ***रिच डैड पुअर डैड*** में अमीर डैडी द्वारा बताई गई संपत्ति और दायित्व की परिभाषा याद कीजिए:

"संपत्ति से मेरी जेब में धन अंदर आता है।

दायित्व से मेरी जेब का धन बाहर जाता है।"

क्वाड्रेंट के बाएँ हिस्से के लोगों को यह अंतर जानने की दरअसल कोई ज़रूरत ही नहीं है। उनमें से ज़्यादातर अपनी नौकरी में सुरक्षित महसूस करने में ख़ुश हैं। वे इस बात से ख़ुश हैं कि उनके पास एक बढ़िया मकान है, जिसके वे मालिक हैं, जिस पर उन्हें गर्व है और जिसके बारे में वे सोचते हैं कि उस पर उनका नियंत्रण है। जब तक वे अपनी पूरी क़िस्तों का भुगतान करते रहेंगे, तब तक कोई भी उनसे

बैंक की बैलेंस शीट

संपत्तियाँ	दायित्व
आपकी मॉर्टगेज	

अब बैलेंस हो जाता है। अब इसका मतलब समझ में आता है। यह "बी और आई" अकाउंटिंग है। परंतु इसे बेसिक अकाउंटिंग में इस तरह से नहीं पढ़ाया जाता। अकाउंटिंग में आप अपने मकान के "मूल्य" को संपत्ति के रूप में दिखाते हैं और मॉर्टगेज को दायित्व के रूप में। एक और महत्वपूर्ण बिंदु पर ध्यान दें कि आपके मकान का "मूल्य" एक ऐसी राय है जो बाज़ार के साथ बदलती रहती है, जबकि आपकी मॉर्टगेज एक निश्चित दायित्व है, जिस पर बाज़ार का कोई प्रभाव नहीं पढ़ता है। बहरहाल, " बी और आई" के लिए आपके मकान का "मूल्य" संपत्ति इसलिए नहीं है, क्योंकि इससे कैशफ़्लो नहीं मिलता है।

क्या होगा अगर मैं अपनी सारी मॉर्टगेज चुका दूँ?

कई लोग मुझसे पूछते हैं, "क्या होगा अगर मैं अपनी सारी मॉर्टगेज चुका दूँ? क्या तब मेरा मकान संपत्ति बन जाएगा?"

इस पर मेरा जवाब होता है, “अधिकांश मामलों में जवाब अब भी ‘नहीं’ है। यह अब भी एक दायित्व है।”

मेरे इस जवाब के पीछे कई कारण हैं। एक है रखरखाव और अन्य सामान्य ख़र्च। जायदाद किसी कार की तरह होती है। अगर आप इसके पूरे स्वामी हों, तब भी आपको इसे चलाने के लिए धन की ज़रूरत होती है...और कई बार जब यह टूटना शुरू करती है, तो हर चीज़ टूटने लगती है। अधिकांश मामलों में लोग अपने घर और कार की मरम्मत का भुगतान अपने उन डॉलरों से करते हैं, जो उन्हें टैक्स कटने के बाद मिले हैं। “बी और आई” क्वाड्रेंटों का कोई व्यक्ति जायदाद को सिर्फ़ तभी संपत्ति मानता है, जब उसे इससे कैशफ़्लो या आमदनी प्राप्त हो रही हो।

कर्ज़ चुकाने के बाद भी मकान के दायित्व बने रहने का प्रमुख कारण यह है कि आप दरअसल अब भी इसके स्वामी नहीं हैं। अगर आप इसके स्वामी होते, तो सरकार आप पर टैक्स क्यों लगाती? अगर आपको यक़ीन नहीं आता हो, तो आप प्रॉपर्टी टैक्स देना बंद कर दें। जल्दी ही आपको यह पता चल जाएगा कि आपका मकान दरअसल किसकी संपत्ति है।

यहाँ पर टैक्स-लिएन सर्टिफ़िकेट्स का उद्दाम है... जिसके बारे में मैंने ***रिच डैड, पुअर डैड*** में लिखा है। टैक्स लिएन सर्टिफ़िकेट्स आपके धन पर कम से कम 16 प्रतिशत ब्याज पाने का बेहतरीन तरीक़ा है। अगर मकान मालिक अपने प्रॉपर्टी टैक्स का भुगतान नहीं करते हैं, तो सरकार उनके द्वारा न चुकाए गए टैक्स पर ब्याज लगाती

के उद्गम के बारे में भी जान लें। कई लोग सोचते हैं कि "डेरिवेटिव्ज़" कोई नई चीज़ है, परंतु वास्तविकता में वे सदियों पुराने हैं।

"डेरिवेटिव" की आसान परिभाषा है "कोई ऐसी चीज़, जो किसी दूसरी चीज़ से उत्पन्न होती है।" ऑरेंज जूस डेरिवेटिव का एक उदाहरण है। ऑरेंज जूस ऑरेंज यानी नारंगी का डेरिवेटिव है।

मैं सोचता था कि रियल एस्टेट का अर्थ "रियल" यानी वास्तविक है अर्थात् एक मूर्त चीज़। मेरे अमीर डैडी ने मुझे समझाया कि इसका उद्गम दरअसल स्पेनिश शब्द ***रियल*** से हुआ है, जिसका अर्थ "रॉयल" यानी शाही होता है। अल कैमिनो रियल का अर्थ है शाही सड़क। रियल एस्टेट का अर्थ है शाही जायदाद।

जब 1500 के आसपास कृषि युग समाप्त हुआ और औद्योगिक युग की शुरुआत हुई, तो शक्ति भूमि और कृषि पर आधारित नहीं रह गई। सम्राटों ने महसूस किया कि उन्हें बदलना होगा, क्योंकि भूमि सुधार कानूनों की वजह से किसान भूमि के मालिक बन गए थे। तब सम्राटों ने डेरिवेटिव्ज़ की रचना की, जैसे भूमि के स्वामित्व पर टैक्स और "मॉर्टगेज," जिन्हें चुकाकर आम जनता भूमि की स्वामी बन सकती थी। टैक्स और मॉर्टगेज डेरिवेटिव्ज़ हैं, क्योंकि वे भूमि से उत्पन्न हैं। आपका बैंकर मॉर्टगेज को डेरिवेटिव नहीं कहेगा। वह कहेगा कि यह भूमि द्वारा "सुरक्षित" है... अलग-अलग शब्द, एक ही अर्थ। तो जब सम्राटों ने समझ लिया कि धन अब भूमि में नहीं, बल्कि

से लिए गए कर्ज़ यानी 80,000 डॉलर को घटा दें। आपने जो कुल ब्याज चुकाया है, वह है 131,323 डॉलर।

एक बात और, इस 211,323 डॉलर में प्रॉपर्टी टैक्स और लोन का बीमा शामिल नहीं है।

अजीब बात यह है कि 131,323 डॉलर ब्याज का आँकड़ा 80,000 डॉलर पर 8 प्रतिशत की दर से थोड़ा ज़्यादा नज़र आता है। एक तरह से यह 30 वर्षों में 160 प्रतिशत से अधिक ब्याज लगता है। जैसा मैंने कहा, वे आपसे झूठ नहीं बोल रहे हैं... वे तो सिर्फ़ आपको पूरी सच्चाई नहीं बता रहे हैं। और अगर आप अंकों को नहीं पढ़ सकते, तो आप दरअसल कभी जान भी नहीं पाएँगे। वैसे अगर आप अपने मकान से ख़ुश हैं, तो आपको इसकी परवाह भी नहीं होगी। परंतु ज़ाहिर है, बैंकिंग उद्योग जानता है कि कुछ सालों में... आपके मन में एक नए मकान, एक बड़े घर, एक छोटे घर, एक वैकेशन हाउस या अपनी मॉर्टगेज को दुबारा फ़ाइनैंस करवाने की इच्छा जाग्रत होगी। वे यह बात जानते हैं और वे इस अनुमान के आधार पर ही अपनी योजनाएँ बनाते हैं।

उद्योग का औसत

बैंकिंग उद्योग में किसी मॉर्टगेज की जीवनआशा औसतन सात वर्ष मानी जाती है। यानी बैंक को यह आशा होती है कि औसत व्यक्ति हर सात साल में एक नया मकान ख़रीदेगा या रिफ़ाइनैंस करवाएगा। और इस

दर्शकों को लगता है कि उन्हें आशा की किरण दिख गई है और वे दौड़कर अपनी फ़ाइनैंस कंपनी के पास जाते हैं, अपने घर को दुबारा फ़ाइनैंस करवाते हैं, अपने क्रेडिट कार्डों का कर्ज़ चुकाते हैं और ख़ुद को समझदार मानने लगते हैं।

कुछ सप्ताह बाद वे फिर से ख़रीदारी में जुट जाते हैं: वे एक नई पोशाक देखते हैं, एक नया लॉन मोअर देखते हैं या महसूस करते हैं कि उनके बच्चे को नई साइकल चाहिए या उन्हें छुट्टियाँ मनाने जाना चाहिए, क्योंकि वे थक गए हैं। अब उनके पास एक साफ़-सुथरा क्रेडिट कार्ड भी है... या उन्हें अचानक अपनी डाक में एक नया क्रेडिट कार्ड मिल जाता है, क्योंकि उन्होंने अपने पुराने क्रेडिट कार्ड का भुगतान कर दिया है। उनकी क्रेडिट या साख बहुत अच्छी है, वे अपने बिलों का भुगतान करते हैं, उनका छोटा सा दिल बल्लियों उछलने लगता है और वे ख़ुद से कहते हैं, "चलो भी। मुझे यह सब मिलना चाहिए। मैं हर महीने थोड़ी सी रक़म देकर यह सब चुका सकता हूँ।"

भावनाएँ तर्क पर हावी हो जाती हैं और साफ़-सुथरा नया क्रेडिट कार्ड बाहर आ जाता है।

जैसा मैंने कहा, जब बैंकर कहते हैं कि आपका मकान संपत्ति है... तो वे झूठ नहीं बोल रहे हैं। जब सरकार कर्ज़ में डूबने के लिए आपको टैक्स में छूट देती है, तो यह ऐसा इसलिए नहीं करती क्योंकि यह आपके वित्तीय भविष्य के लिए चिंतित है। सरकार तो अपने वित्तीय भविष्य के लिए चिंतित है। इसीलिए जब आपका बैंकर, अकाउंटेंट,

वकील या स्कूल टीचर आपको बताता है कि आपका मकान संपत्ति है, तो वह सिर्फ़ यह कहना भूल जाता है कि यह किसकी संपत्ति है।

और बचत? क्या यह संपत्ति है?

आपकी बचत दरअसल आपकी संपत्ति है। यह एक अच्छी ख़बर है। परंतु एक बार फिर, फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट को पढ़ने के बाद ही आप पूरी तस्वीर को देख सकते हैं। हालाँकि यह सच है कि आपकी बचत संपत्ति है, परंतु जब आप शहर के उस पार बैंक की बैलेंस शीट को देखते हैं, तो आपकी बचत वहाँ दायित्व के रूप में नज़र आती है। आपकी बचत और चेकबुक का बैलेंस आपकी संपत्ति के कॉलम में इस प्रकार दिखता है:

आपकी बैलेंस शीट

संपत्तियाँ	दायित्व
बचत चेकबुक बैलेंस	

परंतु आपके बैंक की बैलेंस शीट में आपकी बचत और आपकी चेकबुक का बैलेंस इस प्रकार दिख़ता है।

बैंक की बैलेंस शीट

आपकी बचत बैंकों के लिए दायित्व है। फिर वे सरकार से ऐसा कानून बनाने को क्यों कहेंगे, जो आपको बैंक में धन जमा करने के लिए प्रोत्साहित करे...वह धन, जो उनके लिए एक दायित्व होगा?

उन्हें आपकी बचत की ज़रूरत नहीं है

इसके अलावा, बैंकों को दरअसल आपकी बचत की ज़रूरत नहीं है। उन्हें अधिक डिपॉज़िट्स की ज़रूरत नहीं है, क्योंकि वे धन को कम से कम दस गुना बढ़ा सकते हैं। अगर आप बैंक में एक डॉलर का नोट जमा करते हैं, तो कानूनन बैंक दस डॉलर उधार दे सकता है और केंद्रीय बैंक द्वारा निधारित रिज़र्व लिमिट के आधार पर शायद 20 डॉलर तक भी। इसका मतलब यह है कि आपका एक डॉलर का नोट अचानक 10 डॉलर या इससे अधिक का हो जाता है। यह जादू है! जब मेरे अमीर डैडी ने मुझे यह दिखाया, तो मुझे यह विचार बहुत पसंद आया। उस समय मैं जान गया कि मैं स्कूल जाकर बैंकर बनने के बजाय बैंक का मालिक बनना चाहता हूँ।

इसके अलावा, बैंक आपको उस 1 डॉलर पर सिर्फ़ 5 प्रतिशत ब्याज देता है। ग्राहक के रूप में आप सुरक्षित अनुभव करते हैं, क्योंकि बैंक आपके धन पर कुछ ब्याज तो दे रहा है। बैंक इसे अच्छे ग्राहक संबंध के रूप में देखता है, क्योंकि अगर आपने उनकी बैंक में बचत खाता खोल रखा है, तो आपको जब उधार की ज़रूरत होगी, तो आप

उन्हीं के पास आएँगे। वे चाहते हैं कि आप उनसे उधार लें क्योंकि वे तब उधार लिए गए धन पर आपसे 9 प्रतिशत या इससे ज़्यादा ब्याज ले सकते हैं। जहाँ आप अपने 1 डॉलर पर 5 प्रतिशत ब्याज कमाते हैं, वहीं बैंक आपके उस डॉलर द्वारा उत्पन्न 10 डॉलर के कर्ज़ पर 9 प्रतिशत या इससे ज़्यादा ब्याज वसूलता है। हाल ही में मुझे एक नया क्रेडिट कार्ड मिला, जिसमें 8.9 प्रतिशत ब्याज का विज्ञापन दिया गया था... परंतु अगर आप बारीक अक्षरों में लिखी क़ानूनी शब्दावली को समझते हों, तो यह दरअसल 23 प्रतिशत था। कहने की ज़रूरत नहीं है कि मैंने उस क्रेडिट कार्ड के दो टुकड़े करके उसे वापस भिजवा दिया।

उन्हें आपकी बचत वैसे भी मिल जाती है

बचत के लिए टैक्स छूट न मिलने का एक और बहुत स्पष्ट कारण है। अगर आप अंकों को पढ़ सकते है और देख सकते हैं कि कैशफ़्लो किस तरफ़ हो रहा है, तो आप देखेंगे कि उन्हें आपकी बचत वैसे भी मिल जाएगी। अपनी संपत्ति वाले कॉलम में आप जो धन बचा सकते थे, वह आपके दायित्व वाले कॉलम से मॉर्टगेज पर ब्याज के रूप में जा रहा है और उनके संपत्ति वाले कॉलम को बढ़ा रहा है। यह कैशफ़्लो पैटर्न इस तरह दिखता है:

आपका फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट

इसीलिए बैंक नहीं चाहते कि सरकार आपको बचत के लिए टैक्स में छूट दे। वे वैसे भी आपकी बचत ले लेंगे... कर्ज़ पर ब्याज के भुगतान के रूप में।

राजनेता इस व्यवस्था के साथ छेड़छाड़ नहीं करते हैं, क्योंकि बैंकें, बीमा कंपनियाँ, निर्माण उद्योग और ब्रोकरेज हाउसेस राजनीतिक चुनाव अभियानों में बहुत सा धन देते हैं... और राजनेता इस खेल का नाम अच्छी तरह जानते हैं।

खेल का नाम

1974 में मेरे अमीर डैडी इसलिए परेशान हो गए थे क्योंकि यह खेल मेरे ख़िलाफ़ खेला गया था और मैं यह बात नहीं जानता था। मैंने जब रियल एस्टेट ख़रीदने में निवेश किया था, तब मैं हारने वाली स्थिति में था... परंतु मुझे यह यक़ीन दिलाया गया था कि मैं जीतने वाली स्थिति में था।

अमीर डैडी ने कहा, "मुझे ख़ुशी है कि तुम खेल के मैदान में दाख़िल हुए। परंतु चूँकि किसी ने भी तुम्हें कभी यह नहीं बताया कि खेल क्या है, इसलिए तुम हारने वाली टीम में शामिल हो गए।"

अमीर डैडी ने फिर इस खेल की मूलभूत बातें स्पष्ट कीं। "पूँजीवाद के इस खेल का नाम है 'कौन किसका कर्ज़दार है?' "

उन्होंने कहा कि अगर मैं इस खेल को समझ लूँ, तो मैं बेहतर खिलाड़ी बन जाऊंगा... बजाय ऐसे व्यक्ति के, जो इस खेल में बिलकुल अनाड़ी हो।

आप जितने ज़्यादा लोगों के कर्ज़दार हैं, आप उतने ही ज़्यादा ग़रीब हैं

अमीर डैडी कहते थे, "आप जितने ज़्यादा लोगों के कर्ज़दार हैं, आप उतने ही ज़्यादा ग़रीब हैं। और जितने ज़्यादा लोग आपके कर्ज़दार हैं, आप उतने ही ज़्यादा अमीर हैं। यही इस खेल का सार है।"

जैसा मैंने कहा, मैंने अपना दिमाग़ खुला रखने के लिए संघर्ष किया। इसलिए मैं ख़ामोश रहा और उन्हें समझाने दिया। वे ऐसा दुर्भावना से नहीं कर रहे थे। वे तो सिर्फ़ उस खेल को समझा रहे थे, जिसे वे अच्छी तरह से समझते थे।

"हम सब किसी न किसी के कर्ज़दार होते हैं। समस्याएँ तब उत्पन्न होती हैं, जब कर्ज़ संतुलन से बाहर चला जाता है। दुर्भाग्य से, इस दुनिया के ग़रीब लोगों को इस खेल में इधर-उधर दौड़ाया जाता है और वे अक्सर कर्ज़ में बुरी तरह डूब जाते हैं। यही ग़रीब देशों के बारे में सही है। दुनिया ग़रीबों, कमजोरों, वित्तीय रूप से अज्ञानियों को निचोड़ लेती है। अगर आप पर बहुत ज़्यादा कर्ज़ है, तो दुनिया आपका सब कुछ ले लेती है... आपका समय, आपका काम, आपका मकान, आपका जीवन, आपका

एक बूढ़ी महिला ब्रेड ख़रीदने के लिए जर्मनी की मुद्रा यानी मार्क्स से भरे हुए ठेले को धकाकर ले जा रही थी। जब उसने पीठ घुमाई, तो किसी ने ठेला चुरा लिया और मूल्यरहित धन के ढेर को सड़क पर ही छोड़ गया।

इसीलिए अधिकांश धन आज "आदेशित" (fiat) धन है, यानी ऐसा धन जो किसी मूर्त चीज़ जैसे सोने या चाँदी में नहीं बदला जा सकता। धन तभी तक काम का है, जब तक लोगों को सरकार में विश्वास है, जो इसके भुगतान का आश्वासन देती है। "फिएट" की अन्य परिभाषा है, "शक्तिसंपन्न आदेश, जो पूर्ण सत्तावान व्यक्ति या समूह द्वारा दिया जाता है।"

आज की अधिकांश वैश्विक अर्थव्यवस्था कर्ज़ और विश्वास पर आधारित है। जब तक हम सब एक-दूसरे का हाथ थामे रहेंगे और कोई भी मानवीय श्रृंखला को नहीं तोड़ेगा, तब तक सब कुछ ठीक रहेगा... और मैं ठीक (Fine) शब्द को असुरक्षित, न्यूरॉटिक और भावुक अनुभव करने का संक्षिप्त रूप मानता हूँ।

"आपका कर्ज़दार कौन है?"

1974 में जब मैं यह सीख रहा था कि 56000 डॉलर का कॉन्डो या मकान कैसे ख़रीदा जाए, तो मेरे अमीर डैडी ने मुझे यह महत्वपूर्ण सबक़ सिखाया कि सौदे के अनुबंध की शब्दावली कैसी हो।

इस पर मैंने कहा, “परंतु कई लोगों के लिए धन कोई खेल नहीं है।”

अमीर डैडी बोले, “यह सही है। अधिकांश लोगों के लिए यह ज़िंदा रहने का ज़रिया है। अधिकांश लोगों के लिए धन एक ऐसा खेल है, जिसे खेलने के लिए उन्हें मजबूर किया जाता है। दुर्भाग्य से, हम जितने सभ्य होते जाते हैं, धन हमारे जीवन का उतना ही अनिवार्य हिस्सा बनता जाता है।”

अमीर डैडी ने *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* खींचा।

“इसे किसी टेनिस कोर्ट या फ़ुटबॉल के मैदान की तरह देखो। धन के खेल को खेलते समय तुम किस टीम में रहना चाहते हो? ‘ई, एस, बी या आई’? तुम मैदान के किस हिस्से में रहना चाहते हो - दाएँ हिस्से में या बाएँ हिस्से में?”

मैंने क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से की तरफ़ इशारा कर दिया।

अगर आप कर्ज़ और जोखिम लेते हैं, तो आपको लाभ होना चाहिए

अमीर डैडी ने कहा, "इसीलिए जब कोई आपसे कहता है कि 30 साल तक हर महीने 150 डॉलर का नुक़सान उठाना एक अच्छा सौदा है... क्योंकि सरकार आपको इस नुक़सान पर टैक्स में छूट देगी और उसे उम्मीद है कि रियल एस्टेट की क़ीमत बढ़ जाएगी, तो आप उस सेल्स एजेंट पर भरोसा नहीं करते हैं और खेल के मैदान में नहीं उतरते हैं। आप इस मानसिकता से खेल को नहीं खेल सकते। हालाँकि ये विचार सही साबित हो सकते हैं, परंतु क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से में खेल इस तरह से नहीं खेला जाता। कोई आपसे यह कह रहा है कि आप कर्ज़ में उतरें, हर तरह का जोखिम लें और इसके लिए नुक़सान भी उठाएँ। बाएँ हिस्से के लोग सोचते हैं कि यह एक अच्छा विचार है... परंतु दाएँ हिस्से के लोग ऐसा नहीं सोचते।"

मैं थोड़ा हिल गया था।

अमीर डैडी ने कहा, "इसे मेरे नज़रिए से देखो। तुम आसमान में बने इस कॉन्डों को 56,000 डॉलर में ख़रीदना चाहते हो। तुम कर्ज़ लेने के लिए हस्ताक्षर कर रहे हो और जोखिम ले रहे हो। किराएदार को वहाँ रहने के लिए जितना किराया देना चाहिए, वह उससे कम किराया देता है। इस तरह से देखा जाए, तो तुम उस व्यक्ति को

वहाँ रहने के लिए सबसिडी दे रहे हो। क्या तुम्हें इसमें समझदारी दिखती है?"

मैंने सिर हिलाकर कहा, "नहीं।"

अमीर डैडी बोले, "खेल को खेलने का यह मेरा तरीक़ा है। आगे से, अगर तुम कर्ज़ और जोखिम लेते हो, तो तुम्हें लाभ होना चाहिए। समझ गए?"

मैंने अपना सिर सहमति में हिलाया।

अमीर डैडी ने कहा, "धन कमाना कॉमन सेन्स या सामान्य ज्ञान है। यह रॉकेट विज्ञान जितना मुश्किल नहीं है। परंतु दुर्भाग्य से जब धन कमाने की बात आती है, तो सामान्य ज्ञान सामान्य नहीं होता। बैंकर आपसे कहता है कि आप कर्ज़ लें। वह आपसे कहता है कि सरकार आपको उस चीज़ के लिए टैक्स में छूट देगी, जो दरअसल मूलभूत आर्थिक समझदारी भी नहीं है। फिर एक रियल एस्टेट सेल्समैन आपसे सौदे पर हस्ताक्षर करने को कहता है क्योंकि वह एक ऐसा किराएदार खोज सकता है जो आपकी क़िस्त से भी कम भुगतान देगा, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि उसकी राय में क़ीमतें बढ़ेगी। इसमें तुम्हें समझदारी लग सकती है, परंतु तुम्हारा और मेरा सामान्य ज्ञान अलग-अलग है।"

मैं वहाँ खड़ा रहा। मैंने उनकी हर बात सुनी और मुझे मानना पड़ा कि सौदा अच्छा लगने के कारण मैं इतना रोमांचित हो गया था कि मेरी बुद्धि घास चरने चली गई थी। मैं सौदे का विश्लेषण नहीं कर पाया था। चूँकि सौदा

बड़ा कर्ज़ लेते हो, तो यह सुनिश्चित करो कि कोई दूसरा इसे चुकाए।"

वे धन और कर्ज़ के खेल को एक ऐसा खेल मानते थे, जो आपके साथ, मेरे साथ, हर एक के साथ खेला जा रहा था। यह हर बिज़नेस और देश में खेला जा रहा था। वे इसे सिर्फ़ खेल की तरह देखते थे। समस्या यह है कि अधिकांश लोगों के लिए धन कोई खेल नहीं है। कई लोगों के लिए धन ज़िंदा रहने का साधन है... अक्सर ज़िंदगी है। और चूँकि किसी ने उन्हें इस खेल के बारे में नहीं समझाया, इसलिए वे अब भी उन बैंकर्स पर विश्वास करते हैं जो कहते हैं, कि मकान संपत्ति है।

तथ्यों बनाम राय का महत्व

अमीर डैडी ने अपने सबक़ को जारी रखा : "अगर तुम धन के क्षेत्र में दाएँ हिस्से में सफल होना चाहते हो, तो तुम्हें तथ्यों और राय के बीच के फ़र्क़ को जानना होगा। तुम अंधों की तरह वित्तीय सलाह स्वीकार नहीं कर सकते, जिस तरह से बाएँ हिस्से के लोग करते हैं। तुम्हें अंक जानना चाहिए। तथ्य जानना चाहिए। और अंक तुम्हें तथ्य बता देते हैं। तुम्हारा वित्तीय बचाव किसी दोस्त या सलाहकार के शब्दों या राय पर नहीं, बल्कि तथ्यों पर निर्भर करता है।"

मैंने पूछा, "मैं नहीं समझा। इससे क्या फ़र्क़ पड़ता है कि कोई चीज़ तथ्य है या राय? क्या एक चीज़ दूसरी से बेहतर है?"

"नहीं," अमीर डैडी ने जवाब दिया। "सिर्फ़ यह जान लो कि कौन सी चीज़ कब तथ्य होती है और कब राय।"

चूँकि मुझे कुछ भी समझ नहीं आया था, इसलिए मैं अपने चेहरे पर दुविधा के भाव लेकर खड़ा रहा।

अमीर डैर्डा ने कहा, "तुम्हारे परिवार के मकान का मूल्य क्या है?" वे मेरी दुविधा को दूर करने के लिए उदाहरण दे रहे थे।

मैंने तत्काल जवाब दिया, "मैं जानता हूँ। मेरे माता-पिता इसे बेचने के बारे में सोच रहे हैं, इसलिए हमने एक रियल एस्टेट एजेंट को बुलवाकर इसकी क़ीमत तय करवाई। उसके हिसाब से इस मकान का मूल्य 36,000 डॉलर है। इसका मतलब यह है कि इसकी वास्तविक क्रमित में 16,000 डॉलर की वृद्धि हुई है क्योंकि डैडी ने इसे पाँच साल पहले सिर्फ़ 20,000 डॉलर में ख़रीदा था।"

"तो क़ीमत तय करवाना और इसकी वास्तविक क़ीमत तथ्य है या राय?" अमीर डैडी ने पूछा।

मैंने इस बारे में कुछ देर सोचा और वह समझ गया, जो वे समझाने की कोशिश कर रहे थे। "दोनों ही राय हैं, है ना?"

अमीर डैडी ने धीमे से कहा, "मेरी परिभाषा के हिसाब से स्वर्ण सिर्फ़ तभी संपत्ति है, जब आप इसे जितनी क़ीमत में ख़रीदे, उससे ज़्यादा क़ीमत में बेचे। दूसरे शब्दों में, अगर आप इसे 100 डॉलर में ख़रीदते हैं और 200 डॉलर में बेचते हैं, तो यह एक संपत्ति है। परंतु अगर आपने एक औंस स्वर्ण 200 डॉलर में ख़रीदा और 100 डॉलर में बेचा, तो इस सौदे में स्वर्ण एक दायित्व है। सौदे के वास्तविक वित्तीय आँकड़े अंतत: आपको तथ्य बताते हैं। वास्तविकता में, सिर्फ़ आप ही संपत्ति या दायित्व हैं... क्योंकि अंतत : सिर्फ़ आप ही स्वर्ण को संपत्ति बना सकते हैं और सिर्फ़ आप ही इसे दायित्व बना सकते हैं। इसीलिए वित्तीय शिक्षा इतनी महत्वपूर्ण है। मैंने बहुत से लोगों को बहुत अच्छा बिज़नेस या रियल एस्टेट लेते देखा है, परंतु बाद में उन्होंने उसे एक वित्तीय दुःस्वप्न में बदल दिया। कई लोग अपने व्यक्तिगत जीवन में भी यही करते हैं। वे मेहनत से कमाए गए धन को लेते हैं और उससे जीवन भर के दायित्व उत्पन्न कर लेते हैं।"

मैं और भी ज़्यादा दुविधा में पड़ गया था और अंदर से थोड़ा आहत भी महसूस कर रहा था, इसलिए मैं बहस करना चाहता था। अमीर डैडी मेरे दिमाग़ के साथ खेल रहे थे।

"बहुत से लोग सिर्फ़ इसलिए फँस गए क्योंकि वे तथ्य नहीं जानते थे। मैं हर दिन डरावनी कहानियाँ सुनता हूँ कि लोगों ने राय को तथ्य मानने के कारण अपना सारा धन गँवा दिया। किसी वित्तीय निर्णय को लेते समय राय

9. “इंसान कभी नहीं उड़ पाएँगे।”
10. “वह अपनी बहन से ज़्यादा स्मार्ट है।”
11. “बॉन्ड स्टॉक से ज़्यादा सुरक्षित हैं।”
12. “जो लोग ग़लतियों करते हैं, वे मूर्ख होते हैं।”
13. “वह इतनी कम क़ीमत पर कभी नहीं बेचेगा।”
14. “वह मेरे साथ डेटिंग पर कभी बाहर नहीं जाएगी।”
15. “निवेश करना जोखिम भरा है।”
16. “मैं कभी अमीर नहीं बन पाऊँगा।”
17. “मैं कॉलेज नहीं जा पाया, इसलिए मैं जीवन की दौड़ में कभी आगे नहीं निकल पाऊँगा।”
18. “आपको अपने निवेश डाइवर्सिफ़ाई कर लेना चाहिए।”
19. “आपको अपने निवेश डाइवर्सिफ़ाई नहीं करना चाहिए।”

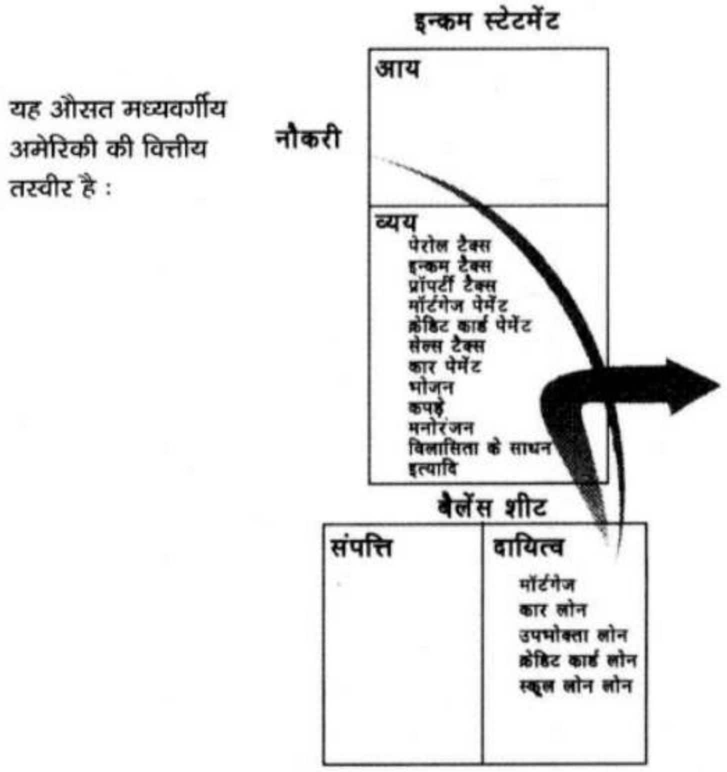
अमीर डैडी की सूची आगे बढ़ती चली गई, जब तक कि उन्होंने यह नहीं देख लिया कि मैं उनके उदाहरण सुनते-सुनते थक गया था।

“ठीक है!” मैंने आख़िरकार कहा। “मैंने पर्याप्त सुन लिया है। आप क्या कहना चाहते हैं?”

अमीर डैडी मुस्कराए, “मैं सोच रहा था कि तुम मुझे बीच में कभी नहीं रोकोगे। सबक़ यह है कि अधिकांश लोगों का जीवन तथ्यों के बजाय राय द्वारा निधारित होता है। अगर किसी व्यक्ति के जीवन को बदलना है,

"ड्यू डिलिजेन्स या उचित जाँच-पड़ताल का अर्थ सिर्फ़ यह पता लगाना है कि राय क्या है और तथ्य क्या हैं। जब धन की बात आती है, तो अधिकांश लोग या तो आलसी होते हैं या फिर वे शॉर्टकट की तलाश करते हैं, इसलिए वे कभी पर्याप्त ड्यू डिलिजेंस नहीं कर पाते। ऐसे भी लोग होते हैं, जो ग़लतियों करने से इतना डरते हैं कि वे सिर्फ़ ड्यू डिलिजेंस ही करते हैं और इसके अलावा कुछ नहीं करते। बहुत अधिक ड्यू डिलिजेंस को 'विश्लेषण का लक़वा' भी कहा जाता है। सबक़ यह है कि आपको यह पता होना चाहिए कि तथ्य और राय के बीच फ़र्क़ कैसे किया जाए और इसके बाद निर्णय लिया जाए। जैसा मैंने कहा अधिकांश लोग आज वित्तीय कष्ट में इसलिए हैं क्योंकि उन्होंने बहुत अधिक शॉर्टकट अपनाए हैं और वे अपने जीवन के निर्णय तथ्यों के बजाय रायों के आधार पर ले रहे हैं, ख़ास तौर पर 'ई' या 'एस' की रायों के आधार पर। अगर आप 'बी' या 'आई' बनना चाहते हैं, तो आपको इस फ़र्क़ के बारे में बहुत ज़्यादा जागरूक रहना होगा।"

मैं उस दिन अमीर डैडी के सबक़ के महत्व को पूरी तरह नहीं समझ पाया, परंतु आगे चलकर बहुत कम सबक़ इससे ज़्यादा लाभकारी साबित हुए। ख़ासकर जब अपने धन को सँभालने की बात आती है, तब तथ्य और राय के बीच के फ़र्क़ को जानना बेहद महत्वपूर्ण होता है।



किसी दूसरे की बैलेंस शीट

अगर आप अब खेल को समझने लगे हैं, तो आपको यह एहसास हो गया होगा कि सूची में दिए गए दायित्व किसी दूसरे की बैलेंस शीट में इस तरह दिखेंगे।

तनख़्वाह से भी कम दूर है, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह बेहतर जीवन चाहता है और खेल में हार जाता है। आम लोगों के ख़िलाफ बहुत सी चीज़ें होती हैं। वे अब भी सोचते हैं कि उनका मकान, कार, गोल्फ़ क्लब्स, कपड़े, वैकेशन होम, और विलासिता के अन्य साधन संपत्ति हैं। वे दूसरों की सुनी-सुनाई बातों पर विश्वास करते हैं। उन्हें विश्वास करना ही पड़ता है क्योंकि वे वित्तीय अंक नहीं पढ़ सकते। वे तथ्य और राय में फ़र्क़ नहीं कर सकते। अधिकांश लोग स्कूल जाते हैं और खिलाड़ी बनना सीख लेते हैं, परंतु किसी ने भी उन्हें खेल के नियम स्पष्टता से नहीं समझाए हैं। किसी ने भी उन्हें यह नहीं बताया है कि इस खेल का नाम है "कौन किसका कर्ज़दार है?" और चूँकि किसी ने उन्हें यह नहीं बताया है, इसलिए वे हर एक के कर्ज़दार बन जाते हैं।

धन एक विचार है

मुझे आशा है कि अब आप कैशफ़्लो क्वाड्रैंट की मूलभूत बातों को समझ चुके हैं और यह जानते हैं कि धन दरअसल एक विचार है, जो आँखों के बजाय मस्तिष्क से ज़्यादा स्पष्ट दिखता है। धन के खेल और इसे खेलने के तरीक़े को सीखना वित्तीय स्वतंत्रता की आपकी यात्रा का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। हालाँकि इससे भी अधिक महत्वपूर्ण यह है कि कैशफ़्लो क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से में पहुँचने के लिए आपको क्या बनना चाहिए। इस पुस्तक का दूसरा खंड "अपने भीतर के सर्वश्रेष्ठ स्वरूप को बाहर

अध्याय सात

वह बनें जो आप हैं

मेरे अमीर डैडी ने कहा था "बेघर होना महत्वपूर्ण नहीं है महत्वपूर्ण तो यह है कि आप कौन हैं। कोशिश करते रहेंगे, तो आप कुछ बन जाएँगे। कोशिश करना छोड़ देंगे, तब भी आप कुछ न कुछ तो बन ही जाएँगे... परंतु दोनों स्थितियों में फ़र्क़ होगा।"

आपमें जो परिवर्तन होते हैं

आपमें से जो लोग नौकरी की सुरक्षा से वित्तीय सुरक्षा

जब मैं बड़ा हो गया और मैंने आर्थिक मदद माँगने के लिए कैलिफ़ोर्निया से उन्हें फ़ोन किया तब भी वे उस पैटर्न को तोड़ने के लिए तैयार नहीं थे, जो उन्होंने माइक और मेरे साथ 9 साल की उम्र में शुरू किया था। उन्होंने हमें बचपन में धन नहीं दिया था और वे अब भी यह सिलसिला शुरू नहीं कर रहे थे। इसके बजाय वे कठोर बने रहे और मुझे धन के लिए काम करने की लत से दूर रखा।

वे धन को नशा इसलिए कहते थे क्योंकि वे अक्सर देखते थे कि जब लोगों के पास धन होता है तो वे ख़ुश होते हैं, परंतु जब उनके पास धन नहीं होता, तो वे दुखी या चिड़चिड़े हो जाते हैं। जिस तरह हेरोइन के आदी लोग जब नशे का इंजेक्शन ले लेते हैं तो वे मौज में आ जाते हैं, परंतु जब उन्हें हेरोइन नहीं मिलती, तो वे चिड़चिड़े और हिंसक हो जाते हैं।

वे अक्सर कहते थे "धन के नशे की ताक़त के प्रति सावधान रहें। एक बार अगर आप इसे पाने के आदी हो जाते हैं तो यह लत आपको अपने जाल से निकलने नहीं देगी और आप बार-बार उसी तरीक़े से इसे संतुष्ट करना चाहेंगे।"

दूसरी तरह से कहें तो अगर आप कर्मचारी के रूप में धन कमाते हैं तो आप इसी तरीक़े से धन कमाने के आदी बन जाते हैं। अगर आप सेल्फ़-एम्प्लॉयड बनकर धन कमाने के आदी हो जाते हैं तो फिर इस आसक्ति को तोड़ना अक्सर मुश्किल होता है। और अगर आप सरकारी अनुदान के आदी हैं तो इसे तोड़ना भी मुश्किल होता है।

अमीर डैडी कहते थे "बाएँ हिस्से से दाएँ हिस्से में जाने का सबसे मुश्किल भाग उस तरीक़े के प्रति लगाव है जिससे आप धन कमा रहे हैं। यह आदत छोड़ने से भी ज़्यादा मुश्किल काम है। यह नशे की लत को छोड़ने जितना मुश्किल काम होता है।"

इसीलिए उन्होंने माइक और मुझे यह प्रबल चेतावनी दी कि हम कभी धन के लिए काम न करें। उन्होंने इस बात पर ज़ोर दिया कि हमारे लिए धन हासिल करने का सबसे बढ़िया तरीक़ा यह है कि हम अपने ख़ुद के सिस्टम बनाना सीखें।

पैटर्न्स

किम और मेरे लिए "बी"क्वाड्रैंट से आमदनी प्राप्त करने का सबसे मुश्किल हिस्सा यह था कि हमारे अतीत की सारी कंडीशनिंग हमें पीछे रोक रही थी। हम तब और भी परेशान हो जाते थे जब हमारे मित्र हमसे कहते थे "तुम यह क्यों कर रहे हो? तुम कोई नौकरी क्यों नहीं कर लेते?"

यह हमारे लिए और भी ज़्यादा मुश्किल इसलिए था क्योंकि हमारा एक हिस्सा भी तनख़्वाह की सुरक्षा की ओर जाना चाहता था।

अमीर डैडी ने माइक और मुझे समझाया कि धन की दुनिया एक बड़े सिस्टम की तरह है। व्यक्तियों के रूप में

अपनी प्रबल भावना को खोजो

अमीर डैडी ने पूछा, 'क्या तुम सचमुच आगे बढ़ना चाहते हो?"

"हाँ!" मैंने जल्दी से कहा।

"क्या तुम अपने लक्ष्य और इरादे को भूल गए हो? क्या तुम अपनी प्रबल भावना को भूल गए हो और यह भी कि तुम किस वजह से इस हाल में हो?" अमीर डैडी ने पूछा।

"आह," मैंने जवाब दिया और थोड़ा चौंका। मैं भूल गया था। मैं टेलीफ़ोन बूथ पर खड़े होकर अपने दिमाग़ पर ज़ोर डालने लगा, ताकि याद कर सकूं कि मैं इस झमेले में किस वजह से फंसा हूँ।

"मैं जानता था," अमीर डैडी ने फ़ोन पर गरजते हुए कहा। "तुम अपने सपने को ज़िंदा रखने के बजाय अपने ज़िंदा रहने के बारे में ज़्यादा चिंतित हो। तुम्हारे डर ने तुम्हारी प्रबल भावना को दरकिनार कर दिया है। आगे बढ़ते रहने का सर्वश्रेष्ठ तरीक़ा यह है कि अपने दिल में लौ को हमेशा जलाए रखो। हमेशा याद रखो कि तुम्हारा लक्ष्य क्या है और तुमने किस इरादे से शुरू किया था। जब तुम ऐसा करोगे, तो तुम्हारी राह आसान हो जाएगी। परंतु अगर तुम अपने बारे में ज़्यादा चिंता करोगे, तो तुम्हारा डर तुम्हारी आत्मा को क़मजोर करने लगेगा। बिज़नेस डर से

नहीं करता था। मैं इस बात से नफ़रत करता था कि मुझे महीनों तक उस व्यक्ति की बातें किसी ऐसे विषय पर सुनना पड़ती थीं, जिसमें मेरी कोई रुचि नहीं थी। मैं क्लास में बगलें झाँकता था, पहलू बदलता था, पीछे की बेंच पर समस्याएँ पैदा करता था और कभी-कभार क्लास में जाने के बजाय गोता भी मार लेता था।

इसलिए जब मेरी मार्गदर्शक सलाहकार ने मुझसे पूछा कि क्या मैं कैरियर में टीचर बनकर अपने पिता का अनुसरण करूँगा, तो मैं आपे से बाहर हो गया।

उस समय मैं यह नहीं जानता था कि प्रबल भावना प्रेम और नफ़रत का सम्मिश्रण होती है। मुझे सीखना बहुत पसंद था, परंतु मैं स्कूल से नफ़रत करता था। मुझे वहाँ बैठने से चिढ़ होती थी, क्योंकि वहाँ जो बनने की प्रोग्रामिंग की जाती थी, वह मैं नहीं बनना चाहता था। क्लास के कई और बच्चे भी मेरी ही तरह महसूस करते थे।

शिक्षा खंबंधी उल्लेखनीय उद्धरण

विन्स्टन चर्चिल ने एक बार कहा था, "मैं हमेशा सीखने के लिए तैयार हूँ, परंतु मैं हमेशा पढ़ाया जाना पसंद नहीं करता।"

जॉन अपडाइक ने कहा है "संस्थापक पूर्वजों ने समझदारीपूर्वक यह निर्णय लिया कि बच्चों के कारण माता-पिताओं पर अस्वाभाविक तनाव पड़ता है। इसलिए

अपनी प्रबल भावना के अनुरूप काम करते हुए सिस्टम को बदलने की कोशिश की, परंतु सामने चट्टान आ गई। यह एक ऐसा सिस्टम था, जिसमें बहुत से लोग पैसे कमा रहे थे और कोई भी इसे बदलना नहीं चाहता था... हालाँकि इसे बदलने की आवश्यकता के बारे में बातें बहुत होती थीं।

शायद मेरी मार्गदर्शक सलाहकार ने भविष्य का पूर्वानुमान लगा लिया था क्योंकि वर्षों बाद मैंने सचमुच अपने पिता का अनुसरण किया। मैं बस उनके सिस्टम में उनके पीछे नहीं गया। मैं उसी प्रबल भावना के अनुरूप काम कर रहा था और अपना खुद का सिस्टम बना रहा था। इसीलिए मैं बेघर था। मेरी प्रबल भावना एक ऐसा शैक्षणिक सिस्टम बनाने की थी, जो लोगों को अलग तरह से सिखा सके।

जब मेरे शिक्षित डैडी को यह पता चला कि किम और मैं वित्तीय रूप से संघर्ष कर रहे हैं और अपने शैक्षणिक सिस्टम को बनाने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास कर रहे हैं, तो उन्होंने हमें ये उद्धरण भेजे। उद्धरणों वाले पृष्ठ के ऊपर ये शब्द लिखे थे :

“आगे बढ़ते रहो। प्यार सहित, डैडी।”

उस समय तक मैं यह नहीं जानता था कि मेरे शिक्षित डैडी सिस्टम से कितनी नफ़रत करते थे और यह भी कि यह सिस्टम छोटे बच्चों के साथ क्या करता है। परंतु इस प्रोत्साहन के बाद मुझे चीज़ें समझ में आने लगीं। जो प्रबल भावना मुझे चला रही थी वह वही भावना थी जिसने

स्थिति में परिचय पत्र रखने की जगह चाहते थे। इसीलिए मैंने "शू पॉकेट" की डिज़ाइन बनाई और दुनिया में इसकी मार्केटिंग की।

हमें तत्काल ज़बर्दस्त सफलता मिली परंतु जल्दी ही इस प्रॉडक्ट लाइन और बिज़नेस के प्रति मेरी प्रबल भावना ख़त्म हो गई। जब मेरी छोटी सी कंपनी को विदेशी प्रतियोगिता के कारण दिक़्क़त आने लगी, तो यह कमज़ोर होने लगी। ताईवान, कोरिया और हाँगकाँग जैसे देशों की कपनियाँ इससे मिलते-जुलते प्रॉडक्ट्स हमारे बाज़ार में उतार रही थीं और उन बाज़ारों पर कब्ज़ा कर रही थीं, जिन्हें हमने विकसित किया था। उनकी क़ीमतें इतनी कम थीं कि हम उनसे किसी तरह से प्रतियोगिता नहीं कर सकते थे। उन्हें बनाने में हमें जितनी लागत आती थी, उससे कम क़ीमत पर वे उसे बाज़ार में बेच रहे थे।

हमारी छोटी सी कपनी के सामने दो विकल्प थे : उनसे संघर्ष करें या उनसे हाथ मिला लें। पार्टनरों को महसूस हुआ कि हम अपने प्रतियोगियों से संघर्ष नहीं कर सकते। जो कंपनियाँ बाज़ार में सस्ते सामान की बाढ़ ला रही थीं, वे बहुत सशक्त थीं। वोटिंग के बाद हमने उनसे हाथ मिलाने का फ़ैसला किया।

दुखद बात यह थी कि कंपनी को डूबने से बचाने के लिए हमें अपने निष्ठावान और मेहनती स्टाफ़ के अधिकांश लोगों को बाहर निकालना पड़ा। इससे मेरा दिल टूट गया। जब मैं नई फ़ैक्ट्रियों को देखने कोरिया और ताईवान गया, जिनके साथ हमने निर्माण का अनुबंध किया था,

छँटनी आ गई

1983 में मुझे हवाई विश्वविद्यालय में एम.बी.ए. क्लास के सामने भाषण देने के लिए बुलाया गया। मैंने नौकरी की सुरक्षा के बारे में अपने विचार व्यक्त किए। वहाँ मेरी कही बातें लोगों को पसंद नहीं आई : "कुछ सालों में आपमें से बहुत से लोगों की नौकरियाँ चली जाएँगी या आप कम तनख़्वाह तथा कम सुरक्षा वाली नौकरी करने के लिए विवश होंगे।"

चूँकि अपने काम के सिलसिले में मुझे दुनिया भर में यात्रा करना पड़ती थी, इसलिए मैंने अपनी आँखों से सस्ते श्रम और प्रौद्योगिकी के नवीन आविष्कारों की सम्मिलित शक्ति देखी। मुझे यह एहसास होने लगा कि एशिया या यूरोप या रूस या दक्षिण अमेरिका का कर्मचारी दरअसल अमेरिका के कर्मचारियों के साथ प्रतियोगिता कर रहा था। मैं जानता था कि कर्मचारियों और मध्यम स्तर के मैनेजरों के लिए ऊँची तनख़्वाह और सुरक्षित नौकरी एक ऐसा विचार था, जिसका समय गुज़र चुका था। बड़ी कपनियों को लोगों की संख्या और कर्मचारियों को दिए जाने वाले वेतन में जल्दी ही कटौती करना पड़ेगी, ताकि वे विश्व बाज़ार में प्रतियोगिता करने में सक्षम हो सकें।

मुझे फिर कभी हवाई विश्वविद्यालय में नहीं बुलाया गया। कुछ सालों बाद "छंटनी" आम हो गई। जब भी किसी बड़ी कपनी का विलय होता था या कर्मचारियों की

हमारी शैक्षणिक कपनी में प्रवेश के मानदंड उम्र, शैक्षणिक पृष्ठभूमि, लिंग और धार्मिक विश्वास नहीं थे। हम सिर्फ़ यह चाहते थे कि सीखने और जल्दी सीखने की गंभीर इच्छा हो। अंततः हम साल भर की अकाउंटिंग एक दिन में सिखाने में सक्षम हो गए।

हालाँकि हमारे ज़्यादातर विद्यार्थी वयस्क थे, परंतु कई युवा भी थे। कुछ तो 16 साल के थे, जो 60 साल के उच्च-शिक्षित और ऊँची तनख़्वाह पाने वाले बिज़नेस एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ के साथ बैठकर सीख रहे थे। परीक्षाओं के आधार पर प्रतियोगिता कराने के बजाय हमने उनसे टीम के रूप में सहयोग करने की कहा। फिर हमने उसी परीक्षा में भाग लेने वाली टीमों के बीच प्रतियोगिताएँ रखीं। ग्रेड के लिए प्रयास करने के बजाय हमने आर्थिक पुरस्कार रखा। वह आर्थिक पुरस्कार जीतने वाली टीम को मिलता था। प्रतियोगिता और टीम के रूप में अच्छा प्रदर्शन करने की लालसा बहुत प्रबल थी। शिक्षक को क्लास को प्रेरित करने की आवश्यकता ही नहीं थी। एक बार जब सीखने वाली प्रतियोगिता शुरू हो जाती थी, तो शिक्षक को बस रास्ते से दूर हटना पड़ता था। टेस्ट के समय शांति के बजाय आम तौर पर चीख़ना-चिल्लाना सुनाई देता था तथा हँसी और आँसू दिखते थे। लोग सीखने के बारे में रोमांचित थे। उन्हें सीखने में "मज़ा" आ रहा था ... तथा वे और अधिक सीखना चाहते थे।

हमने सिर्फ़ दो विषयों में शिक्षा देने पर ध्यान केंद्रित किया : उद्यमिता और निवेश यानी *क्वाड्रैंट* के "बी" और

हम जो बनना चाहते हैं, बन सकते हैं

हममें से अधिकांश में सभी क्वाड्रैंटों में सफल होने की क्षमता होती है। सब कुछ इस बात पर निर्भर करता है कि हम सफल होने के लिए कितने संकल्पवान हैं। जैसा मेरे अमीर डैडी ने कहा था, "कपनियाँ डर से नहीं, प्रबल भावना से बनती हैं।"

क्वाड्रैंटों को बदलने की समस्या अक्सर हमारे अतीत की कंडीशनिंग में पाई जाती है। हममें से कई लोग ऐसे परिवारों से आए हैं, जहाँ डर की भावना प्रमुख प्रेरक शक्ति थी, ताकि हम एक ख़ास तरह से सोचें और काम करें। उदाहरण के लिए :

"क्या तुमने अपना होमवर्क कर लिया? अगर तुम होमवर्क नहीं करोगे, तो तुम्हें स्कूल से निकाल दिया जाएगा और तुम्हारे दोस्त तुम पर हँसेंगे।"

"अगर तुम यूँ ही मुँह बनाते रहोगे, तो तुम्हारा मुँह इसी तरह टेढ़ा रह जाएगा।"

और सबसे शानदार, "अगर तुम अच्छे नंबर नहीं लाओगे, तो तुम्हें सुरक्षित और ऊँची तनख़्वाह वाली नौकरी नहीं मिलेगी।"

आज बहुत से लोगों के पास अच्छे नंबर हैं परंतु सुरक्षित और ऊँची तनख़्वाह वाली नौकरियाँ बहुत कम बची हैं ख़ास तौर पर जिनमें रिटायरमेंट योजनाओं जैसे

कारण शारीरिक, मानसिक और भावनात्मक रूप से थक चुके हैं। व्यक्ति जितना ज़्यादा थका होता है, वह उतना ही ज़्यादा असुरक्षित महसूस करता है और उसकी दुर्घटना का जोखिम उतना ही बढ़ जाता है।

दाएँ हिस्से में अधिक सुरक्षा है

विसंगति यह है कि *क्वाड्रैंट* का दायाँ हिस्सा दरअसल अधिक सुरक्षित है। उदाहरण के लिए, अगर आपके पास एक सुरक्षित सिस्टम है, जो कम से कम मेहनत के साथ अधिक से अधिक धन उत्पन्न करता है, तो आपको नौकरी की सचमुच ज़रूरत नहीं है। आपको अपनी नौकरी छूटने की चिंता करने की भी ज़रूरत नहीं है। आपको अपनी आय के भीतर जीवन जीने की भी ज़रूरत नहीं है। अपने संसाधनों से कम में जीने के बजाय अपने संसाधन बढ़ा लें। अधिक धन कमाने के लिए सिर्फ़ अपने सिस्टम का विस्तार करें और अधिक लोगों को नौकरी पर रख लें।

उच्च स्तरीय निवेशक बाज़ार के ऊपर या नीचे जाने के बारे में चिंतित नहीं होते, क्योंकि उनका ज्ञान दोनों ही स्थितियों में धन कमाने में उनकी मदद करेगा। अगर बाज़ार धराशायी हो जाता है और/या अगले तीस सालों में मंदी आ जाती है, तो कई बेबी बूमर्स दहशत में आ जाएँगे और रिटायरमेंट के लिए अलग रखा अपना अधिकांश धन गँवा देंगे। अगर यह उनके बुढ़ापे में होता है, तो रिटायरमेंट के

बाद भी उन्हें मजबूरन काम करना पड़ेगा, जब तक कि वे ऐसा कर पाएँ।

जहाँ तक धन गँवाने के डर का सवाल है, प्रोफ़ेशनल निवेशक वे होते हैं, जो अपने धन का कम से कम जोखिम लेते हैं और इसके बावज़ूद अधिकतम लाभ प्राप्त करते हैं। मुसीबतों का सामना तो वे करते हैं, जो निवेश के बारे में बहुत कम जानते हैं, जो जोखिम लेते हैं और बदले में बहुत कम लाभ प्राप्त करते हैं। मेरे दृष्टिकोण से सारा जोखिम क्वाड्रैंट के बाएँ हिस्से में है।

बायाँ हिस्सा अधिक जोखिम भरा क्यों है

"अगर आप अंक नहीं पढ़ सकते तो आपको हर एक की राय लेना चाहिए"अमीर डैडी ने कहा। "मकान ख़रीदने के मामले में तुम्हारे डैडी अंधों की तरह अपने बैंकर की यह राय मान लेते हैं कि उनका मकान संपत्ति है।"

माइक और मैंने दोनों ने ही यह महसूस किया कि वे अंधों शब्द पर ज़ोर दे रहे थे।

"बाएँ हिस्से के अधिकांश लोगों को वित्तीय अंकों की कुशलता की उतनी ज़रूरत नहीं होती। परंतु अगर आप *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में सफल होना चाहते हैं, तो अंक आपकी आँखें बन जाते हैं। आँकड़े आपको वह देखने में सक्षम बनाते हैं, जो अधिकांश लोग नहीं देख सकते," अमीर डैडी ने आगे कहा।

"क्या आप यह कहना चाहते हैं कि बाएँ हिस्से के लोग जोखिम लेने के लिए भुगतान करते हैं और दाएँ हिस्से के लोग जोखिम लेने के लिए भुगतान लेते हैं?"

"मेरा बिलकुल यही मतलब है," अमीर डैडी ने मुस्कराते हुए कहा। "यह बाएँ हिस्से और दाएँ हिस्से में सबसे बड़ा अंतर है। इसीलिए बायाँ हिस्सा दाएँ हिस्से से ज़्यादा जोखिम भरा है।"

मैंने पूछा, ''क्या आप मुझे कोई उदाहरण दे सकते हैं?"

"बिलकुल," अमीर डैडी बोले। "अगर तुम किसी कपनी के शेयर ख़रीदते हो, तो वित्तीय जोखिम कौन लेता है? तुम या कंपनी?"

"मुझे लगता है, मैं ही लेता हूँ," मैंने कहा। मैं अब भी दुविधा में था।

"और अगर मैं एक मेडिकल इंश्योरेंस कपनी हूँ और मैं तुम्हारी सेहत का बीमा करता हूँ और तुम्हारे स्वास्थ्य का जोखिम लेता हूँ, तो क्या मैं तुम्हें भुगतान करता हूँ?"

"नहीं," मैंने कहा। "अगर मेरी सेहत का बीमा होता है और बीमा कंपनी जोखिम लेती है, तो भुगतान मैं करता हूँ।"

"यह सही है "अमीर डैडी बोले। "मुझे आज तक कोई ऐसी बीमा कंपनी नहीं मिली, जो तुम्हारी सेहत या दुर्घटना

आप तेज़ी से जा सकते हैं... परंतु शॉर्टकट पर न चलें

"अपने टैक्स को कम करने के लिए एक बड़ा मकान ख़रीद लें और अधिक गहरे कर्ज़ में डूब जाएँ, ताकि आपको टैक्स में छूट मिल सके।"

"आपका मकान आपका सबसे बड़ा निवेश होना चाहिए।"

"बेहतर होगा कि आप अभी ख़रीद लें, क्योंकि क़ीमतें हमेशा बढ़ती हैं।"

"धीरे-धीरे अमीर बनें।"

"अपने संसाधनों से कम में गुज़ारा करें।"

अगर आप *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से के लिए आवश्यक विषयों का अध्ययन करने और उनके बारे में सीखने का समय निकालेंगे, तो इस तरह के वाक्यों में आपको समझदारी नहीं दिखेगी। ये *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से वाले व्यक्ति को तो समझदारीपूर्ण लग सकते हैं, परंतु दाएँ हिस्से वाले व्यक्ति को नहीं। आप जो चाहे कर सकते हैं, जितनी तेज़ी से चाहें जा सकते हैं, जितना ज़्यादा धन कमाना चाहें कमा सकते हैं, परंतु आपको क़ीमत चुकाना होगी। आप तेज़ी से जा सकते हैं, परंतु याद रखें, लक्ष्य तक पहुँचने का कोई शॉर्टकट नहीं है।

अध्याय आठ

मैं अमीर कैसे बनूँ?

जब मुझसे पूछा जाता है "आपने अमीर बनने का फ़ॉर्मूला कहाँ सीखा?" तो मैं जवाब देता हूँ "बचपन में *मोनोपॉली* का खेल खेलकर।"

कुछ लोग सोचते हैं कि मैं मज़ाक़ कर रहा हूँ और बाकी यह उम्मीद करते हैं कि मैं इस चुटकुले को आगे बढ़ाऊँगा। बहरहाल यह कोई मज़ाक़ या चुटकुला नहीं है। *मोनोपॉली* में अमीर बनने का फ़ॉर्मूला बहुत ही आसान तरीक़े से बताया गया है। यह तरीक़ा खेल में जितनी अच्छी तरह

कर देती है। इसके अलावा मुझे इस बात में भी समझदारी नहीं दिखती कि बच्चे को धन के बारे में सिखाने के बजाय उसे नौकरी पाने की प्रत्याशा में अध्ययन करने के लिए स्कूल भेजा जाए।

अमीर लोग जो करते हैं, उसे करना आसान है

अमीर लोग जो करते हैं, वह बहुत आसान है। बहुत से अमीर लोग ऐसे हैं, जिन्होंने स्कूल में अच्छा प्रदर्शन नहीं किया। इसका एक कारण यह है कि दौलतमंद बनने का "करने वाला" हिस्सा आसान है। अमीर बनने के लिए आपको स्कूल जाने की कोई ज़रूरत नहीं है। अमीर बनने का "करने" वाला हिस्सा निश्चित रूप से रॉकेट विज्ञान नहीं है, जिसे करना बहुत जटिल हो।

मैं एक बेहतरीन पुस्तक को पढ़ने की सलाह देता हूँ : नेपोलियन हिल की ***थिंक एंड ग्रो रिच (सोचिए और अमीर बनिए)***। मैंने अपनी किशोरावस्था में यह पुस्तक पढ़ी थी और इसने मेरे जीवन की दिशा पर बहुत प्रभाव डाला। दरअसल, मेरे अमीर डैडी ने ही मुझे यह पुस्तक और इस जैसी अन्य पुस्तकें पढ़ने की सलाह दी थी।

इसका शीर्षक ***सोचिए, और अमीर बनिए*** क्यों है? इसका शीर्षक कड़ी मेहनत करिए और अमीर बनिए क्यों नहीं है या फिर नौकरी करिए और अमीर बनिए क्यों नहीं

सुंदर दिनों को बर्बाद करने के अलावा 150 डॉलर ख़र्च करके लक्ष्य निर्धारित करना सीख रहा था। बेहतर यह होता कि मैं सर्फ़िंग कर रहा होता। इसके बजाय, यहाँ मैं लक्ष्य बनाना सिखाने के लिए किसी को भुगतान कर रहा था। मेरा कई बार मन हुआ कि मैं अपने क़दम पीछे हटा लूँ, परंतु मैंने उस एक क्लास से जो सीखा, उसकी वजह से मुझे जीवन की मनचाही चीज़ों को हासिल करने में बहुत मदद मिली।

प्रशिक्षक ने बोर्ड पर यह तीन शब्द लिखे थे।

होना - करना - पाना

फिर उसने कहा, "इन तीन शब्दों में 'पाना' वाला हिस्सा लक्ष्य है। लक्ष्य इस तरह के होते हैं जैसे सुंदर शरीर पाना, आदर्श संबंध पाना, लाखों डॉलर पाना, अच्छी सेहत पाना, या शोहरत पाना। एक बार जब अधिकांश लोग यह पता लगा लेते हैं कि वे क्या पाना चाहते हैं या उनका लक्ष्य क्या है, तो वे इस बात की सूची बनाने लगते हैं कि उन्हें क्या 'करना' है।"

सबसे पहले प्रशिक्षक ने आदर्श शरीर के लक्ष्य का प्रयोग किया। "जब लोग आदर्श शरीर पाना चाहते हैं, तो अधिकांश लोग क्या करते हैं? वे डाइटिंग करने लगते हैं और जिम जाने लगते हैं। यह सिलसिला कुछ सप्ताह तक चलता है, परंतु इसके बाद उनमें से ज़्यादातर दोबारा फ्रेंच फ्राइज और पिज़्ज़ा की अपनी पुरानी डाइट पर लौट आते

लें, जिसकी मानसिकता पराजितों वाली है, वह हमेशा पराजित ही होगा।"

इसके बाद उसने एक आदर्श रोमांटिक जीवनसाथी पाने का उदाहरण दिया : "इतने सारे लोग अपने सपनों के आदर्श जीवनसाथी की तलाश में बार, ऑफ़िस या चर्च में जाते हैं। वे सही व्यक्ति की तलाश 'करते' हैं, परंतु वे सही व्यक्ति 'होने' पर मेहनत नहीं करते।"

यहाँ पर प्रशिक्षक ने एक उदाहरण देकर समझाया : "वैवाहिक जीवन को बेहतर बनाने के लिए बहुत से लोग अपने जीवनसाथी को बदलने की कोशिश करते हैं। अक्सर जीवनसाथी को बदलने की कोशिश करने में विवाद छिड़ जाते हैं। उसे बदलने की कोशिश करने के बजाय पहले ख़ुद को बदलना बेहतर है। अपने जीवनसाथी को बदलने पर मेहनत करने के बजाय उसके बारे में अपने विचारों को बदलने पर मेहनत करें।"

जब प्रशिक्षण देने वाली महिला संबंधों के विषय में बोल रही थी, तो मुझे अपनी पहचान के ऐसे कई लोग याद आ गए, जो "दुनिया को बदलने" की कोशिश कर रहे थे, परंतु ज़रा भी सफल नहीं हो पा रहे थे। वे हर एक को बदलना चाहते थे, परंतु ख़ुद को नहीं बदलना चाहते थे।

धन के अपने उदाहरण में प्रशिक्षक ने कहा, "और जब धन की बात आती है, तो कई लोग अमीरों जैसे काम 'करने' की कोशिश करते हैं और अमीरों जैसी चीज़ें ' पाना' चाहते हैं। इसलिए वे अमीरों की तरह दिखने वाला

"करने" के बारे में नहीं, बल्कि "होने" के बारे में है।

"बी" और "आई" क्या करते हैं, उससे ज़्यादा फ़र्क़ नहीं पड़ता। फ़र्क़ तो इस बात से पड़ता है कि वे किस तरह "सोचते" हैं। उनके "होने" या "अस्तित्व" के केंद्र में क्या है?

अच्छी ख़बर यह है कि आपको अपनी सोच बदलने के लिए ज़्यादा ख़र्च करने की ज़रूरत नहीं है। दरअसल यह काम मुफ़्त में ही हो सकता है। बुरी ख़बर यह है कि कई बार धन के बारे में उन केंद्रीय विचारों को बदलना मुश्किल होता है, जो पीढ़ी दर पीढ़ी हस्तांतरित होते आ रहे हैं या जिन विचारों को आपने दोस्तों, ऑफ़िस या स्कूल से सीखा है। बहरहाल यह काम किया जा सकता है और यह पुस्तक मुख्य रूप से इसी बारे में है। यह वित्तीय स्वतंत्रता की "कैसे करें।" या "क्या करें" की पुस्तक नहीं है। यह पुस्तक यह नहीं बताती कि कौन से स्टॉक ख़रीदे जाएँ या कौन से मीच्युअल फ़ंड सबसे सुरक्षित हैं। यह पुस्तक मूलत: आपके विचारों (होने) को सुदृढ़ करने के बारे में है,

कोई दूसरा ग़लतियाँ करके उनकी छवि को धूमिल कर दे। इसी वजह से वे उत्कृष्ट "एस" होते हैं और इसीलिए आप उनकी सेवाएँ लेते हैं। आप यह चाहेंगे कि आपका दाँतों का डॉक्टर वकील ब्रेन सर्जन आर्किटेक्ट पूर्णतावादी हो। इसी बात के लिए आप उन्हें फ़ीस देते हैं। यह उनकी शक्ति है। परंतु यह उनकी कमज़ोरी भी है।

भावनात्मक बुद्धि

इंसान होने का मतलब है भावनाएँ होना। हम सबमें एक जैसी भावनाएँ होती हैं। हम सब डर, दुख, क्रोध, प्रेम, धृणा, निराशा, सुख, ख़ुशी और अन्य भावनाओं को महसूस करते हैं। इन भावनाओं के प्रबंधन करने का तरीक़ा हमें औरों से अलग बनाता है।

जब धन का जोखिम लेने की बात आती है तो हम सब डरते हैं... यहाँ तक कि अमीर व्यक्ति भी। फ़र्क़ यह है कि हम उस डर का सामना किस तरह करते हैं। कई लोगों के मन में यह विचार उत्पन्न होता है "सुरक्षित तरीक़े से खेलो। जोखिम मत लो।"

दूसरों के मन में ख़ास तौर पर दाएँ हिस्से के लोगों के मन में धन का जोखिम लेते समय यह विचार उत्पन्न हो सकता है, "स्मार्ट तरीक़े से खेलो। जोखिम का प्रबंधन करना सीखो।"

होती हैं। मैं
ामाणिक है,
ा की शक्ति

स्तिष्क

ऐसी घटनाएँ
विचारों पर
ने अधिकांश

जिसके बारे
ह नहीं कहा

ो-बूझते हुए
अच्छा नहीं
संबंध बढ़ाते
दी कर ली।

ोंगे या किसी
गा।

ाकर किसी
ो होगी।

5. हमारा दिल टूट गया होगा और हम उस
समय तक नहीं उबर पाए होंगे।

तार्किक विचारों की तुलना में भावनाओं
प्रबल होने के ये सिर्फ़ कुछ उदाहरण हैं।

ऐसे भी समय आते हैं जब भावनाएँ 24 : 1
से भी ज़्यादा शक्तिशाली होती हैं, जैसे इन प्र

1. लत, जैसे खाने, धूम्रपान, सेक्स, शॉपि
ज़बर्दस्त लालसा।

2. डर, जैसे साँप, ऊँचाई, सँकरी ज
अजनबियों का डर।

ये और अन्य व्यवहार अक्सर शत-प्रतिश
संचालित होते हैं। जब लतों और डरों जितनी
शामिल हों, तो तार्किक विचार भावना की तुल
कमज़ोर होता है।

साँपों का डर

फ़्लाइट स्कूल में मेरा एक दोस्त था, जो स
डरता था। एक क्लास के दौरान जब हमें बत
था कि अगर दुश्मन हमारे हवाई जहाज़ को
हमें जंगल में रहना पड़े, तो वहाँ किस तरह ज़िंद
हमारी क्लास में बगीचे का एक हानिरहित साँ
यह दिखाने आए कि इसे कैसे खाया जा सक
मित्र उछला, चीख़ा और कमरे के बाहर दौड़ प

को नियंत्रित नहीं कर पाया। न सिर्फ़ साँपों का उसका डर प्रबल था, बल्कि साँप को खाने का विचार उसे इतना भयानक लगा कि उसकी भावनाएँ इसे बर्दाश्त नहीं कर पाईं।

धन का डर

धन का जोखिम लेने के विषय में भी मैंने लोगों को अक्सर यही करते देखा है। निवेश के बारे में पता लगाने के बजाय वे उछलते हैं, चीख़ते हैं और कमरे के बाहर दौड़ पड़ते हैं।

धन के क्षेत्र में लोगों के मन में बहुत से गहरे भावनात्मक डर होते हैं... ये डर इतने ज़्यादा हैं कि उनकी सूची देना संभव नहीं है। ये डर मुझमें हैं, आपमें हैं हम सबमें हैं? क्यों? क्योंकि हम इस बात को पसंद करें या न करें, धन एक भावनात्मक विषय है। और चूँकि यह एक भावनात्मक विषय है इसलिए ज़्यादातर लोग धन के बारे में तार्किक रूप से नहीं सोच सकते। अगर आपको इस बात पर यक़ीन नहीं है कि धन एक भावनात्मक विषय है, तो सिर्फ़ स्टॉक मार्केट पर एक नज़र डाल लें। अधिकांश बाज़ारों में कोई तर्क नहीं होता... सिर्फ़ लोभ और डर की भावनाएँ होती हैं। या फिर आप लोगों को नई कार में चढ़ते देख लें और नए चमड़े की गंध लेने दें। इस वक़्त सेल्समैन अगर उनके कान में ये जादुई शब्द कह देता है "नक़द बहुत कम देना पड़ेगा,

हम क्या करते हैं यह इस बात से निधारित होता है कि हम व्यक्तिगत रूप से इन भावनाओं पर किस तरह प्रतिक्रिया करते हैं।

मैं यह नहीं करना चाहता

आप तार्किक रूप से सोच रहे हैं या भावनात्मक रूप से यह जानने का एक तरीक़ा यह है कि क्या हम अपनी चर्चा में “चाहता” शब्द का प्रयोग कर रहे हैं। उदाहरण के लिए, जो लोग भावनाओं द्वारा संचालित होते हैं, वे इस तरह की बातें कहेंगे : “मैं आज व्यायाम नहीं करना चाहता।” हालाँकि तार्किक रूप से वे जानते हैं कि उन्हें व्यायाम करना चाहिए।

जो लोग वित्तीय रूप से संघर्ष करते हैं, वे यह नहीं समझ पाते कि वे क्या चाहते हैं या फिर वे अपनी चाहत को अपने विचारों पर हावी हो जाने देते हैं। मैं उन्हें यह कहते सुनता हूँ :

“मैं निवेश के बारे में नहीं सीखना चाहता। इसमें बहुत झंझट है।”

“निवेश करना मुझे ठीक नहीं लगता। मैं यह नहीं करना चाहता।”

“मैं अपने मित्रों को अपने बिज़नेस के बारे में नहीं बताना चाहता।”

ज़रूरत है। और वयस्क होने का अर्थ यह जानना है कि आपको क्या करना है और फिर उस काम को सही तरीक़े से पूरा करना है, भले ही आप उसे न करना चाहते हों।

आपके भीतर की चर्चाएँ

एक क्वाड्रैंट को पार करके दूसरे क्वाड्रैंट में जाने के बारे में विचार कर रहे लोगों के लिए प्रक्रिया का एक महत्वपूर्ण हिस्सा अपने आंतरिक संवाद... या अपने भीतर होने वाली चर्चाओं के बारे में जागरूक रहना है। ***सोचिए और अमीर बनिए*** पुस्तक के महत्व को हमेशा याद रखें। इस प्रक्रिया का एक महत्वपूर्ण हिस्सा अपने ख़ामोश विचारों तथा अपने आंतरिक संवाद के बारे में सतत सावधान रहना है और हमेशा याद रखना है कि जो एक क्वाड्रैंट में तार्किक लगता है, वह दूसरे क्वाड्रैंट में मूर्खतापूर्ण होता है। नौकरी या वित्तीय सुरक्षा से वित्तीय स्वतंत्रता की ओर जाने की प्रक्रिया मूलत : अपनी सोच को बदलने की प्रक्रिया है। इस प्रक्रिया में आप यह जानने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास करते हैं कि कौन से विचार भावना पर आधारित हैं और कौन से तर्क पर। अगर आप अपनी भावनाओं को नियंत्रित कर सकते हैं और वह कार्य करना चाहते हैं, जिसे आप तार्किक मानते हैं, तो यह यात्रा करने का एक अच्छा अवसर है। भले ही बाहर से कोई कुछ भी कहे, सबसे महत्वपूर्ण चर्चा वह है जो अपने मन में आप ख़ुद से करते हैं।

“बी” और “आई” के बीच अंतर

बिज़नेस चलाने वालों (“बी”) और बिज़नेस के निवेशकों यानी शेयरहोल्डर्स (“आई”) के बीच भी हमेशा तनाव बना रहता है। एक कंपनी के कामकाज को बढ़ाने के लिए ज़्यादा धन चाहता है, जबकि दूसरा ज़्यादा डिविडेन्ड चाहता है।

शेयरहोल्डरों की मीटिंग में इस तरह की चर्चा हो सकती है :

कंपनी मैनेजर्स : “हमें अपने एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ के लिए एक प्राइवेट जेट की आवश्यकता है, ताकि वे अपनी मीटिंगों में जल्दी से पहुँच सकें।”

निवेशक : “हमें एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ कम करने की आवश्यकता है। फिर हमें प्राइवेट जेट की आवश्यकता नहीं पड़ेगी।”

“एस” और “बी”के बीच अंतर

बिज़नेस सौदों में मैंने अक्सर देखा है कि कोई प्रतिभाशाली “एस”(जैसे कोई वकील) किसी “बी” या बिज़नेस मालिक के लिए लाखों-करोड़ों डॉलर का कोई सौदा करता है। जब सौदा पूरा हो जाता है तो वकील मन ही मन विचलित हो जाता है क्योंकि “बी” ने लाखों कमाए

अगर आप विवाहित हैं या पार्टनर हैं

अगर आप विवाहित हैं या पार्टनर हैं, तो उस क्वाड्रैंट पर निशान लगा लें, जहाँ से आपको अधिकांश आमदनी होती है। इसके बाद उस क्वाड्रैंट पर निशान लगा लें, जहाँ से आपके जीवनसाथी या आपके पार्टनर को अधिकांश आमदनी होती है।

ऐसा करने की सलाह देने के पीछे एक कारण है। अगर आप यह नहीं जानते कि आपका पार्टनर किस क्वाड्रैंट का है, तो चर्चा करना अक्सर मुश्किल हो जाता है।

अमीरों और शिक्षित लोगों के बीच का युद्ध

मैंने एक और युद्ध देखा है। यह अमीरों और शिक्षित लोगों के दृष्टिकोणों के बीच की भिन्नता है।

जब मैं थोड़ा बड़ा हुआ और अपने अमीर परंतु अशिक्षित डैडी से अधिक प्रभावित होने लगा, तो मेरे शिक्षित डैडी कभी-कभार जीवन में अपनी हैसियत के बारे में रक्षात्मक हो गए। जब मैं लगभग 16 साल का था, तो मेरे शिक्षित डैडी ने एक दिन मुझसे कहा,

"मेरे पास प्रतिष्ठित कॉलेजों की ऊँची-ऊँची डिग्रियाँ हैं। तुम्हारे दोस्त के डैडी के पास क्या है?"

मैं ठहरा और धीमे से बोला "पैसा और ख़ाली समय।"

सिर्फ़ एक मानसिक परिवर्तन से अधिक

जैसा मैंने पहले बताया है "बी" या "आई" क्वाड्रैंट में सफलता पाने के लिए सिर्फ़ शैक्षणिक या तकनीकी ज्ञान ही काफ़ी नहीं है। इसके लिए इससे अधिक की ज़रूरत होती है। इसमें अक्सर केंद्रीय भावनात्मक सोच, भावनाओं, विश्वास और नज़रिए के परिवर्तन की ज़रूरत होती है। आपको नीचे लिखे तीन शब्द याद होंगे :.

होना - करना - पाना।

अमीर लोग जो करते हैं वह तुलनात्मक रूप से आसान है। "होना" ही दोनों को अलग करता है। अंतर उनके विचारों में होता है। अधिक स्पष्ट रूप से कहा जाए तो अंतर उनके भीतर चल रहे आंतरिक संवाद में होता है। इसीलिए मेरे अमीर डैडी ने मुझसे कहा था कि मैं ये बातें न कहूँ :

समस्या यह थी कि मैं भी ख़ुद से यही कह रहा था। आत्म-शंका के ये भावनात्मक शब्द मुझे बरसों तक सताते रहे, जब तक कि मेरी पत्नी और मैं "बी" तथा "आई" क्वाड्रैंटों में सफल नहीं हो गए। मैं अब भी अपने भीतर उठ रहे इन शब्दों को सुनता हूँ, परंतु अब उनकी शक्ति कम हो चुकी है। अपनी आत्म-शंका पर विजय पाने की प्रक्रिया में मैंने दूसरी तरह के शब्दों का प्रयोग करना सीख लिया है। अब मैं व्यक्तिगत प्रोत्साहन के इस तरह के शब्दों का प्रयोग करता हूँ :

"शांत रहो, स्पष्टता से सोचो, दिमाग़ खुला रखो, आगे बढ़ते रहो, उस व्यक्ति से मार्गदर्शन लो जो पहले इस राह पर गया हो, विश्वास रखो और किसी उच्च सत्ता में आस्था रखो कि वह आपके लिए सर्वश्रेष्ठ चाहती है।"

हालाँकि मेरे मन का एक हिस्सा बुरी तरह डरा हुआ था, परंतु मैंने प्रोत्साहन के इन शब्दों का आंतरिक प्रयोग करना सीखा।

मैं जानता था कि मुझे पहली बार में सफलता मिलने की संभावना बहुत कम थी। बहरहाल, सकारात्मक मानवीय भावनाओं जैसे विश्वास, आस्था, साहस और अच्छे मित्रों ने मुझे आगे बढ़ाया। मैं जानता था कि मुझे जोखिम लेना है। मैं जानता था कि जोखिम लेने में ग़लतियाँ होती हैं और ग़लतियों से बुद्धि तथा ज्ञान मिलता है, जिनकी मुझमें कमी थी। मेरे लिए सच्ची असफलता तब होती, जब मैं डर को जीत जाने देता। इसलिए हालाँकि किसी तरह की कोई गारंटी नहीं थी, फिर भी मैं आगे बढ़ने का

इच्छुक था। मेरे अमीर डैडी ने मेरे मन में यह विचार रोप दिया था कि "असफलता सफलता की प्रक्रिया का एक हिस्सा है।"

आंतरिक यात्रा

एक क्वाड्रैंट से दूसरे क्वाड्रैंट तक पहुँचना एक आंतरिक यात्रा है। यह एक तरह के मूलभूत विश्वासों और तकनीकी योग्यताओं से दूसरी तरह के मूलभूत विश्वासों और तकनीकी योग्यताओं तक पहुँचने की यात्रा है। यह प्रक्रिया लगभग साइकल चलाना सीखने की तरह है। पहले तो आप कई बार गिरते हैं। अक्सर यह कुंठाजनक और शर्मनाक होता है, ख़ासकर तब जब आपके मित्र आपको देख रहे हों। परंतु कुछ समय बाद गिरने का सिलसिला बंद हो जाता है और साइकल चलाने की आदत पड़ जाती है। अगर आप सीखने के बाद गिरते हैं, तो इससे बहुत ज़्यादा फ़र्क़ नहीं पड़ता, क्योंकि अब आप जानते हैं कि आप उठकर खड़े हो सकते हैं और दुबारा साइकल चला सकते हैं। जब आप नौकरी की सुरक्षा की भावनात्मक मानसिकता से वित्तीय स्वतंत्रता की भावनात्मक मानसिकता की ओर बढ़ते हैं, तब भी यही प्रक्रिया होती है। एक बार जब मैंने और मेरी पत्नी ने इसे पार कर लिया, तो हमारी असफलता का डर कम हो गया। अब हमें विश्वास था कि हममें दुबारा उठकर खड़े होने की क्षमता है।

जब यह 30 डॉलर पर पहुँच जाता है तो वे उसे बेच देते हैं, क्योंकि उन्हें उस रक़म को गँवाने का डर होता है। मज़ेदार बात यह होती है कि बाद में वे यह देखते हैं कि उस शेयर का भाव बढ़कर 100 डॉलर तक हो गया और फिर हर शेयर विभाजित होकर दो शेयरों में बदल गया और दोनों शेयरों का कुल मूल्य 200 डॉलर हो गया।

आइए अब देखें कि यही व्यक्ति शेयर के भाव नीचे गिरते समय क्या करता है। मान लें कि 20 डॉलर का यह शेयर 3 डॉलर तक गिरता है। इसके बावज़ूद वह इसे पकड़े रहता है, क्योंकि उसे आशा होती है कि इसका भाव दुबारा बढ़ेगा... और फिर यह भी हो सकता है कि वह उस 3 डॉलर के शेयर को 20 साल तक पकड़े रहे। यह उस व्यक्ति का उदाहरण है जिसे धन गँवाने का या यह स्वीकार करने का डर "होता" है कि वह हार चुका है। अंततः वह इसी वजह से हार जाता है।

जीतने वाले लोग हारने वाले घोड़े को छोड़ देते हैं और जीतने वाले घोड़े पर सवारी करते हैं

जीतने वाले लगभग बिलकुल विपरीत काम "करते" हैं। अक्सर ऐसा होता है कि जिस पल उन्हें लगता है कि वे धन गँवाने की स्थिति में आ गए हैं, यानी शेयर की क़ीमत बढ़ने के बजाय घटने लगी है, तो वे तत्काल बेच देते

हैं और नुक़सान उठा लेते हैं। अधिकांश को यह कहने में शर्म नहीं आती कि उन्हें नुक़सान हो गया है, क्योंकि जीतने वाले जानते हैं कि हारना भी जीतने की प्रक्रिया का ही एक हिस्सा है।

जब उन्हें कोई विजेता मिल जाता है, तो वे जितनी देर तक इस पर सवारी कर सकते हैं, करते हैं। जिस पल उन्हें एहसास होता है कि मुफ़्त की सवारी ख़त्म हो चुकी है, और क़ीमत अपने शिखर पर पहुँच चुकी है, तो वे उस घोड़े को छोड़ देते हैं और बेच देते हैं।

महान निवेशक बनने की कुंजी जीतने और हारने के प्रति उदासीन रहना है। फिर डर और लोभ जैसे भावना-संचालित विचार आपके लिए सोचना छोड़ देंगे।

हारने वाले लोग जीवन में वही काम करते रहते हैं

जो लोग पराजित होने से डरते हैं, वे असली जीवन में वही काम करते रहते हैं। हम सब उन लोगों को जानते हैं :

1. जो एक ऐसे वैवाहिक जीवन को ढोते रहते हैं, जिसमें प्रेम ख़त्म हो चुका है।
2. जो ऐसी नौकरियाँ करते रहते हैं, जहाँ प्रगति की संभावना नहीं है।

प्रबंधन, व्यक्तिगत मनोविज्ञान तथा निवेश के सभी क्षेत्रों में लागू होती है। कई सफल 'बी" यानी बिज़नेसमैन "आई" यानी निवेशक जितने सफल नहीं होते। इसका एक कारण यह है कि वे धन के विशुद्ध जोखिम के पीछे के मनोविज्ञान को पूरी तरह से नहीं समझ पाते। हालाँकि "बी" बिज़नेस सिस्टम्स और कर्मचारियों से संबंधित जोखिम को तो समझते हैं, परंतु यह ज़रूरी नहीं है कि उन्हें पैसे से पैसा कमाने के सिस्टम का ज्ञान हो।

यह तकनीकी कम भावनात्मक ज़्यादा है

संक्षेप में बाईं ओर के क्वाड्रैंटों से दाई ओर के क्वाड्रैंटों तक पहुँचना तकनीकी कम, भावनात्मक ज़्यादा है। अगर लोग अपने भावनात्मक विचारों को नियंत्रित नहीं कर सकते, तो मैं उन्हें यह सलाह दूँगा कि वे यह यात्रा न करें।

क्वाड्रैंट के बाईं ओर के लोगों को *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में इतना जोखिम इसलिए दिखता है क्योंकि डर की भावना उनके चिंतन को प्रभावित करती है। बाएँ हिस्से के लोग सोचते हैं कि "सुरक्षित खेलो" एक तार्किक विचार है। जबकि यह तार्किक नहीं होता। यह एक भावनात्मक विचार है। और भावनात्मक विचारों के कारण ही लोग एक या दूसरे क्वाड्रैंट में फँसे रहते हैं।

दाएँ हिस्से के लोग जो "करते" हैं, वह करना उतना मुश्किल नहीं है। मैं गंभीरता से कह सकता हूँ कि यह कम क़ीमत पर चार हरे मकान ख़रीदने, बाज़ार सुधरने का

सकता (और कई लोग ऐसा नहीं कर सकते हैं), तो उन्हें उस पार जाने की कोशिश नहीं करना चाहिए।

जो लोग उस पार जाना चाहते हैं, मैं उन्हें प्रोत्साहित करता हूँ। साथ ही मैं चाहता हूँ कि आप यह सुनिश्चित कर लें कि आपके पास कोई दीर्घकालीन सकारात्मक समर्थन समूह हो। इसके अलावा आपके पास एक मार्गदर्शक भी होना चाहिए, जो समय-समय पर आपका मार्गदर्शन करे। मेरे हिसाब से मेरी पत्नी और मैंने जो संघर्ष किया है, वह सचमुच करने योग्य था। हमारे लिए क्वाड्रैंट के बाएँ हिस्से से दाएँ हिस्से तक जाने की यात्रा की सबसे महत्वपूर्ण चीज़ यह नहीं थी कि हमें क्या "करना" था, बल्कि यह थी कि इस प्रक्रिया में हम क्या "हो" गए। मेरे लिए यह अनुभव अनमोल है।

"करने " के लिए भी तैयार रहेंगे, जिससे आप वित्तीय सफलता ***"पा"*** लें।

मुझे याद है, मेरे अमीर डैडी ने 1986 के अंत में मुझे फ़ोन किया था।

उन्होंने मुझसे पूछा था, "तुम रियल एस्टेट मार्केट में हो या स्टॉक मार्केट में?"

"किसी में भी नहीं, "मैंने जवाब दिया।" मेरे पास जो भी था, वह सब मैंने अपने बिज़नेस को बनाने में लगा दिया है।"

वे बोले, "यह बहुत अच्छी बात है। स्टॉक मार्केट और रियल एस्टेट मार्केट से दूर ही रहना। अपना बिज़नेस बनाते रहो। मुझे लगता है कोई बड़ी घटना होने वाली है।"

उसी साल अमेरिकी संसद ने 1986 का टैक्स सुधार अधिनियम पारित कर दिया। 43 दिनों में ही संसद ने कई टैक्स छिद्र (loopholes) हटा लिए, जिनके सहारे लोग अपना टैक्स बचाते थे। जो लोग "निष्क्रिय नुकसानों" को अपनी आय से कम करके टैक्स बचा रहे थे, अचानक ऐसा हुआ कि उनके पास नुक़सान तो रहे, परंतु सरकार ने उन्हें टैक्स में छूट देना बंद कर दिया। अमेरिका में रियल एस्टेट की क़ीमतें रसातल में पहुँच गईं। जायदाद की क़ीमतें गिरने लगीं। कुछ मामलों में तो ये 70 प्रतिशत तक कम हो गईं। ज़मीन अचानक मॉर्टगेज़ की रक़म से भी बहुत कम क़ीमत की हो गईं। पूरे प्रॉपर्टी मार्केट में दहशत फैल गई। बचत, लोन और बैंक हिल गए कई तो डूब भी गए।

चुकाने के लिए कौन बचा था? ज़ाहिर है करदाता। और उनकी हालत पहले से ही बहुत ख़राब थी। टैक्स कानून में परिवर्तन के कारण करदाता कई बिलियन डॉलर के भुगतान में उलझ गए।

आपमें से कुछ को शायद उस सरकारी संस्था की याद होगी, जिसे रिज़ॉल्युशन ट्रस्ट कॉरपोरेशन या आर. टी. सी. कहा जाता था। आर. टी. सी. नामक यह संस्था रियल एस्टेट के धराशायी होने से उत्पन्न फ़ोरक्लोज़र्स लेने के लिए उत्तरदायी थी। यह संस्था इन्हें लेकर उन लोगों को सौंप देती थी, जो रियल एस्टेट को सँभालना जानते थे। मेरे कई मित्रों और मेरे लिए यह वित्तीय क्षेत्र में ईश्वर क वरदान की तरह था।

जैसा आपको याद होगा, मैंने कहा था धन को आँखों से नहीं, बल्कि मस्तिष्क से देखा जाता है। इस दौर में भावनाएँ बहुत तेज़ी से भड़क रही थीं और लोगों की नज़रें धुँधली हो गई थीं। लोगों ने वही देखा, जो देखने के लिए उन्हें प्रशिक्षित किया गया था। *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से के लोगों के साथ तीन चीज़ें हुईं।

1. हर तरफ़ दहशत फैली हुई थी। जब भावनाएँ उफान पर होती हैं, तो वित्तीय बुद्धि अक्सर ग़ायब हो जाती है। लोग अपनी नौकरियों के जाने, अपनी प्रॉपर्टी की क़ीमत घटने, स्टॉक मार्केट के धराशायी होने और बिज़नेस कम होने के कारण इतने चिंतित थे कि वे अपने सामने मौज़ूद शानदार अवसरों को नहीं देख पाए। उनके भावनात्मक विचारों ने उन्हें अंधा कर

दिया था। आगे बढ़ने और चुनौतियों का सामना करने के बजाय अधिकांश लोग अपनी गुफाओं में जाकर छुप गए।

2. उनमें *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में अपेक्षित तकनीकी योग्यताओं की कमी थी। जिस तरह डॉक्टर के लिए कई वर्षों का अध्ययन और फिर कार्य-अनुभव जैसी तकनीकी योग्यताएँ अपेक्षित हैं, उसी तरह "बी" और "आई"क्वाड्रैंट के लोगों में भी उच्च विशेषज्ञता वाली तकनीकी योग्यताएँ अपेक्षित हैं। इन तकनीकी योग्यताओं में वित्तीय साक्षरता शामिल है। वित्तीय साक्षरता का मतलब है वित्तीय क्षेत्र की शब्दावली जानना। इसका मतलब यह जानना है कि कर्ज़ को पुनर्गठित कैसे किया जाए या वित्तीय प्रस्ताव किस तरह बनाया जाए। आपमें कई सीखी जा सकने वाली योग्यताएँ होना चाहिए जैसे यह कि आपका बाज़ार कौन सा है और पूँजी कैसे उगाही जाती है।

जब आर. टी. सी. ने कहा, "हम बैंकर का पिटारा बेचना चाहते हैं। इसमें वह जायदाद है, जिसका मूल्य कभी 2 करोड़ डॉलर था... परंतु आज आप इसे 40 लाख डॉलर में ले सकते हैं,"तो *क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से के अधिकांश लोगों को यह पल्ले नहीं पड़ रहा था कि ईश्वर के इस वित्तीय तोहफे को ख़रीदने के लिए 40 लाख डॉलर कैसे इकट्ठे करेंगे। या फिर शायद उन्हें यह पता नहीं था कि बुरे और अच्छे सौदों के बीच के फ़र्क़ को कैसे समझा जाए।

लिए उन्होंने पहले से ज़्यादा मेहनत की। इसकी बदौलत अर्थव्यवस्था सुधर गई, उनकी आमदनी बढ़ गई और उनका टैक्स अकाउंटेंट दुबारा वही समझदारी भरी सलाह देने लगा:

"एक बड़ा मकान ख़रीदो। कर्ज़ पर आप जो ब्याज देते हैं, वह कर में मिलने वाली सबसे अच्छी छूट है। और इसके अलावा आपका मकान आपकी संपत्ति है। यह आपका सबसे बड़ा निवेश होना चाहिए।"

इसलिए वे "आसान मासिक क़िस्तों" को देखते हैं और एक बार फिर कर्ज़ में गहराई तक डूब जाते हैं।

मकान उद्योग आसमान छू रहा है। लोगों के पास आमदनी ज़्यादा है और ब्याज की दरें कम हैं। लोग ज़्यादा बड़े मकान ख़रीद रहे हैं, उत्साहित हैं और स्टॉक मार्केट में पैसा डाल रहे हैं क्योंकि वे फटाफट अमीर बनना चाहते हैं। उन्हें यह एहसास हो चुका है कि उन्हें रिटायरमेंट के लिए निवेश करने की ज़रूरत है।

मेरी राय में दौलत का एक बड़ा हस्तांतरण एक बार फिर होने वाला है। हो सकता है यह इस साल न हो, परंतु यह होना तय है। बहरहाल यह ठीक उसी तरह से नहीं होगा, जिस तरह से पहले हुआ था, बल्कि कुछ अलग होगा। इसीलिए मेरे अमीर डैडी ने मुझे आर्थिक इतिहास से संबंधित पुस्तकें पढ़वाई थीं। अर्थव्यवस्थाएँ बदलती हैं, परंतु इतिहास ख़ुद को दोहराता है। बहरहाल, परिस्थितियों ठीक वैसी ही नहीं होती हैं।

े पास नहीं है। इसके
में जुट जाते हैं। कुछ
बहुत बुरी परंपरा यह
ामारी फैलने पर लोग
ी दुर्दशा के लिए उन्हें
था। जब तक विज्ञान
ौर लोगों को यह पता
लिए विषाणु ज़िम्मेदार
लिए दूसरे लोगों को
को सुलझाने के लिए
रके उन्हें सरेआम जला
लोगों को होने वाली
कचरा और सीवेज है।
ने नहीं, बल्कि अपनी
होंने ये समस्याएँ स्वयं

ी है। कई लोग अपनी
ाने के लिए किसी न
लोग अक्सर अपनी
ए अमीरों को दोष देना
चाहते हैं कि उनकी
ज्ञान की कमी है।

हीरो खलनायक बन जाते

हर कुछ सालों में एक नया वि
है। लोगों को लगता है कि इस गु
नया जादुई फ़ॉर्मूला है। 1970 के
बंधुओं ने चाँदी बाज़ार पर सिक्क
की। दुनिया उनकी प्रतिभा की सरा
जब उनकी सलाह पर अमल कर
लोगों को नुक़सान हुआ, तो रातोर
लिया गया। इसी तरह 1980 के दश
मिल्कन जंक-बॉन्ड किंग बन गए।
उनकी वित्तीय प्रतिभा के गुण गाते
धराशायी हुआ, तो उन्हें पकड़कर जे
इंसान बदलते रहते हैं, परंतु इतिहास

आज हमारे पास नए निवेश हीरो
आते हैं, उनके नाम अख़बारों में छ
हैं। उनमें से एक एलन ग्रीनस्पैन हैं,
के चेयरमैन हैं। आज वे भगवान
लोग सोचते हैं कि हमारी अद्भुत अर्थ
को दिया जाना चाहिए। वारेन बफ़
मिल चुका है। जब वे कुछ ख़रीदते
लगाता है और बफ़े का ख़रीदा हुआ
और जब बफ़े बेचते हैं, तो क़ीमतें र
बिल गेट्स पर भी पैनी निगाह रखें

पीछे-पीछे दौड़ता है। अगर निकट भविष्य में बाज़ार बुरी तरह से गिर जाए, तो क्या आज के इन वित्तीय हीरोज़ से कल हम नफ़रत करने लगेंगे। सिर्फ़ समय ही बताएगा।

अर्थव्यवस्था के हर "चढ़ाव" में हीरो बनते हैं और हर "उतार" में खलनायक बनते हैं। इतिहास की समीक्षा करने पर हम पाते हैं कि लोग खलनायक भी उन्हीं को मानते हैं, जिन्हें उन्होंने कभी हीरो माना था। चूँकि लोग वित्तीय रूप से अंधे होते हैं, इसलिए दोष देने के लिए उन्हें हमेशा डायनों को जलाने या षड्यंत्रों का ढोल पीटने की ज़रूरत पड़ेगी। इतिहास खुद को दोहराएगा... और एक बार फिर दौलत का बड़ा हस्तांतरण होगा। जब यह हस्तांतरण होगा, तो उस समय आप किस तरफ़ रहेंगे? बाएँ हिस्से में या दाएँ हिस्से में?

मेरी राय में लोग यह नहीं जानते हैं कि वे एक बड़े वैश्विक खेल में शामिल हैं... यह खेल लगभग आसमान में बने कैसिनो में खेला जा रहा है। बहरहाल, किसी ने भी उन्हें यह नहीं बताया कि वे इस खेल में एक महत्वपूर्ण खिलाड़ी हैं। इस खेल का नाम है "कौन किसका कर्ज़दार है?"

बैंकर नहीं, बैंक बनें

जब मेरी उम्र लगभग 25 साल थी, तब जाकर मुझे यह समझ में आया कि इस खेल में सफल होने के लिए मुझे बैंक बनना होगा। बहरहाल, इसका मतलब यह नहीं था कि मैं बैंकर के रूप में नौकरी करूं। मेरी उच्च शिक्षा

लिए "बी" और "आई" क्वाड्रैंटों की अपनी योग्यताओं का प्रयोग कर सकता था। लोभी बनने और हर लाभदायक दिखने वाले सौदे की तरफ़ भागने के बजाय मैंने रियल एस्टेट पर ध्यान केंद्रित करने का फ़ैसला किया।

रियल एस्टेट ही क्यों? यहाँ पाँच आसान कारण दिए गए हैं:

1. **क़ीमत।** रियल एस्टेट की क़ीमतें इतनी कम हो गई थीं कि अधिकांश प्रॉपर्टीज़ की मॉर्टगेज़ की क़िस्त अच्छे समय में चुकाए जाने वाले किराए से काफ़ी कम थी। इन प्रॉपर्टीज़ को ख़रीदने में आर्थिक समझदारी दिख रही थी... जिसका मतलब यह था कि जोखिम बहुत कम था। यह ठीक उसी तरह था, जैसे हम किसी डिपार्टमेंट स्टोर में लगी सेल में जाएँ, जहाँ हर चीज़ पर 50 प्रतिशत छूट मिल रही हो।

2 फ़ाइनैंसिंग। बैंक मुझे शेयर खरीदने के लिए तो लोन नहीं देता, परंतु वह मुझे रियल एस्टेट पर लोन देने के लिए तैयार था। चूँकि मैं मार्केट की मंदी के दौरान अपनी अधिकतम ख़रीदी करना चाहता था, इसलिए मैंने रियल एस्टेट ख़रीदी, ताकि बैंकों की फ़ाइनैंसिंग का लाभ ले सकूं।

उदाहरण के लिए : हम यह मान लेते हैं कि मेरे पास निवेश के लिए 10,000 डॉलर की बचत थी। इससे मैं 10,000 डॉलर मूल्य के शेयर ख़रीद सकता था। मैं मार्जिन पर भी शेयर ख़रीद सकता था (जब आप

टैक्स के लाभों पर गौर करता हूँ। टैक्स का लाभ उस निवेश को थोड़ा ज़्यादा आकर्षक बना देता है।

4. **कैशफ़्लो।** हालाँकि रियल एस्टेट की क़ीमतें कम हो गई थीं परंतु किराया कम नहीं हुआ था। इससे मेरी जेब में काफ़ी धन आया इससे कर्ज़ की क़िस्तों का भुगतान भी हुआ और सबसे महत्वपूर्ण बात यह थी कि इससे मुझे बाज़ार सुधरने का इंतज़ार करने का "समय" मिला। मकान किराए ने मुझे तब तक इंतज़ार करने में समर्थ बनाया जब तक कि रियल एस्टेट की क़ीमतें दुबारा बढ़ नहीं गईं। जब क़ीमतें बढ़ गईं तो मैं उन्हें बेचने की स्थिति में आ गया। हालाँकि ख़राब समय में मुझ पर काफ़ी कर्ज़ था परंतु इससे मुझे कभी दिक्कत नहीं हुई क्योंकि लोन की क़िस्त किराए से बहुत कम थी।

5. **बैंक बनने का अवसर।** रियल एस्टेट ने मुझे बैंक बनने का अवसर दिया, जो मैं 1974 से करना चाहता था।

बैंकर नहीं, बैंक बनो

रिच डैड पुअर डैड में मैंने इस बारे में लिखा है कि किस तरह अमीर लोग धन का निर्माण करते हैं और अक्सर बैंकर की भूमिका निभाते हैं। नीचे एक आसान उदाहरण दिया गया है, जिसे हर व्यक्ति समझ सकता है।

मान लीजिए, मुझे एक मकान मिलता है जिसका मूल्य 1,00,000 डॉलर है। सौदेबाज़ी करके मैं इसे सिर्फ़ 80,000 डॉलर में ख़रीद लेता हूँ (10,000 नक़द और 70,000 का लोन)।

फिर मैं अख़बार में इसे बेचने का विज्ञापन देता हूँ, जिसमें मैं इन जादुई शब्दों का प्रयोग करता हूँ : "मकान बेचना है। मकान-मालिक इसे जल्दी बेचना चाहता है। बैंक लोन की आवश्यकता नहीं है। नक़द भुगतान बहुत कम, आसान मासिक क़िस्तें।"

फ़ोन की घंटी धड़ाधड़ बजने लगती है। मकान को "रेप" या "लीज़ परचेज़ कॉन्ट्रैक्ट" पर बेचा जाता है, जो इस बात पर निर्भर करता है कि आप किस देश में रहते हैं। आसान शब्दों में, मैं उस मकान को 1,00,000 के आई.ओ.यू. में बेच देता हूँ। यह सौदा इस तरह दिखता है :

मेरी बैलेंस शीट में :

मेरी बैलेंस शीट

संपत्तियाँ	दायित्व
1,00,000 डॉलर आई.ओ.यू.	70,000 डॉलर का लोन

ख़रीदार की बैलेंस शीट में :

ख़रीदार की बैलेंस शीट

जिनका पहले कहीं कोई अस्तित्व नहीं था। ठीक उसी तरह जिस तरह बैंक करता है... यह एक संपत्ति का निर्माण करता है और फिर उस पर ब्याज वसूलता है।

3. यह 20,000 डॉलर कर मुक्त आय है। "ई" क्वाड्रैंट के औसत व्यक्ति को 20,000 डॉलर की करमुक्त आय कमाने के लिए लगभग 40,000 डॉलर की तनख़्वाह की आवश्यकता होगी। कर्मचारी व्दारा कमाई गई आय 50- 50 का सौदा है, क्योंकि आपको तनख़्वाह मिलने से पहले ही सरकार इसका 50 प्रतिशत हिस्सा काट लेती है।

4. प्रॉपर्टी टैक्स, रखरखाव और मैनेजमेंट फीस ख़रीदार की ज़िम्मेदारी हैं, क्योंकि मैंने अब प्रॉपर्टी ख़रीदार को बेच दी है।

5. इसके अलावा भी कई और फ़ायदे हैं। *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में कई रचनात्मक चीज़ें की जा सकती हैं, जिनसे शून्य से धन उत्पन्न किया जा सकता है। इसमें सिर्फ़ बैंक की भूमिका निभाने की ज़रूरत पड़ती है।

इस तरह के सौदे को पूरा करने में कुल मिलाकर एक सप्ताह से लेकर एक महीने तक का समय लग सकता है। सवाल यह है कि अधिकांश लोगों को अतिरिक्त 40,000 डॉलर कमाने में कितना समय लगता है, जिससे वे उस आमदनी पर टैक्स और अन्य ख़र्च कम करके 20,000 डॉलर बचा सकें।

2. आय संरक्षण के लिए। चूँकि आमदनी कॉरपोरेशन की संपत्तियों से होती है, इसलिए सरकार उस पर उतना ज़्यादा टैक्स नहीं वसूल पाती है, जितना यह व्यक्तियों से वसूल लेती है।

कठोर सत्य : अगर आप कर्मचारी हैं, तो श्रृंखला इस तरह चलती है :

कमाओ - टैक्स दो - ख़र्च करो

कर्मचारी के रूप में आपकी कमाई पर टैक्स लगता है और आपको तनख़्वाह मिलने से पहले ही यह टैक्स कट जाता है। इसलिए अगर किसी कर्मचारी को 30,000 डॉलर प्रति वर्ष का भुगतान होता है, तो सरकार के दख़ल के बाद यह सिर्फ़ 15,000 डॉलर ही बचा रहता है। इस 150,000 डॉलर से आपको अपने हाउस लोन की क़िस्त देना है। (परंतु कम से कम आपको अपने हाउस लोन पर चुकाए गए ब्याज पर टैक्स में छूट मिलती है... बैंक यही तर्क देकर आपको एक बड़ा मकान ख़रीदने के लिए तैयार करता है।)

अगर आप कॉरपोरेशन के माध्यम से आमदनी प्राप्त करते हैं तो श्रृंखला इस तरह होगी :

कमाओ - ख़र्च करो - टैक्स दो

कॉरपोरेशन के माध्यम से हुई 30,000 डॉलर की आमदनी का अधिकांश हिस्सा आप “ख़र्च"कर देते हैं, तब कहीं जाकर सरकार को इस पर टैक्स वसूलने का मौक़ा

आमदनी किस क्वाड्रैंट से कमाते हैं। अगर आपकी सारी आमदनी कंपनी के कर्मचारी के रूप में होती हैं और आप इसके स्वामी या नियंत्रक नहीं हैं, तो आपके लिए आय या संपत्ति संरक्षण के बहुत कम अवसर उपलब्ध हैं।

इसीलिए मेरा सुझाव यह है कि अगर आप कर्मचारी हैं, तो अपनी नौकरी करने के साथ-साथ आप "बी" और "आई"क्वाड्रैंटों में भी जगह बनाना शुरू कर दें। वित्तीय स्वतंत्रता तक तीव् गति से पहुँचने का रास्ता इन दोनों क्वाड्रैंटों से होकर ही गुज़रता है। वित्तीय रूप से अधिक सुरक्षित महसूस करने का रहस्य यह है कि आप एक से अधिक क्वाड्रैंटों में काम करें।

मुफ्त में मिली ज़मीन

कुछ साल पहले मैं और मेरी पत्नी शोरगुल से दूर जायदाद ख़रीदना चाहते थे। हम यह चाहते थे कि कुछ एकड़ ज़मीन ख़रीद लें, जहाँ बलूत (oak) के ऊँचे वृक्ष हों, जिनके बीच से जलधारा प्रवाहित हो रही हो। हम एकांत भी चाहते थे।

हमें 20 एकड़ भूमि मिल गई, जिसकी क़ीमत 75,000 डॉलर थी। बेचने वाला 10 प्रतिशत नक़द चाहता था और बाक़ी को वह 10 प्रतिशत ब्याज दर पर कर्ज़ में देने के लिए तैयार था। सौदा अच्छा था। समस्या यह थी कि यह कर्ज़ के उस नियम के ख़िलाफ़ था, जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखाया था। वह नियम यह था : "जब भी कर्ज़ लो,

इस्तेमाल उसके कर्मचारियों के लिए कॉरपोरेट रिट्रीट की तरह हो, ताकि वह कंपनी की संपत्ति की तरह इसका डिप्रिसिएशन कर सके और रख-रखाव की लागत को भी कम कर सके। इसके अलावा वह ब्याज को करयोग्य आय में से घटा भी सकता था। वह मुझे जो ब्याज देता था, उससे मैं अपने ब्याज का भुगतान बड़ी आसानी से कर देता था। कुछ साल बाद उसने अपनी कंपनी के कुछ शेयर बेच दिए और मेरा पूरा लोन पटा दिया। लोन मिलते ही मैंने भी अपने लोन का भुगतान कर दिया। अब वह भी कर्ज़मुक्त था और मैं भी।

मैंने जो 1,00,000 डॉलर का लाभ कमाया, उससे मैंने ज़मीन और मकान में होने वाले लाभ पर टैक्स चुका दिया।

कुल परिणाम यह निकला कि कर्ज़ बिलकुल नहीं बचा था, मुझे इस सौदे में टैक्स के बाद 15,000 डॉलर का लाभ हुआ था और मैं 57 एकड़ बेहतरीन ज़मीन का मालिक बन गया था। यह तो वैसी ही बात हो गई, जैसे आपकी मनचाही चीज़ के लिए कोई आपको पैसे दे।

आज मेरी बैलेंस शीट उस एक सौदे से इस तरह दिखती है :

बैलेंस शीट

संपत्तियाँ	दायित्व
57 एकड़ भूमि 15,000 डॉलर नकद	

आई. पी. ओ.

आई. पी ओ या किसी निजी कंपनी के शेयर ख़रीदना भी इन्हीं सिद्धांतों पर आधारित है। हालाँकि शब्द, बाज़ार और खिलाड़ी अलग हैं, परंतु सिद्धांत वही हैं। जब मेरा संगठन कोई कंपनी बनाता है, जिसे हम सार्वजनिक करने वाले होते हैं, तो हम अक्सर उसका मूल्य ख़ुद तय करते हैं, हालाँकि हम इसे उचित बाज़ार मूल्य की सटीक राय पर आधारित करने की कोशिश करते हैं। इसके बाद हम अपनी कंपनी के शेयर बाज़ार में लाते हैं और एक व्यक्ति के बजाय बहुत से लोगों को बेच देते हैं।

अनुभव का महत्व

एक और कारण से मैं "आई"क्वाड्रैंट में उतरने से पहले लोगों को "बी"क्वाड्रैंट से शुरुआत करने की सलाह देता हूँ। चाहे निवेश रियल एस्टेट में हो या बिज़नेस, शेयर या बन्द में, एक अंतनिहित "व्यापक व्यावसायिक समझदारी"होती है, जो दीर्घकालीन निवेशक में होना ही चाहिए। कुछ लोगों में यह व्यापक समझदारी होती

में सफल बनना है, तो उसे बाज़ार की शक्तियों के बारे में जागरूक रहने की आवश्यकता तो है ही, उसे क़ानून के ऐसे परिवर्तनों के बारे में भी जागरूक रहना चाहिए, जो बाज़ार की शक्तियों को प्रभावित करते हैं।

अमेरिका में आज टैक्स क़ानून में 100,000 से अधिक पृष्ठ हैं। मैं सिर्फ़ आई. आर.एस. की बात कर रहा हूँ। संघीय क़ानून में 12 लाख से अधिक पृष्ठ हैं। औसत पाठक को अमेरिका का पूरा क़ानून पढ़ने में 23,000 साल लगेंगे। हर साल बहुत से क़ानून बनाए जाते हैं, विलोपित किए जाते हैं और बदले जाते हैं। इन परिवर्तनों की जानकारी रखना एक आदमी के बूते की बात नहीं है।

जब भी कोई कहता है, "यह क़ानून के ख़िलाफ़ है" तो मैं जवाब में उससे पूछता हूँ कि क्या उसने अमेरिका के क़ानून की हर पंक्ति पढ़ ली है। अगर वह "हाँ" कहता है, तो मैं धीरे-धीरे पीछे हटता हूँ और दरवाज़े से बाहर निकल जाता हूँ। कभी भी ऐसे व्यक्ति की तरफ़ पीठ न फेरे, जिसे यह लगता है कि उसे हर क़ानून की जानकारी है।

क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से में सफल होने के लिए आपको आँखों से 5 प्रतिशत और मस्तिष्क से 95 प्रतिशत देखने की ज़रूरत है। कानूनों और बाज़ार की शक्तियों को समझना वित्तीय सफलता के लिए अनिवार्य है। दौलत के प्रचुर हस्तांतरण अक्सर तब घटित होते हैं, जब क़ानून और बाज़ार बदलते हैं। इसलिए अगर आप इन परिवर्तनों का इस्तेमाल अपने नुक़सान के बजाय अपने लाभ के लिए करना चाहते हैं, तो इनकी ओर ध्यान देना महत्वपूर्ण है।

अचानक वर्तमान रिटायरमेंट साधन, जिन्हें अमेरिका में 401 (k) और कई कॉमनवेल्थ देशों में सुपरएन्यूएशन फ़ंड्स कहा जाता है, सिकुड़ने लगेंगे। वे इसलिए सिकुड़ेंगे क्योंकि वे बाज़ार के उतार-चढ़ाव से प्रभावित होते हैं... जिसका मतलब यह है कि वे बाज़ार के साथ ऊपर जाते हैं और बाज़ार के साथ ही नीचे आते हैं। मीच्युअल फ़ंड्स अपने शेयर बेचने लगेंगे क्योंकि रिटायरमेंट की ज़रूरतों को पूरा करने के लिए बेबी बूमर्स शेयर बेचने का आदेश दे देंगे। बेबी बूमर्स को अचानक काफ़ी कैपिटल गेन्स टैक्स देना पड़ेगा क्योंकि इन मील्युअल फ़ंड्स से प्राप्त होने वाले लाभ पर टैक्स लगेगा। इन शेयरों को ऊँची क़ीमतों पर बेचने से जो लाभ होगा, उसे फ़ंड अपने सदस्यों को सौंप देंगे। कई बेबी बूमर्स तो ऐसे कैपिटल गेन्स के लिए भी टैक्स चुकाएँगे, जो उन्हें मिले ही नहीं हैं। याद रखें टैक्स वसूलने वाले को सबसे पहले पैसा मिलता है।

इसके साथ ही लाखों ग़रीब बेबी बूमर्स की सेहत ख़राब होने लगेगी क्योंकि इतिहास बताता है कि अमीरों की तुलना में ग़रीबों की सेहत कम अच्छी होती है। मेडीकेअर दिवालिया हो जाएगी और पूरे अमेरिका में शासकीय सहायता के लिए हड़कंप मचने लगेगा।

इसमें यह भी जोड़ दें कि उस समय अमेरिका के बजाय चीन का जी. एन. पी. सबसे ज़्यादा होगा और इसके साथ ही यूरोपियन मोनेटरी यूनियन का उदय होगा। मुझे लगता है कि तनख़्वाह और सामान की क़ीमतें दोनों ही कम होंगी... और/या उत्पादकता को आसमान छूना

भावों लोभ और भय व्दारा चलती हैं। मैं नहीं सोचता कि मंदी (depression)। अतीत की वस्तु है, क्योंकि हम सब इंसान हैं और हम सबमें हमेशा लोभ और भय की भावनाएँ होती हैं। जब लोभ तथा भय टकराते हैं और व्यक्ति हार जाता है, तो अगला मानवीय भाव डिप्रेशन या विषाद है। विषाद दो मानवीय भावों क्रोध और दुख से बना है। ख़ुद पर क्रोध और नुक़सान पर दुख। आर्थिक विषाद भावनात्मक विषाद है। लोग नुक़सान उठाते हैं और डिप्रेशन का शिकार हो जाते हैं।

हालाँकि कुल मिलाकर अर्थव्यवस्था बहुत अच्छी हालत में दिख सकती है, परंतु इसके बावज़ूद करोड़ों लोग विषाद की विभिन्न अवस्थाओं में रहेंगे। हो सकता है वे नौकरी कर रहे हों, परंतु मन में वे जानते हैं कि वे वित्तीय प्रगति नहीं कर रहे हैं। वे ख़ुद पर नाराज़ होते हैं और अपने समय के नुक़सान पर दुखी होते हैं। अधिकांश यह बात नहीं जानते हैं कि वे औद्योगिक युग के इस विचार में जकड़े हुए हैं "सुरक्षित नौकरी खोजो और भविष्य के बारे में चिंता मत करो।"

एक बड़ा परिवर्तन... और अवसर

हम ज़बर्दस्त परिवर्तन और अवसर के युग में प्रवेश कर रहे हैं। कुछ लोगों के लिए यह बहुत अच्छा समय रहेगा, जबकि कुछ लोगों के लिए यह बहुत बुरा समय रहेगा।

को जितना अधिक निष्पक्ष बनाने की कोशिश करते हैं, हम उतने ही कम स्वतंत्र हो जाते हैं।

जब कोई मुझसे कहता है कि जातीय भेदभाव है, तो मैं उससे सहमत हो जाता हूँ। मैं जानता हूँ कि ऐसी चीज़ों का अस्तित्व है। मैं व्यक्तिगत रूप से किसी भी तरह के भेदभाव से चिढ़ता हूँ। जापानी मूल का होने के कारण मैंने इस भेदभाव को व्यक्तिगत रूप से भोगा है। *क्वाड्रेंट* के बाएँ हिस्से में भेदभाव होता है, ख़ासकर कंपनियों में। आपका चेहरा, आपका स्कूल, आप श्वेत हैं या अश्वेत, या भूरे या पीले, या आप पुरुष हैं या महिला... ये सब चीज़ें कचाई *क्वाड्रेंट* के बाएँ हिस्से में महत्वपूर्ण बन जाती हैं। परंतु *क्वाड्रेंट* के दाएँ हिस्से में इनका कोई महत्व नहीं होता। दायाँ हिस्सा निष्पक्षता या सुरक्षा के बारे में चिंतित नहीं होता, बल्कि स्वतंत्रता और खेल के प्रेम के बारे में चिंतित होता है। अगर आप दाएँ हिस्से में खेलना चाहते हैं, तो खिलाड़ी आपका स्वागत करेंगे। अगर आप जीत जाते हैं, तो बहुत अच्छा। वे आपका पहले से ज़्यादा स्वागत करेंगे और आपके रहस्य पूछेंगे। अगर आप हार जाते हैं, तो वे ख़ुशी-ख़ुशी आपका सारा धन ले लेंगे। बहरहाल, कभी शिकायत न करें या अपनी असफलताओं के लिए किसी दूसरे को दोष न दें। *क्वाड्रेंट* के दाएँ हिस्से में खेल इस तरह से नहीं खेला जाता। यह निष्पक्ष है ही नहीं। निष्पक्ष होना इस खेल के स्वभाव में ही नहीं है।

ा

ई” वाले हिस्से
ा अधिक बड़ा
ं दौलत बचाने
ड पुअर डैड में
या था। अमीर
पाते हैं क्योंकि
शन के रूप में
रे देश में जाने
ोरेशन को नहीं
यात्रा करता है
है। व्यक्ति को
ौर अमेरिका में
रूरत पड़ती है,

धेक धन लेना
गर उन्होंने बुरे
अपने धन और
में ले जाएँगे।
ाम किसी देश
बंदरगाह पसंद
ा का व्यवहार

किया जाए। आज “ऑफ़- शोर"कोई दे
साइबरस्पेस है। धन चूँकि एक विचार है
इसलिए अब यह अदृश्य में छुप सकता है
मानवीय आँखों से ओझल हो सकता है।
अंतरिक्ष में घूमने वाले उपग्रह के माध्यम से
जिसमें बंधन नहीं होगा। या फिर वे कि
बिज़नेस करने का फ़ैसला करेंगे, जिसके क़ा
अधिक समर्थन करते हों।

रिच डैड पुअर डैड में मैंने लिखा है वि
औद्योगिक युग की शुरुआत में लोकप्रिय ब
व्दारा संपन्नता से भरी नई दुनिया को ख
बाद। जब भी अमीर लोग समुद्र में जहाज़
वे जोखिम लेते थे क्योंकि अगर जहाज़
अमीर लोग दुर्घटना में मरने वाले जहाज़ि
के कर्ज़दार नहीं होना चाहते थे। इसलि
बनाए गए, ताकि कानूनी संरक्षण मिल सके
सिर्फ़ लगाए गए धन तक ही सीमित रहे, उ
हो। इस तरह अमीरों ने अपने धन का जोखि
जहाज़ियों ने अपने जीवन का। तब से अब त
नहीं बदला है।

दुनिया में मैं जिन लोगों के साथ सौ
मूलत : इसी तरीक़े से सौदा करते हैं...
कॉरपोरेशन्स के कर्मचारियों के रूप में।
किसी चीज़ के मालिक नहीं होते। दरअसल
के रूप में भी उनका अस्तित्व नहीं होता

इस्तेमाल अपने लाभ के लिए करते हैं, जबकि ग़रीब और मध्यवर्ग ऐसा नहीं कर पाता। यह मूलभूत अंतर है। क़ानून वही हैं... वे हर एक के लिए बनाए गए हैं... और मैं प्रबलता से सुझाव देता हूँ कि आप स्मार्ट सलाहकार रखें तथा कानूनों का पालन करें। क़ानून तोड़कर जेल पहुँचने के बजाय कानूनी रूप से धन कमाना बहुत आसान है। इसके अलावा, आपके कानूनी सलाहकार आपको आने वाले कानूनी परिवर्तनों के बारे में पहले से चेतावनी भी दे देंगे... जो बहुत महत्वपूर्ण है, क्योंकि जब क़ानून बदलते हैं, तो दौलत का हस्तांतरण होता है।

दो विकल्प

मुक्त समाज में रहने का एक लाभ यह है कि हमारे पास विकल्प चुनने की स्वतंत्रता होती है। मेरी राय में दो बड़े विकल्प होते हैं... सुरक्षा और स्वतंत्रता। अगर आप सुरक्षा का विकल्प चुनते हैं, तो आपको अत्यधिक टैक्स और सज़ा की तरह लगने वाले ब्याज भुगतानों के रूप में इसकी बहुत बड़ी क़ीमत चुकानी पड़ती है। अगर आप स्वतंत्रता का विकल्प चुनते हैं, तो आपको पूरा खेल सीखने की ज़रूरत होगी और फिर उस खेल को खेलना होगा। यह आपका चुनाव है कि आप इस खेल को किस क्वाड्रैंट से खेलना चाहते हैं।

इस पुस्तक का खंड 1 *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* की विशिष्ट बातों को परिभाषित करता है, जबकि खंड 2 उस व्यक्ति

बाएँ हिस्से के हर व्यक्ति पर टैक्स लगता था भले ही वह अमीर हो या ग़रीब। जैसा पहले बताया जा चुका है, अमेरिका में सबसे कम तनख़्वाह वाला कर्मचारी अमीर और मध्यवर्ग की तुलना में कुल आय का अधिक प्रतिशत कर चुकाता है।

1986 में टैक्स सुधार अधिनियम ने “एस"क्वाड्रैंट के उच्च भुगतान वाले प्रोफ़ेशनलों को अपने क़ाबू में किया। इस अधिनियम ने ख़ास तौर पर डॉक्टरों, वकीलों, आर्किटेक्ट्स, दंतचिकित्सकों, इंजीनियरों और अन्य व्यवसायों की सूची बनाई। इस तरह इस अधिनियम ने इन लोगों के लिए यह बहुत मुश्किल बना दिया कि वे अपनी आमदनी की सुरक्षा “बी” और “आई” क्वाड्रैंट के अमीरों की तरह कर सकें।

इन प्रोफ़ेशनलों को अपने बिज़नेस सी कॉरपोरेशन के बजाय एस कॉरपोरेशन के व्दारा चलाने के लिए विवश किया गया। ऐसा न करने पर टैक्स में ज़ुर्माने का प्रावधान था। अमीर लोग यह ज़ुर्माना नहीं देते। इन उच्च आय वाले प्रोफ़ेशनलों की आमदनी एस कॉरपोरेशन के माध्यम से गुज़रती है और इस पर अधिकतम व्यक्तिगत टैक्स दर से टैक्स लगता है। उनके पास आय संरक्षण के लिए कटौतियाँ करने का अवसर नहीं होता, जो सी कॉरपोरेशन के पास होता है। इसके साथ ही क़ानून ने सभी एस कॉरपोरेशन्स को कैलेंडर वर्ष में अपना वर्ष समाप्त करने के लिए विवश कर दिया। इससे वे

अपनी आमदनी को रियल एस्टेट के व्दारा सुरक्षित रखो। करोड़ों अमेरिकावासी काम करते हैं, बहुत सा टैक्स चुकाते हैं और हर महीने मीच्युअल फ़ंड्स में बिलियनों डॉलर डालते हैं। दूसरी ओर, अमीर लोग चुपचाप अपने सी कॉरपोरेशन्स के शेयर बेच रहे हैं, ख़ुद को ज़्यादा अमीर बना रहे हैं और फिर रियल एस्टेट में बिलियनों डॉलर का निवेश कर रहे हैं। सी कॉरपोरेशन के एक शेयर से ख़रीदार को कंपनी के स्वामित्व के जोखिम में हिस्सा मिल जाता है। बहरहाल, कंपनी के शेयर होने से शेयरहोल्डर को वे लाभ नहीं मिलते, जो सी कॉरपोरेशन का स्वामी बनने और रियल एस्टेट में निवेश करने से मिलते हैं।

मेरे अमीर डैडी ने सी कॉरपोरेशन्स में बिज़नेस बनाने और फिर रियल एस्टेट ख़रीदने की सलाह क्यों दी? क्योंकि टैक्स कानून इस तरह से काम करने वाले लोगों को पुरस्कार देते हैं... परंतु यह इस पुस्तक के विषय से अलग चर्चा है। सिर्फ़ मैकडोनल्ड्स के संस्थापक रे क्रॉक जैसे बहुत अमीर लोगों के शब्दों को याद रखें:

"मेरा बिज़नेस हैमबर्गर नहीं है। मेरा बिज़नेस रियल एस्टेट है।"

मेरे अमीर डैडी के शब्दों को भी याद रखें, जिन्होंने मेरे दिमाग़ में लगातार यह भरा,

"बिज़नेस बनाओ और रियल एस्टेट ख़रीदो।"

याद रखें

हर व्यक्ति की वित्तीय स्थिति भिन्न है। इसीलिए मैं हमेशा सुझाव देता हूँ:

1. सर्वश्रेष्ठ प्रोफ़ेशनल और वित्तीय सलाह लें। उदाहरण के लिए हालाँकि सी कॉरपोरेशन कुछ मामलों में अच्छी तरह काम कर सकता है, परंतु यह सभी मामलों में अच्छी तरह से काम नहीं कर सकता। *क्वाड्रैंट* के दाएँ हिस्से में भी कभी-कभार एस. कॉरपोरेशन बनाना उचित होता है।
2. याद रखें, अमीरों, ग़रीबों और मध्य वर्ग के लिए अलग-अलग सलाहकार होते हैं, ठीक उसी तरह जिस तरह दाएँ हिस्से और बाएँ हिस्से के लोगों के लिए अलग-अलग सलाहकार होते हैं। इस पर भी विचार करें कि आप उन्हीं लोगों से सलाह लें, जो पहले से ही वहाँ हैं, जहाँ आप जाना चाहते हैं।
3. टैक्स में छूट के लालच में कभी बिज़नेस या निवेश न करें। टैक्स में छूट एक अतिरिक्त बोनस है ताकि आप उसी तरीक़े से काम करें, जिस तरीक़े से सरकार आपसे काम करवाना

चाहती है। यह कारण नहीं, बल्कि बोनस होना चाहिए।

4. अगर आप अमेरिकी नागरिक नहीं हैं, तब भी सलाह यही है। हमारे क़ानून अलग हो सकते हैं, परंतु सुयोग्य सलाह खोजने के सिद्धांत वही रहते हैं। दाएँ हिस्से के लोग पूरी दुनिया में लगभग एक ही तरीक़े से काम करते हैं।

खंड 3

सफल “बी” और “आई” कैसे बनें

अध्याय दस

छोटे क़दम उठाएँ

हममें से ज़्यादातर लोगों ने यह कहावत सुनी है, "हज़ार मील लंबी यात्रा एक क़दम से ही शुरू होती है।" मैं इस कहावत को थोड़ा सा बदलना चाहूँगा। इसके बजाय मैं यह कहना चाहूँगा, "हज़ार मील लंबी यात्रा एक छोटे क़दम से ही शुरू होती है।"

मैं इस बात पर ज़ोर इसलिए देता हूँ क्योंकि मैंने देखा है कि बहुत से लोग छोटे क़दम उठाने के बजाय "बड़ी छलाँग"लगाने की कोशिश करते हैं। हम सभी ने उन बहुत

मोटे लोगों को देखा है, जो अचानक 20 पौंड वज़न कम करके दुबले होने का फ़ैसला करते हैं। वे क्रैश डाइट पर रहते हैं, दो घंटे जिम जाते हैं, फिर 10 मील तक जॉगिंग करते हैं। यह सिलसिला शायद एक सप्ताह तक चलता है। वे कुछ पौंड वजन कम भी कर लेते हैं। परंतु इसके बाद दर्द, बोरियत और भूख की वजह से उनकी इच्छाशक्ति डगमगा जाती है और उनका संकल्प डिग जाता है। लगभग दो सप्ताह बाद उनकी पुरानी आदतें एक बार फिर उन पर हावी हो जाती हैं और वे ज़्यादा खाने लगते हैं, व्यायाम करना छोड़ देते हैं और टी. वी. के सामने बैठे रहते हैं।

“बड़ी छलाँग"लगाने के बजाय मैं एक छोटा क़दम आगे बढ़ाने की प्रबल सलाह देता हूँ। दीर्घकालीन वित्तीय सफलता का पैमाना यह नहीं है कि आपने कितना बड़ा क़दम उठाया है। दीर्घकालीन वित्तीय सफलता का पैमाना यह है कि आपके क़दमों की संख्या कितनी है, आप किस दिशा में बढ़ रहे हैं और कितने वर्षों से बढ़ रहे हैं। वास्तव में यह किसी भी प्रयास में सफलता या असफलता का फ़ॉर्मूला है। धन के संबंध में मैंने यह देखा है कि बहुत से लोग अचानक बहुत थोड़े से धन को बहुत ज़्यादा बढ़ाने की कोशिश करते हैं। इन लोगों में मैं भी शामिल हूँ। ऐसे लोग हवा में छलाँग लगा देते हैं... परंतु ज़मीन पर आ जाते हैं और निढाल हो जाते हैं। अगर आपने अपने लिए क़र्ज का गड्ढा खोद रखा है, तो उससे बाहर निकलने के लिए आपको पहले एक सीढ़ी की ज़रूरत होती है और इस

स्थिति में आगे की तरफ़ छोटा क़दम बढ़ाना मुश्किल होता है।

आप हाथी को किस तरह से खाते हैं?

पुस्तक के इस खंड में उन 7 क़दमों का वर्णन है जो क्वाड्रैंट के दाएँ हिस्से की दिशा में आपका मार्गदर्शन करते हैं। मेरे अमीर डैडी के मार्गदर्शन की बदौलत मैंने 9 साल की उम्र से इन सात क़दमों का अनुसरण करना शुरू कर दिया था। मैं जीवन भर इनका अनुसरण करता रहूँगा। परंतु इन 7 क़दमों को पढ़ने से पहले मैं आपको एक चेतावनी देना चाहता हूँ। अगर आप इस काम को एक ही सप्ताह में करने की कोशिश करेंगे तो आपको यह बहुत मुश्किल लग सकता है। उस स्थिति में यह काम बहुत मुश्किल होगा, यह बात तय है। इसलिए छोटे क़दमों से शुरू करें।

हम सभी ने यह कहावत सुनी है, “रोम एक दिन में नहीं बना था।” बहरहाल जब मैं इस बात से घबरा जाता हूँ कि मुझे कितना कुछ सीखना है, तो मैं एक और कहावत का प्रयोग करता हूँ “आप हाथी को किस तरह से खाते हैं? “जवाब है"एक बार में एक कौर।” और इसी तरह मैं आपको आगे बढ़ने की सलाह देता हूँ। अगर आप इस बात से चकरा जाते हैं कि आपको “ई” और “एस"क्वाड्रैंट वाले हिस्से से “बी” और आई"क्वाड्रैंट वाले हिस्से की यात्रा करने के लिए कितना कुछ सीखना है, तो इस कहावत को याद कर लें। ख़ुद के प्रति दयालु रहें और यह

आगे बढ़ने के लिए अधिकांश लोगों के लिए यह छोटा सा क़दम उठाना ही काफ़ी होगा। सिर्फ़ इन 7 कार्य-क़दमों को पूरा करने से आपके सामने संभावना और परिवर्तन के नए संसार के व्दार खुल जाएँगे। फिर बस छोटे क़दम उठाते रहें।

इस बात को सबसे अच्छे ढंग से नाइक के विज्ञापन में कहा गया है, "बस इसे कर दो।" दुर्भाग्य से हमें स्कूल में यह सिखाया जाता है "ग़लतियाँ मत करो।" करोड़ों उच्च शिक्षित व्यक्ति क़दम तो उठाना चाहते हैं, परंतु ग़लतियाँ करने के भावनात्मक डर के कारण उन्हें लक़वा मार जाता है। शिक्षक के रूप में मैंने एक बहुत महत्वपूर्ण सबक़ यह सीखा है कि सचमुच कुछ सीखने के लिए मानसिक, भावनात्मक और शारीरिक रूप से सीखने की आवश्यकता होती है। इसीलिए सक्रियता निष्क्रियता को हमेशा हरा देती है। अगर आप काम करते हैं और ग़लती करते हैं, तो कम से कम आप मानसिक, भावनात्मक और/या शारीरिक रूप से कुछ सीखते हैं। जो व्यक्ति लगातार "सही"जवाब की तलाश करता है, वह अक्सर उस रोग का शिकार होता है जिसे "विश्लेषण का लक़वा"कहते हैं। बहुत से उच्च-शिक्षित व्यक्ति इस रोग का शिकार होते हैं। सच तो यह है कि हम ग़लतियाँ करके ही सीखते हैं। हमने ग़लतियाँ करके ही पैदल चलना और साइकल चलाना सीखा है। जो लोग सिर्फ़ ग़लतियों के डर से कोई काम करने से डरते हैं, वे मानसिक रूप से स्मार्ट होने के बावज़ूद भावनात्मक और शारीरिक रूप से अपाहिज होते हैं।

कुछ साल पहले दुनिया भर के अमीरों और ग़रीबों पर एक शोध हुआ। इस शोध का उद्देश्य यह पता लगाना था कि ग़रीब घर में जन्मे लोग अंततः अमीर कैसे बन जाते हैं। इस अध्ययन में पता चला कि ये लोग चाहे किसी भी देश के निवासी हों, इनमें तीन प्रमुख गुण थे:

1. उनके पास दीर्घकालीन दृष्टि और योजना थी।

2. वे देर से संतुष्टि प्राप्त करने में विश्वास करते थे।

3. वे चक्रवृद्धि की शक्ति का लाभ उठाते थे।

इस अध्ययन में पाया गया कि ये लोग दूर तक सोचते थे और योजना बनाते थे। वे जानते थे कि अगर वे लगातार अपने सपने को देखते रहें, तो अंततः वे वित्तीय सफलता हासिल कर सकते हैं। वे दीर्घकालीन सफलता हासिल करने के लिए अल्पकालीन त्याग करने के इच्छुक रहते थे और देर से संतुष्टि प्राप्त करने के आधार पर काम करते थे। अल्बर्ट आइंस्टीन हैरान थे कि सिर्फ़ चक्रवृद्धि की शक्ति के व्दारा धन बहुत तीव्रता से बढ़कर कई गुना हो सकता है। वे धन के चक्रवृद्धि होने को इंसान की सबसे अद्भुत खोजों में से एक मानते थे। यह अध्ययन चक्रवृद्धि को धन से परे एक अन्य स्तर पर भी ले गया। इस अध्ययन ने छोटे क़दमों के विचार को सही ठहराया... क्योंकि सीखने की दिशा में उठाया गया हर छोटा क़दम कई सालों तक चक्रवृद्धि होता गया। जिन लोगों ने एक भी क़दम नहीं उठाया उनके पास ज्ञान और अनुभव की विस्तृत वृद्धि की वह शक्ति नहीं है, जो चक्रवृद्धि से आती है।

इस अध्ययन में यह शोध भी किया गया कि लोग अमीर से ग़रीब क्यों बनते हैं। ऐसे कई अमीर परिवार थे, जिन्होंने अपनी अधिकांश दौलत सिर्फ़ तीन पीढ़ियों बाद ही गँवा दी। इसमें हैरानी की कोई बात नहीं थी क्योंकि अध्ययन में यह पाया गया कि इन लोगों में ये तीन गुण थे

1. उनकी दृष्टि अल्पकालीन थी।
2. उनमें तत्काल संतुष्टि प्राप्त करने की इच्छा थी।
3. वे चक्रवृद्धि की शक्ति की अवहेलना करते थे।

आज मैं ऐसे लोगों से मिलता हूँ, जो मुझसे कुंठित हो जाते हैं क्योंकि वे चाहते हैं कि मैं उन्हें यह बता दूँ कि तत्काल अधिक धन कैसे कमाया जाता है। लंबी दूर तक सोचने का विचार उन्हें पसंद नहीं आता। कई तो बहुत ही अल्पकालीन जवाब खोज रहे हैं क्योंकि उनके पास धन संबंधी ऐसी समस्याएँ हैं, जिन्हें आज ही सुलझाया जाना ज़रूरी है... जैसे उपभोक्ता ऋण और नगण्य निवेश, जो तत्काल संतुष्ट होने की उनकी अनियंत्रित इच्छाओं के कारण उत्पन्न समस्याएँ हैं। वे इस प्रकार सोचते हैं, "जब तक जवानी है, तब तक खाओ, पियो और मौज करो।" यह चक्रवृद्धि की शक्ति की अवहेलना है और इससे दीर्घकालीन दौलत के बजाय दीर्घकालीन कर्ज़ ही प्राप्त होता है।

वे फटाफट जवाब चाहते हैं। वे चाहते हैं कि मैं उन्हें बता दूँ कि "क्या करना चाहिए।" वे यह नहीं सुनना चाहते कि दौलतमंद बनने के लिए उन्हें क्या बनना या

होना चाहिए। इसके बजाय वे दीर्घकालीन समस्या के अल्पकालीन समाधान चाहते हैं। दूसरे शब्दों में बहुत सारे लोगों ने "फटाफट अमीर बनो"के जीवन-दर्शन पर ध्यान केंद्रित कर रखा है। मैं दुआ करता हूँ कि उनकी क़िस्मत अच्छी हो, क्योंकि उन्हें सिर्फ़ अच्छी क़िस्मत की ही ज़रूरत है।

एक कारगर युक्ति

हममें से अधिकांश ने सुना है कि जो लोग अपने लक्ष्य लिख लेते हैं, वे लक्ष्य न लिखने वालों की तुलना में ज़्यादा सफल होते हैं। कनाडा के ऑन्टेरियो में रेमंड आरोन नामक शिक्षक हैं। सेल्स, लक्ष्य निर्धारण, अपनी आय दुगनी करने और बेहतर नेटवर्कर बनने जैसे विषयों पर उनके कई टेप और सेमिनार हैं। हालाँकि कई प्रशिक्षक ये विषय सिखाते हैं, परंतु मैं उनकी अनुशंसा सिर्फ़ इसलिए करता हूँ क्योंकि इन महत्वपूर्ण विषयों पर उनके पास रोचक ज्ञान है। ऐसा ज्ञान, जो बिज़नेस और निवेश की दुनिया में लक्ष्य हासिल करने में आपकी मदद करेगा।

लक्ष्य निर्धारण के विषय में वे सुझाव देते हैं कि बड़ी छलाँग लगाने के बजाय छोटे क़दम उठाना बेहतर है। वे बड़े दीर्घकालीन सपनों और इच्छाओं का सुझाव देते हैं। बहरहाल, जब लक्ष्य निर्धारण की बात आती है, तो वे यह सलाह देते हैं कि अधिक हासिल करने के बजाय कम हासिल करने की योजना बनाई जाना चाहिए। दूसरे

सेमिनारों में भाग लेते हैं। हम "बी" और "आई"क्वाड्रैंटों के विशेषज्ञों के साथ छुट्टियाँ मनाने जाते हैं। इस दौरान भी हम मौज-मस्ती, आराम, डिनर करते हुए काफ़ी कुछ सीखते हैं। छोटे लक्ष्य बनाकर बड़े और साहसी सपनों की तरफ़ आगे बढ़ने के ये कुछ तरीक़े हैं। मैं रेमंड आरोन और लक्ष्य निर्धारण पर उनके टेप को धन्यवाद देता हूँ, जिसकी बदौलत मैं बहुत कम तनाव के साथ बहुत कुछ हासिल कर पाया।

अब आप आगे पढ़ें और याद रखें कि आपको बड़े सपने देखना है, दीर्घकालीन चिंतन करना है, हर दिन थोड़ा सा हासिल करना है और छोटे क़दम उठाना है। यह दीर्घकालीन सफलता पाने की कुंजी है। यही *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* के बाएँ हिस्से से दाएँ हिस्से तक पहुँचने की भी कुंजी है।

अगर आप अमीर बनना चाहते हैं, तो आपको अपने नियम बदलना होंगे

लोग अक्सर मेरा हवाला देते हुए कहते हैं, "नियम बदल गए हैं।" इन शब्दों पर श्रोता सहमति में अपना सिर हिलाते हैं और कहते हैं, "हाँ, नियम बदल गए हैं। अब तो पहले जैसा कुछ भी नहीं बचा।" परंतु इसके बाद वे बाहर निकलते हैं और वही पुराने काम करने लग जाते हैं।

औद्योगिक युग के फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट

जब मैं "अपने वित्तीय जीवन को व्यवस्थित करें" विषय कक्षाओं में पढ़ाता हूँ, तो मैं इसकी शुरुआत में एक अलग काम करवाता हूँ। मैं विद्यार्थियों से उनका व्यक्तिगत फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट भरवाता हूँ। यह अक्सर जीवन बदलने वाला अनुभव साबित होता है। फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट काफ़ी हद तक एक्सरे की तरह होते हैं। फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट और एक्सरे आपको वह दिखाते हैं, जो साधारण आँखों से नहीं दिखता। जब क्लास के सदस्य अपने-अपने स्टेटमेंट भर लेते हैं, तो यह आसानी से दिख जाता है कि किसे "वित्तीय कैंसर" है और कौन वित्तीय रूप से स्वस्थ है। आम तौर पर जिन व्यक्तियों को वित्तीय कैंसर होता है, उनके विचार औद्योगिक युग के होते हैं।

मैं ऐसा क्यों कहता हूँ? क्योंकि औद्योगिक युग में लोग "आने वाले कल के बारे में नहीं सोचते थे।" उनके नियम थे, "कड़ी मेहनत करोगे, तो आपको नौकरी देने वाली संस्था या सरकार आपके आने वाले कल का ख़्याल रखेगी।" इसीलिए मेरे इतने सारे मित्र और परिवार वाले अक्सर कहते थे, "कोई सरकारी नौकरी कर लो। उसमें बहुत लाभ मिलते हैं।" या फिर वे यह कहते थे, "किसी ऐसी कंपनी में काम करो जिसका रिटायरमेंट प्लान बहुत अच्छा हो।" या: "किसी ऐसी कंपनी में काम करो, जिसकी यूनियन बहुत शक्तिशाली हो।" ये सारी

सलाहें औद्योगिक युग के नियमों पर आधारित हैं जिसे मैं “एनटाइटलमेंट"या लाभ के हक़ की मानसिकता कहता हूँ। हालाँकि नियम बदल चुके हैं, परंतु बहुत से लोगों ने अपने व्यक्तिगत नियम... ख़ास तौर पर अपने वित्तीय नियम अब भी नहीं बदले हैं। वे अब भी इस तरह से ख़र्च करते हैं, जैसे उन्हें आने वाले कल की योजना बनाने की कोई ज़रूरत ही नहीं है। जब मैं किसी का फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट पढ़ता हूँ, तो मैं इसी चीज़ की तलाश करता हूँ - कि उसके पास कोई भविष्य है या नहीं।

क्या आपके पास भविष्य है?

मैं आपको आसान शब्दों में बता दूँ कि मैं व्यक्तिगत फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट में नीचे लिखी बातों पर ध्यान देता हूँ।

इन्कम स्टेटमेंट

आय
व्यय (वर्तमान)

बैलेंस शीट

संपत्तियाँ	दायित्व

दूसरे शब्दों में, लोगों को भुगतान मिलने से पहले ही सरकार और बैंक को भुगतान मिल जाता है। जो लोग अपने कैशफ़्लो का नियंत्रण अपने हाथ में नहीं ले सकते, उनका आम तौर पर कोई वित्तीय भविष्य नहीं होता। कुछ साल बाद वे ख़ुद को गंभीर समस्या में फँसा पाएँगे।

क्यों? जो व्यक्ति सिर्फ़ "ई" क्वाड्रैंट में है, वह चाहकर भी टैक्स और कर्ज़ के बारे में ज़्यादा कुछ नहीं कर सकता। "एस"भी इन दो वित्तीय कैंसरों के बारे में थोड़ा बहुत ही कर सकता है।

अगर आपको इसमें समझदारी नहीं लगती हो, तो मैं आपको ***रिच डैड पुअर डैड*** पढ़ने की सलाह दूँगा, ताकि

ध्याय और आगे आने वाले अध्यायों को

मझ सकें।

फ़्लो पैटर्न

च डैड पुअर डैड में बताया गया है, मूलभूत रूप

फ़्लो पैटर्न्स होते हैं: एक अमीरों के लिए, एक

लिए और एक मध्य वर्ग के लिए। यह ग़रीबों

पैटर्न है :

in book 82%

आप इस अ

आसानी से स

तीन कैश

जैसा ***रिच***

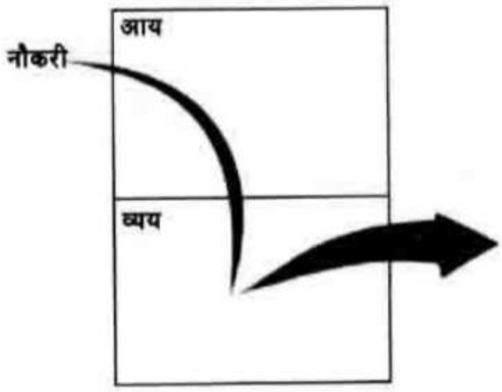
से तीन कैशफ़

ग़रीबों के लि

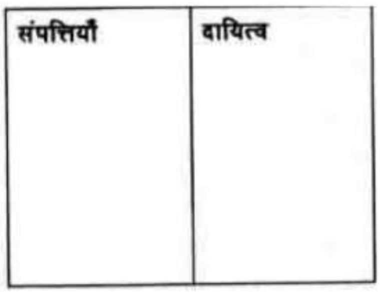
का कैशफ़्लो

38 mins left

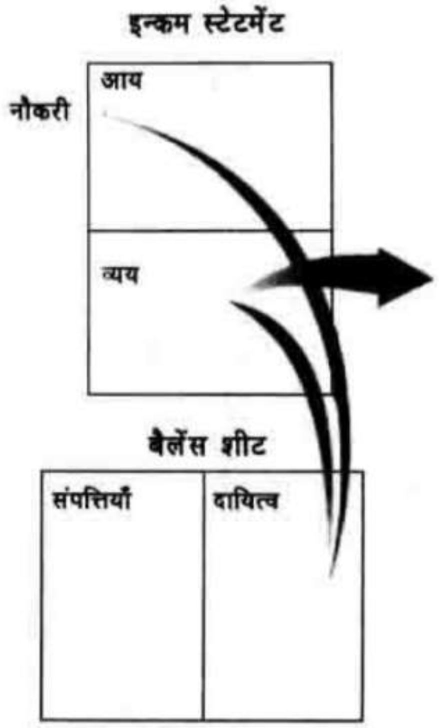
इन्कम स्टेटमेंट



बैलेंस शीट



यह मध्य वर्ग का कैशफ़्लो पैटर्न है।



इस कैशफ़्लो पैटर्न को हमारे समाज में “सामान्य” और “बुद्धिमत्तापूर्ण"समझा जाता है। आख़िरकार, यह पैटर्न उन लोगों का है, जिनके पास ऊँची तनख़्वाह वाली नौकरियाँ हैं, अच्छे मकान, कार और क्रेडिट कार्ड हैं। इसीलिए मेरे अमीर डैडी ने इसे “मजदूर वर्ग का सपना"कहा था।

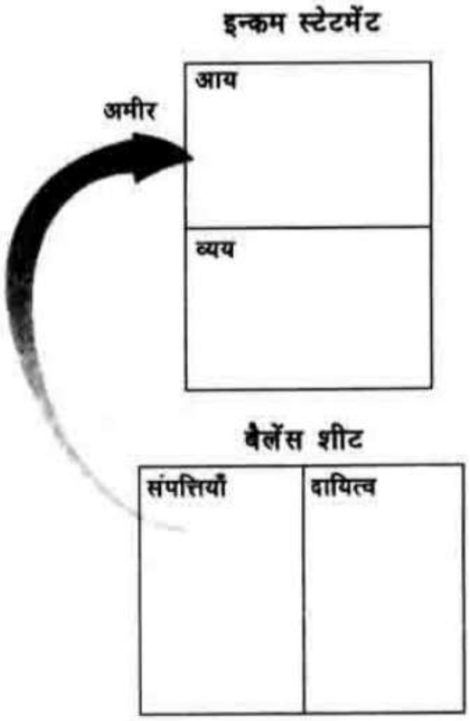
जब मैं वयस्कों के साथ अपना शैक्षणिक बोर्ड गेम *कैशफ़्लो* खेलता हूँ, तो वे आम तौर पर मानसिक रूप से संघर्ष करते हैं। क्यों? क्योंकि उन्हें वित्तीय साक्षरता यानी धन के अंकों और शब्दों से परिचित करवाया जा रहा है। इस खेल को खेलने में कई घंटे लगते हैं, इसलिए नहीं क्योंकि यह खेल लंबा है, बल्कि इसलिए क्योंकि खेलने वाले एक बिलकुल नया विषय सीख रहे हैं। यह किसी विदेशी भाषा को सीखने की तरह है। परंतु अच्छी ख़बर

यह है कि वित्तीय साक्षरता जल्दी ही सीखी जा सकती है और फिर खेल में गति आ जाती है। खेल की गति इसलिए बढ़ जाती है क्योंकि अब खिलाड़ी ज़्यादा स्मार्ट हो जाते हैं... और वे इस खेल को जितना ज़्यादा खेलते हैं, वे उतने ही ज़्यादा स्मार्ट और तेज होते जाते हैं। इसके अलावा, यह खेल खेलने में उन्हें मज़ा भी आता है।

कुछ और भी होता है। चूँकि अब वे वित्तीय रूप से साक्षर हो रहे हैं, इसलिए उनमें से कइयों को यह एहसास होने लगता है कि वे व्यक्तिगत रूप से कष्ट में हैं, हालाँकि समाज उन्हें "वित्तीय रूप से सामान्य"मानता है। एक बात जान लीजिए, मध्य वर्ग का कैशफ़्लो पैटर्न औद्योगिक युग में सामान्य था, परंतु सूचना युग में यह विनाशकारी हो सकता है।

जब लोग खेल को सफलतापूर्वक सीख और समझ लेते हैं, तो वे नए जवाब खोजने लगते हैं। यह उनके व्यक्तिगत वित्तीय स्वास्थ्य की अलार्म घड़ी बन जाता है। यह लगभग वैसा ही होता है, जैसे हल्का सा हार्ट अटैक शारीरिक स्वास्थ्य के बारे में जागरूक बना देता है।

समझ के उस पल में कई लोग मेहनतकश मध्यवर्गीय व्यक्ति के बजाय अमीर व्यक्ति की तरह सोचना शुरू कर देते हैं। *कैशफ़्लो* को कई बार खेलने के बाद कुछ लोग अपने सोचने के तरीक़े को बदलकर अमीरों की तरह सोचने लगते हैं और वे इस तरह दिखने वाला कैशफ़्लो पैटर्न चाहते हैं।



मानसिक विचार का यही पैटर्न अमीर डैडी अपने पुत्र और मुझे बचपन से सिखाना चाहते थे, इसलिए उन्होंने हमें तनख़्वाह नहीं दी। वे नहीं चाहते थे कि हमें ऊँची तनख़्वाह वाली नौकरी के विचार की लत पड़ जाए। वे चाहते थे कि हम विचारों का ऐसा पैटर्न विकसित करें, जो सिर्फ़ संपत्तियों और आय के बारे में सोचे, जो कैपिटल गेन्स, डिविडेन्ड्स, किराए की आमदनी, बिज़नेस की अतिरिक्त आय और रॉयल्टीज़ के बारे में सोचे।

जो लोग सूचना युग में सफल होना चाहते हैं, उन्हें अपनी वित्तीय बुद्धि और भावनात्मक बुद्धि को इस तरीक़े से सोचने में लगाना होगा। जितनी जल्दी वे ऐसा कर लेंगे, उतनी ही जल्दी वे वित्तीय रूप से सुरक्षित महसूस करेंगे और वित्तीय स्वतंत्रता प्राप्त करेंगे। आज की दुनिया में

“आई"क्वाड्रैंट से दुनिया को देखें और उसके बारे में सोचें। बहरहाल समाधान इतना आसान नहीं है कि आप स्कूल जाकर इसका कोर्स कर लें। “बी” या “आई"क्वाड्रैंट में सफल बनने के लिए वित्तीय बुद्धि, सिस्टमों की बुद्धि और भावनात्मक बुद्धि की ज़रूरत होती है। ये चीज़ें स्कूल में नहीं सीखी जा सकतीं।

इन बुद्धियों को सीखना इसलिए कठिन है, क्योंकि अधिकांश वयस्कों की प्रोग्रामिंग “कड़ी मेहनत करो और ख़र्च करो"की जीवनशैली से की गई है। उन्हें वित्तीय चिंता सताती है, इसलिए वे नौकरी करते हैं और वहाँ कड़ी मेहनत करते हैं। वे घर आते हैं और स्टॉक मार्केट में उतार-चढ़ाव की ख़बरें सुनते हैं। इसके बाद उनकी चिंता बढ जाती है। फिर अपना ध्यान दूसरी तरफ़ ले जाने के लिए वे नए मकान या कार की शॉपिंग करने चले जाते हैं या फिर तनाव कम करने के लिए गोल्फ़ खेलने लगते हैं।

समस्या यह है कि चिंता सोमवार की सुबह को दुबारा लौट आती है।

आप अमीर व्यक्ति की तरह सोचना कैसे शुरु करते हैं?

लोग अक्सर मुझसे पूछते हैं कि अमीर व्यक्ति की तरह सोचना कैसे शुरु किया जाए। मैं हमेशा छोटी शुरुआत करने और शिक्षित होने की सलाह देता हूँ, बजाय इसके

कि आप दौड़कर जाएँ और सिर्फ़ कोई मीच्युअल फ़ंड या किराए की जायदाद ख़रीद लें। अगर लोग अमीर डैडी की तरह सोचना चाहते हैं और वे सीखने तथा प्रशिक्षण प्राप्त करने के बारे में सचमुच गंभीर हैं तो मैं उन्हें बोर्डगेम *कैशफ़्लो* खेलने का सुझाव देता हूँ।

मैंने यह खेल इसलिए बनाया है, ताकि लोगों को अपनी वित्तीय बुद्धि सुधारने में मदद मिल सके। इससे लोगों को वह आवश्यक मानसिक, शारीरिक और भावनात्मक प्रशिक्षण मिलता है, ताकि वे ग़रीब या मध्य वर्गीय व्यक्ति के बजाय अमीर व्यक्ति की तरह सोचने की ओर क्रमश: परिवर्तन कर सकें। इससे लोग यह सीख जाते हैं कि सिर्फ़ मोटी तनख़्वाह या बड़ा घर सबसे महत्वपूर्ण नहीं होता... कोई और चीज़ सबसे महत्वपूर्ण होती है।

धन नहीं बल्कि कैशफ़्लो चिंता को दूर करता है

दरअसल वित्तीय चिंता उत्पन्न करने वाली समस्याएँ वित्तीय संघर्ष और ग़रीबी हैं। ये ऐसे मानसिक और भावनात्मक छिद्र हैं, जो लोगों को “चूहा दौड़"में फँसाए रहते हैं। जब तक इन मानसिक और भावनात्मक बंधनों को नहीं तोड़ा जाता, तब तक पैटर्न नहीं बदल पाता है।

मैंने कुछ महीने पहले वित्तीय संघर्ष के पैटर्न को तोड़ने में एक बैंकर की मदद की। मैं कोई चिकित्सक नहीं हूँ,

परंतु मुझे इसका अनुभव है। मैं अपने परिवार से सीखी गई वित्तीय आदतों के पैटर्न को सफलतापूर्वक तोड़ चुका हूँ।

यह बैंकर साल में 1 20,000 डॉलर से अधिक कमाता है, परंतु वह हमेशा किसी न किसी तरह के वित्तीय संकट में फँसा रहता है। उसके पास एक सुंदर परिवार, तीन कारें एक बड़ा मकान और एक वैकेशन होम है तथा वह समृद्ध नज़र आता है। जब मैंने उसके फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट पर नज़र डाली, तो मुझे तत्काल समझ में आ गया कि उसे वित्तीय कैंसर हो गया है। अगर उसने अपनी आदतें नहीं बदलीं, तो कुछ साल बाद यह कैंसर घातक हो जाएगा।

पहली बार जब उसने और उसकी पत्नी ने हमारे साथ *कैशफ़्लो* खेला तो उसने संघर्ष किया और वह कुछ समय तक छटपटाता रहा। उसका मस्तिष्क भटक रहा था। ऐसा लग रहा था, जैसे उसे खेल समझ में नहीं आ रहा था। चार घंटे खेलने के बाद भी वह फँसा हुआ था। बाक़ी सब अपना खेल पूरा कर चुके थे, परंतु वह अब भी “चूहा दौड़” में फँसा था।

इसलिए खेल समेटते समय मैंने उससे पूछा कि उसे कैसा लगा। उसने जवाब दिया कि यह खेल बहुत कठिन, बहुत धीमा और बहुत उबाऊ था। इस पर मैंने उसे वह बात याद दिलाई, जो मैंने उससे खेल श्:रु करने से पहले कही थी, “सभी खेल खिलाड़ियों के प्रतिबिंब होते हैं।” दूसरे शब्दों में, खेल एक आईने की तरह होता है, जो आपको अपना चेहरा दिखाता है।

उसे यह बात बुरी लग गई, इसलिए मैंने बात को आगे नहीं बढ़ाया। मैंने उससे पूछा कि क्या इस कटु अनुभव के बाद भी वह अपने वित्तीय जीवन को व्यवस्थित करवाने के लिए संकल्पवान है। उसने हाँ में जवाब दिया। यह सुनकर मैंने उसकी पत्नी की तरफ़ देखा। उसे खेल पसंद आया था। फिर मैंने उन दोनों को वह खेल दुबारा खेलने का आमंत्रण दिया। मैं एक निवेश समूह को प्रशिक्षण दे रहा था, जिनके साथ मैं यह खेल खेलने वाला था।

एक सप्ताह बाद वह अनिच्छा से आया। इस बार उसके दिमाग़ की कुछ बत्तियाँ जल चुकी थीं। बैंकर होने के कारण उसके लिए अकाउंटिंग वाला हिस्सा आसान था। इस वजह से अंकों के मामले में वह बहुत साफ़-सुथरा था, जो अच्छा खेलने के लिए महत्वपूर्ण है। परंतु अब वह बिज़नेस और निवेश की दुनिया को समझने लगा था। अब वह अपने मस्तिष्क से अपने जीवन के पैटर्न को “देख"सकता था। अब वह यह भी देख सकता था कि वह अपने ही कार्यों की वजह से वित्तीय संघर्ष कर रहा है। इस बार भी वह खेल को चार घंटे में पूरा नहीं कर पाया, परंतु अब वह सीख रहा था। इस बार जाते समय उसने ख़ुद कहा कि वह इस खेल को एक बार फिर खेलना चाहता है।

तीसरी बार खेलते समय तक वह एक नया इंसान बन चुका था। अब खेल, अकाउंटिंग और निवेशों पर उसका नियंत्रण था। उसका आत्मविश्वास बढ़ चुका था और इस बार वह सफलतापूर्वक “चूहा दौड़"से बाहर निकलकर “तीव्र मार्ग"पर पहुँच गया। इस बार जाते समय उसने

कर लिया था। और यह उस दोहराने वाली शिक्षण प्रक्रिया की शक्ति है, जो इस खेल को खेलने से मिलती है। मेरा मानना है कि खेलों के माध्यम से सबसे अच्छी तरह शिक्षा दी जा सकती है। इसका कारण यह है कि खेल में खिलाड़ी शिक्षण प्रक्रिया में पूरी तरह डूब जाता है और उसे आनंद भी आता है। खेल सर्वश्रेष्ठ प्रशिक्षण है, क्योंकि इसमें व्यक्ति मानसिक, भावनात्मक और शारीरिक रूप से जुड़ता है।

आपके वित्तीय तीव्र मार्ग को खोजने के 7 क़दम

अध्याय ग्यारह

पहला क़दम: यह ख़ुद के बिज़नेस

का ध्यान रखने का समय है

क्या आप कड़ी मेहनत कर रहे हैं परंतु अपने सिवाय बाक़ी सबको अमीर बना रहे हैं? बचपन से ही ज़्यादातर लोगों की प्रोग्रामिंग इस तरह कर दी जाती है कि वे दूसरों के बिज़नेस का ध्यान रखते हैं और दूसरों को अमीर बनाते हैं। यह सिलसिला मासूम तरीक़े से शुरू होता है, जब सलाह में इस तरह के शब्द सुनने को मिलते हैं :

1. "स्कूल जाओ और अच्छे नंबर लाओ, ताकि तुम्हें एक सुरक्षित नौकरी मिल सके, जिसमें अच्छी तनख़्वाह और अन्य लाभ हों।"

2. "कड़ी मेहनत करो, ताकि तुम अपने सपनों का घर ख़रीद सको। आख़िरकार मकान एक संपत्ति है और यह तुम्हारा सबसे महत्वपूर्ण निवेश है।"

3. "कर्ज़ जितने लंबे समय तक चले, उतना ही अच्छा है, क्योंकि सरकार उसके ब्याज पर टैक्स में छूट देती है।"

आय
1. आप अपने बॉस के बिज़नेस का ध्यान रखते हैं।
व्यय
2. आप टैक्स के माध्यम से सरकार के बिज़नेस का ध्यान रखते हैं। हर वस्तु ख़रीदकर आप दूसरों के बिज़नेस का ध्यान रखते हैं।

बैलेंस शीट

संपत्ति	दायित्व
4. यह आपका बिज़नेस है।	3. आप अपने बैंकर के बिज़नेस का ध्यान रखते हैं।

काम करें

मेरी कक्षाओं में मैं अक्सर लोगों से कहता हूँ कि वे अपना फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट तैयार करें। बहुत से लोगों को अपने फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट में सुखद तस्वीर नज़र नहीं आती है। ऐसा सिर्फ़ इसलिए है क्योंकि उन्हें ग़ुमराह करके अपने बिज़नेस का ध्यान रखने के बजाय बाक़ी सबके बिज़नेस का ध्यान रखने की सलाह दी गई है।

1. आपका पहला क़दम :

अपना व्यक्तिगत फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट भरें। मैंने एक सैंपल इन्क्रम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट दी है, जैसा कि **कैशफ़्लो** गेम में दिखाया गया है।

जहाँ आप जाना चाहते हैं, वहाँ पहुँचने के लिए आपको यह जानने की ज़रूरत है कि आप कहाँ हैं। अपने जीवन का नियंत्रण लेने और अपने ख़ुद के बिज़नेस का ध्यान रखने में समय लगाने की दिशा में यह आपका पहला क़दम है।

2. वित्तीय लक्ष्य बनाएं :

दीर्घकालीन वित्तीय लक्ष्य बनाएँ कि आप पाँच साल में कहाँ पहुँचना चाहते हैं। एक छोटा और कम अवधि वाला वित्तीय लक्ष्य भी बना लें कि आप एक साल में कहाँ पहुँचना चाहते हैं। (अधिक छोटा वित्तीय लक्ष्य आपके पाँच साल के लक्ष्य की राह में एक पायदान है)। ऐसे लक्ष्य बनाएँ, जो यथार्थवादी हों और हासिल किए जा सकें।

(अ) अगले बारह महीनों में :

1. मैं अपने कर्ज़ को____________डॉलर तक कम करना चाहता हूँ।
2. मैं अपनी संपत्ति या निष्क्रिय आय से प्राप्त कैशफ़्लो को___________डॉलर प्रति माह तक बढ़ाना चाहता हूँ (निष्क्रिय आय वह आय है, जो आप बिना मेहनत किए कमाते हैं)।

(ब) मेरे पाँच साल के वित्तीय लक्ष्य हैं :

1. अपनी संपत्ति से होने वाले कैशफ़्लो को__________डॉलर प्रति माह तक बढ़ाना।

2. अपनी संपत्ति वाले कॉलम में इन निवेश साधनों को रखना (जैसे रियल एस्टेट, स्टॉक, बिज़नेस इत्यादि)

____

____

____

(स) आज से पाँच साल बाद के इन्कम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट को बनाने के लिए अपने पाँच साल के लक्ष्यों का प्रयोग करें।

अब आप जान चुके हैं कि वित्तीय रूप से आप आज कहाँ हैं। अब आपने अपने लक्ष्य भी बना लिए हैं। अब आपको सिर्फ़ अपने कैशफ़्लो का नियंत्रण अपने हाथ में लेने की आवश्यकता है, ताकि आप इन लक्ष्यों को हासिल कर सकें

Profession ____________ **Player** ____________

Goal : To get out of the Rat Race and onto the Fast Track by building up your Passive Income to be greater than your Total Expenses

Income Statement

Income	
Salary:	
Interest:	
Dividends:	
Real Estate:	Cash Flow
Businesses:	Cash Flow

Auditor ____________

Person on your right

Passive Income = ____________
(Interest + Dividents + Real Estate + Business Cash Flows)

Total Income: ____________

Expenses
Taxes:
Home Mortgage:
School Loan Payment:
Car Payment:
Credit Card Payment:
Retail Payment:
Other Expenses:
Child Expenses:
Bank Loan Payment:

Number of Children: ____________
(Begin game with 0 Children)
Per Child Expenses: ____________

Total Expenses: ____________

Monthly Cash Flow: ____________
(Pay Check)

Balance Sheet

Assets		
Savings:		
Stocks/Mutual's/CD's	No. of Shares:	Cost/Share:
Real Estate:	Down Pay:	Cost:
Business:	Down Pay:	Cost:

Liabilities
Home Mortgage:
School Loans:
Car Loans:
Credit Cards:
Retail Debt:
RE Mortgage:
Liability: (Business)
Bank Loan:

© 1998, CASHFLOW Technologies, Inc.

अध्याय बारह

दूसरा क़दम: अपने कैशफ़्लो का

नियंत्रण हाथ में लें

कई लोगों को यह विश्वास होता है कि ज़्यादा धन कमाने से उनकी धन संबंधी समस्याएँ सुलझ जाएँगी। बहरहाल ऐसा होने पर अधिकांश मामलों में धन संबंधी समस्याएँ बढ़ जाती हैं।

ज़्यादातर लोग धन संबंधी समस्याओं का सामना इसलिए करते हैं क्योंकि उनके पास कैशफ़्लो प्रबंधन नामक विज्ञान का प्रशिक्षण नहीं होता है। उन्हें यह तो सिखाया गया है कि पढ़ा कैसे जाता है, लिखा कैसे जाता है, कार कैसे चलाई जाती है, तैरा कैसे जाता है, परंतु उन्हें यह कभी नहीं सिखाया गया कि कैशफ़्लो का प्रबंधन कैसे किया जाता है। चूँकि उनके पास यह प्रशिक्षण नहीं होता है, इसलिए उनके सामने धन संबंधी समस्याएँ आ जाती हैं। इन समस्याओं के आने पर वे कड़ी मेहनत में जुट जाते हैं, क्योंकि उन्हें यह विश्वास होता है कि अधिक धन आने से उनकी समस्याएँ सुलझ जाएँगी।

जैसा मेरे अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "अगर समस्या कैशफ़्लो का प्रबंधन है, तो अधिक धन से समस्या नहीं सुलझेगी।"

सबसे महत्वपूर्ण योग्यता

सबसे पहले तो आप अपने बिज़नेस का ध्यान रखें। साथ ही यह भी न भूलें कि आप अपने जीवन के बिज़नेस के सी. ई. ओ. हैं। इस हैसियत से आपका अगला क़दम यह होना चाहिए कि अपने कैशफ़्लो का नियंत्रण आप अपने हाथ में ले लें। अगर आप ऐसा नहीं करते हैं, तो अधिक धन कमाने से भी आप अमीर नहीं बन पाएँगे... दरअसल अधिक धन ज़्यादातर लोगों को और ज़्यादा ग़रीब बना देता है क्योंकि जब भी लोगों की तनख़्वाह बढ़ती है, तो वे हर बार ज़्यादा गहरे कर्ज़ में डूब जाते हैं।

कौन ज़्यादा स्मार्ट है - आप या आपका बैंकर?

ज़्यादातर लोग व्यक्तिगत फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट तैयार नहीं करते हैं। ज़्यादा से ज़्यादा वे हर महीने अपनी चेकबुक का बैलेंस मिला लेते हैं। इसलिए ख़ुद को बधाई दें, क्योंकि अब आप अपने ज़्यादातर सहयोगियों से आगे निकल चुके हैं। अब आप अपना फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट

आपके बैंक की बैलेंस शीट

बैंक की बैलेंस शीट

संपत्ति	दायित्व
आपकी मॉर्टगेज	

अपने जीवन के सी. ई. ओ. के रूप में आपको हमेशा याद रखना चाहिए कि आपका प्रत्येक दायित्व या कर्ज़ किसी दूसरे की संपत्ति है। यह दो वित्तीय रिकॉर्डों की वास्तविक अकाउंटिंग है। हर दायित्व जैसे मॉर्टगेज, कार लोन, स्कूल लोन, और क्रेडिट कार्ड के लिए आप उन लोगों के कर्मचारी हैं, जो आपको धन उधार देते हैं। आप किसी दूसरे को अमीर बनाने के लिए कड़ी मेहनत कर रहे हैं।

अच्छा कर्ज़ उगैर बुरा कर्ज़

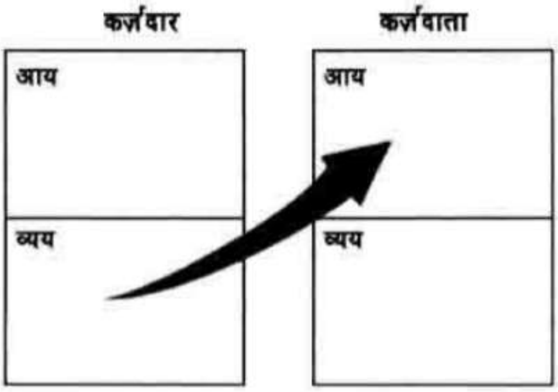
अमीर डैडी अक्सर मुझे "अच्छे कर्ज़ और बुरे कर्ज़"के बारे में चेतावनी देते थे। वे अक्सर कहते थे, "जब भी आप किसी से कर्ज़ लेते हैं, तो आप उसके धन के कर्मचारी बन जाते हैं। अगर आप 30 साल का लोन लेते हैं, तो आप 30 साल तक कर्मचारी बन जाते हैं। आखिरकार जब कर्ज़ चुकता यानी रिटायर हो जाता है, तो वे आपको विदाई समारोह में सोने की घड़ी तक नहीं देते हैं।"

अमीर डैडी ने भी धन उधार लिया था, परंतु उनकी हमेशा यही कोशिश रहती थी कि वह कर्ज़ वे नहीं, बल्कि कोई दूसरा चुकाए। वे अपने पुत्र और मुझे बताते थे कि अच्छा कर्ज़ वह होता है, जिसकी क़िस्तें आपके बजाय कोई दूसरा व्यक्ति चुकाता है और बुरा कर्ज़ वह होता है, जिसकी क़िस्तें आप अपने ख़ून-पसीने की कमाई से चुकाते हैं। इसीलिए किराए के मकान उन्हें बहुत प्रिय थे। वे मुझे किराए पर उठने वाली जायदाद ख़रीदने के लिए प्रोत्साहित करते थे क्योंकि "बैंक कर्ज़ आपको देता है, परंतु इसकी क़िस्तें आपका किराएदार चुकाता है।"

आय और व्यय

दो वित्तीय रिकॉर्ड न सिर्फ़ संपत्ति और दायित्व के क्षेत्र में काम आते हैं, बल्कि वे आय और व्यय के क्षेत्र में भी लागू होते हैं। मेरे अमीर डैडी का एक सबक़ यह था : "अधिकांश मामलों में हर संपत्ति के दूसरी ओर एक दायित्व होता है, परंतु वे एक ही फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट में नज़र नहीं आते हैं। हर व्यय के दूसरी ओर आय भी होती है, परंतु एक बार फिर वे एक ही फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट में नज़र नहीं आते हैं।"

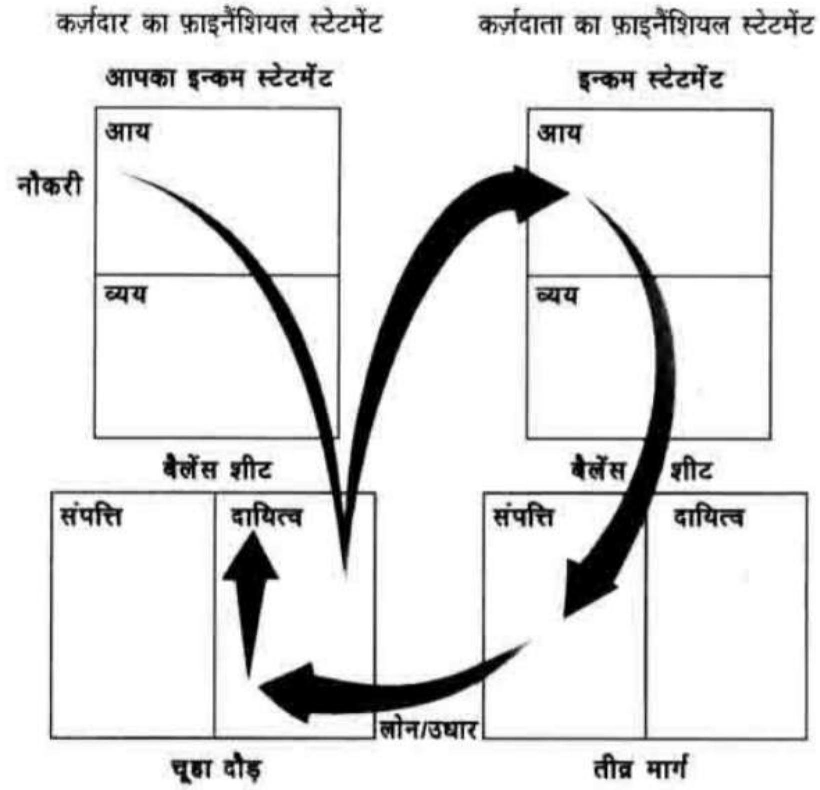
यह आसान ड्राइंग इस सबक़ को अधिक स्पष्टता से समझा देगी :



अधिकांश लोग वित्तीय रूप से आगे नहीं बढ़ पाते, क्योंकि हर महीने उन्हें बहुत से बिल चुकाने पड़ते हैं। उन्हें फ़ोन बिल, टैक्स बिल, बिजली के बिल, पेट्रोल के बिल, क्रेडिट कार्ड बिल, भोजन के बिल आदि का भुगतान करना पड़ता है। हर महीने अधिकांश लोग बाक़ी सबका भुगतान पहले करते हैं और अगर महीने के अंत में कुछ बचता है तो उससे वे सबसे अंत में अपना भुगतान करते हैं। इसका मतलब यह है कि अधिकांश लोग व्यक्तिगत वित्त के इस स्वर्णिम नियम की अवहेलना करते हैं "सबसे पहले ख़ुद का भुगतान करें।"

इसीलिए अमीर डैडी कैशफ़्लो प्रबंधन और मूलभूत वित्तीय साक्षरता के महत्व पर ज़ोर देते थे। अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "जो लोग अपने कैशफ़्लो को नियंत्रित नहीं कर सकते वे उन लोगों के लिए काम करते हैं जो ऐसा कर सकते हैं।"

यह वित्तीय तीव्र मार्ग है उगैर उमप पहले से ही इस पर चल रहे हैं :



इस बिंदु पर कर्ज़दाता कहेगा, "आपकी अच्छी साख के कारण हम आपको बिल कन्सॉलिडेशन लोन का प्रस्ताव देना चाहेंगे।" या "क्या आप कर्ज़ लेना पसंद करेंगे, ताकि अगर आपको भविष्य में अतिरिक्त धन की आवश्यकता हो, तो आप इसका प्रयोग कर सकें?"

क्या आप अंतर जानते हैं?

दो वित्तीय रिकॉर्डों के बीच धन के प्रवाहित होने के

मार्ग को मेरे अमीर डैडी "वित्तीय तीव्र मार्ग"कहते थे। यह "वित्तीय चूहा दौड़"भी है। अगर एक रहेगा, तो दूसरा भी रहेगा। इसलिए कम से कम दो फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट होना चाहिए। सवाल यह है आपका फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट कौन सा है? और आप अपने लिए कौन सा फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट चाहते हैं?

इसीलिए मेरे अमीर डैडी लगातार मुझसे कहते थे, "अगर समस्या कैशफ़्लो का प्रबंधन है, तो अधिक धन से समस्या नहीं सुलझेगी," और "जो लोग वित्तीय अंकों की शक्ति को समझते हैं वे उन लोगों से अधिक शक्तिशाली होंगे, जो इस शक्ति को नहीं समझते हैं।"

इसीलिए आपके वित्तीय तीव्र मार्ग को खोजने का दूसरा कदम है, " अपने कैशफ़्लो का नियंत्रण अपने हाथ में लेना।"

आपको जरूरत इस बात की है कि आप बैठकर अपने ख़र्च की आदतों पर नियंत्रण करने की योजना बना लें। अपने कर्ज़ और दायित्वों को न्यूनतम कर लें। अपनी आय को बढ़ाने की कोशिश करने से पहले उसके भीतर रहने की कोशिश करें। अगर आपको सलाह की आवश्यकता होतो किसी सुयोग्य वित्तीय योजनाकार की सहायता लें। वह आपको कोई ऐसी योजना बता सकता है, जो आपके कैशफ़्लो को सुधार सकती है और ऐसी व्यवस्था कर सकता है, ताकि आप सबसे पहले स्वयं को भुगतान करें।

क़दम उठाएँ

1. पहले वाले अध्याय से अपने फ़ाइनैंशियल स्टेटमेंट्स की समीक्षा करें।

2. यह निधारित करें कि आपकी वर्तमान आय कैशफ़्लो क्वाड्रैंट के किस क्वाड्रैंट से होती है।________

3. यह निधारित करें कि आज से पाँच साल बाद आप अपनी आमदनी का अधिकांश हिस्सा किस क्वाड्रैंट से प्राप्त करना चाहते हैं।__________

4. अपनी कैशफ़्लो प्रबंधन योजना शुरु करें:

   (अ) सबसे पहले ख़ुद को भुगतान करें। अपनी हर तनख़्वाह या अन्य स्त्रोतों से होने वाली आय का एक निश्चित प्रतिशत अलग रख दें। उस धन को एक निवेश बचत खा़ते में जमा कर दें। एक बार उस खाते में धन जाने के बाद उसे कभी बाहर न निकालें, जब तक कि आप उसके निवेश के लिए तैयार न हों।

   बधाई! आपने अभी-अभी अपने कैशफ़्लो का प्रबंधन करना शुरु कर दिया है।

   (ब) अपने व्यक्तिगत कर्ज़ को कम करने पर ध्यान केंद्रित करें।

आगे कुछ आसान और अमल में लाने लायक तरीक़े दिए गए हैं जिनसे आप अपने व्यक्तिगत कर्ज़ को कम कर सकते हैं, यहाँ तक कि ख़त्म भी कर सकते हैं:

सलाह # 1: अगर आपके पास क्रेडिट कार्ड हैं, जिनमें बैलेंस है...

1. एक या दो को छोड़कर अपने सभी क्रेडिट कार्ड खत्म कर दें।
2. इन एक या दो कार्डों से आप जितना ख़रीदे उनका भुगतान हर महीने करें। भविष्य में कोई भी दीर्घकालीन कर्ज़ न लें।

सलाह # 2: हर महीने 150 या 200 डॉलर अतिरिक्त बचाएँ। अब जब आप वित्तीय रूप से साक्षर बन रहे हैं, तो ऐसा करना आपके लिए तुलनात्मक रूप से आसान होगा। अगर आप प्रति माह अतिरिक्त 150 या 200 डॉलर नहीं बचा सकते, तो वित्तीय स्वतंत्रता सिर्फ़ एक सपना बनकर रह जाएगी।

सलाह # 3: 150-200 डॉलर की इस रकम का इस्तेमाल अपने सिर्फ़ एक क्रेडिट कार्ड के मासिक भुगतान के लिए करें। अब आप उस एक क्रेडिट कार्ड पर न्यूनतम राशि तो दे ही रहे हैं, साथ ही अतिरिक्त 150-200 डॉलर से कर्ज़ का भुगतान भी कर रहे हैं।

बाक़ी सभी क्रेडिट कार्डों पर न्यूनतम राशि का ही भुगतान करें। अक्सर लोग हर महीने अपने सभी कार्डों पर थोड़ा

अतिरिक्त भुगतान करने की कोशिश करते हैं परंतु आश्चर्यजनक रूप से उनका कर्ज़ कभी ख़त्म नहीं होता है।

सलाह # 4: जब पहले कार्ड का पूरा कर्ज़ उतर जाए, तो आप पहले क्रेडिट कार्ड का कर्ज़ उतारने के लिए जिस राशि का इस्तेमाल कर रहे थे, उसका इस्तेमाल अगले क्रेडिट कार्ड का कर्ज़ उतारने के लिए करें। अब आप दूसरे कार्ड पर न्यूनतम राशि का भुगतान करने के साथ ही उस पूरी मासिक राशि का भी भुगतान करते हैं, जिससे आप पहले क्रेडिट कार्ड का भुगतान कर रहे थे।

इस प्रक्रिया को अपने सभी क्रेडिट कार्डों के साथ करते रहें। इसके बाद उपभोक्ता ऋण के साथ भी ऐसा ही करें। जब एक कर्ज़ उतर जाए, तो जिस राशि से आप उस कर्ज़ का भुगतान कर रहे थे, उससे अपने अगले कर्ज़ का भुगतान करें। इस तरह आप अपने अगले कर्ज़ को भी उतार सकते हैं।

सलाह # 5: जब आपके क्रेडिट कार्ड और अन्य उपभोक्ता ऋण खत्म हो जाएँ, तो आप इस प्रक्रिया को कार और मकान के कर्ज़ के लिए जारी रखें।

अगर आप इस तरीक़े पर अमल करेंगे, तो आपको आश्चर्य होगा कि आप कितने कम समय में पूरी तरह कर्ज़-मुक्त हो गए हैं। अधिकांश लोग 5 से 7 साल में कर्ज़ से मुक्त हो सकते हैं।

सलाह # 6: अब जब आप पूरी तरह कर्ज़-मुक्त हो गए हैं, तो पिछले कर्ज़ को चुकाने के लिए प्रयुक्त हो रही राशि

अध्याय तेरह

तीसरा क़दम:
जोखिम और जोखिम

भरे

काम में फ़र्क़ पहचानें

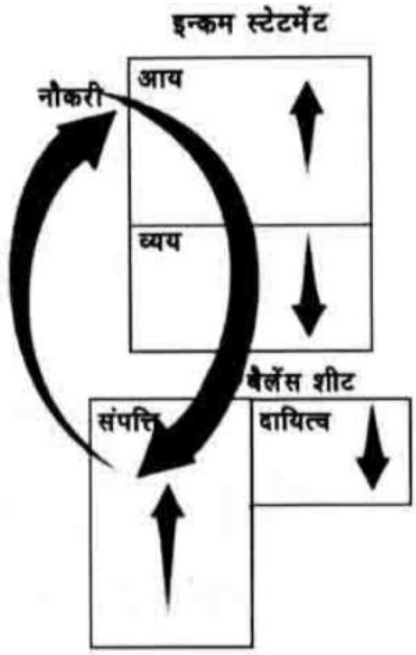
मैं अक्सर लोगों को यह कहते सुनता हूँ, "निवेश करना जोखिम भरा है।"

मैं इस बात से सहमत नहीं होता हूँ। इसके बजाय मैं यह कहता हूँ, "अशिक्षित होना जोखिम भरा है।"

सही कैशफ़्लो मैनेजमेंट क्या है?

सही कैशफ़्लो मैनेजमेंट तब शुरू होता है जब आप संपत्ति और दायित्व के बीच के फ़र्क़ को जान लेते हैं... यह उस परिभाषा से श्]रु नहीं होता जो आपका बैंकर आपको बताता है।

नीचे दिया गया डायग्राम 45 वर्षीय एक ऐसे व्यक्ति की तस्वीर है जिसने अपने कैशफ़्लो का सही प्रबंधन किया है

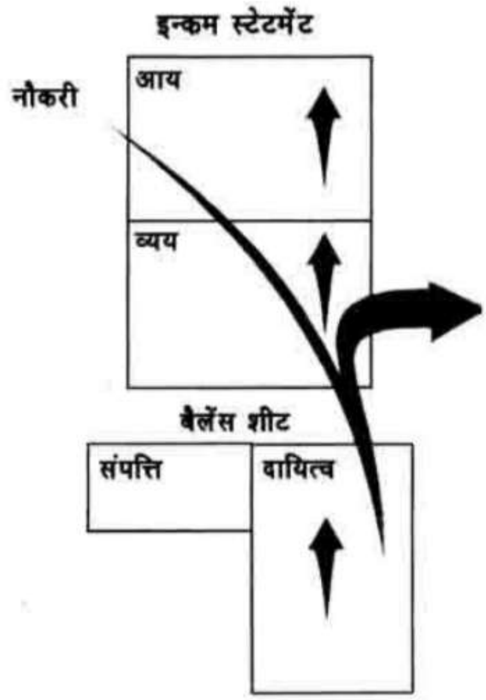


मैंने 45 वर्ष की उम्र का उदाहरण इसलिए लिया है, क्योंकि यह 25 वर्ष और 65 वर्ष के बीच का बिंदु है। अधिकांश लोग 25 वर्ष की उम्र में नौकरी करना शुरू करते हैं और 65 वर्ष की उम्र में रिटायर होने की योजना बनाते हैं। अगर लोग अपने कैशफ़्लो का उचित प्रबंधन करते हैं, तो 45 वर्ष की उम्र तक उनकी संपत्ति वाला कॉलम उनके दायित्व वाले कॉलम से ज़्यादा लंबा होना चाहिए।

यह उन लोगों की वित्तीय तस्वीर है, जो जोखिम तो लेते हैं, परंतु जोखिम भरे काम नहीं करते हैं।

ऐसे लोग जनसंख्या के ऊपरी 10 प्रतिशत में भी होते हैं। परंतु निचले स्तर की 90 प्रतिशत जनसंख्या में आने वाले लोग अगर अपने कैशफ़्लो का सही प्रबंधन नहीं करते हैं और संपत्ति व दायित्व के फ़र्क़ को नहीं जानते हैं,

तो 45 वर्ष की उम्र में उनकी वित्तीय तस्वीर इस प्रकार दिखती है:



ऐसे लोग अक्सर कहते हैं, ‘ निवेश करने में जोखिम है। “उनके मामले में यह बात सच है - इसलिए नहीं, क्योंकि निवेश में जोखिम है। बल्कि इसलिए क्योंकि औपचारिक वित्तीय प्रशिक्षण और ज्ञान की उनकी कमी में जोखिम है।

वित्तीय साक्षरता

रिच डैड पुअर डैड में मैंने यह बताया है कि मेरे अमीर डैडी ने किस तरह मुझे वित्तीय रूप से साक्षर बनने की सलाह दी थी।

वित्तीय साक्षरता का मतलब है अपनी आँखों से अंकों को देखना। इसमें आपका प्रशिक्षित मस्तिष्क आपको यह भी बताता है कि आपका धन किस तरफ़ प्रवाहित हो रहा है। अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "कैशफ़्लो की दिशा ही सब कुछ है।"

मकान संपत्ति भी हो सकता है और दायित्व भी। सब कुछ इस बात पर निर्भर करता है कि कैशफ़्लो की दिशा क्या है। अगर धन आपकी जेब में आता है, तो मकान संपत्ति है। अगर धन आपकी जेब से बाहर जाता है, तो मकान दायित्व है।

वित्तीय बुद्धि

अमीर डैडी के पास "वित्तीय बुद्धि" की कई परिभाषाएँ थीं, जैसे "नक़द या श्रम को ऐसी संपत्तियों में परिवर्तित करने की योग्यता, जिनसे कैशफ़्लो मिलता है।"

उनकी एक और पसंदीदा परिभाषा थी, "ज़्यादा स्मार्ट कौन है? आप या आपका धन?"

मेरे अमीर डैडी का मानना था कि धन कमाने में कड़ी मेहनत करना और कमाते ही उसे तेज़ी से ख़र्च कर देना बुद्धिमानी का लक्षण नहीं है। अध्याय 10 में दिए गए ग़रीब व्यक्ति, मध्यवर्गीय व्यक्ति और अमीर व्यक्ति के कैशफ़्लो पैटर्न्स पर नजर डालें। यह कभी न भूलें कि अमीर

क़दम उठाना

(1) अपने शब्दों में जोखिम को परिभाषित कीजिए।

(अ) क्या तनख़्वाह के भरोसे रहना आपके लिए जोखिम भरा काम है?

(ब) क्या हर महीने कर्ज़ चुकाना आपके लिए जोखिम भरा काम है?

(स) क्या ऐसी संपत्ति का स्वामी होना आपके लिए जोखिम भरा काम है जो हर महीने आपको धन प्रदान करती हो?

(द) क्या वित्तीय शिक्षा प्राप्त करने में समय देना आपके लिए जोखिम भरा काम है?

(इ) क्या निवेश के विभिन्न प्रकारों के बारे में सीखने के लिए समय देना आपके लिए जोखिम भरा काम है?

(2) हर सप्ताह 5 घंटे का समय नीचे दिए गए कामों में से एक या अधिक को करने में लगाएँ:

(अ) अपने अख़बार का बिज़नेस पेज और ***वॉल स्ट्रीट जरनल*** पढ़ें।

(ब) टी.वी. या रेडियो पर वित्तीय समाचार सुनें।

(स) निवेश और वित्तीय शिक्षा पर शैक्षणिक कैसेट सुनें।

(द) वित्तीय पत्रिकाएँ और न्यूज़+लेटर पढ़ें।

(इ) *कैशफ़्लो* खेलें।

(द) वित्तीय पत्रिकाएँ और न्यूज़+लेटर पढ़ें।

(इ) *कैशफ़्लो* खेलें।

अध्याय चौदह

चौथा क़दमः यह निर्णय करें कि आप किस प्रकार के

निवेशक बनना चाहते हैं

क्या आपने कभी सोचा है कि कुछ निवेशक दूसरों से बहुत कम जोखिम लेने के बावज़ूद बहुत ज़्यादा धन कैसे कमा लेते हैं?

ज़्यादातर लोग वित्तीय रूप से इसलिए संघर्ष करते हैं, क्योंकि वे वित्तीय समस्याओं से बचते हैं। मेरे अमीर डैडी ने मुझे एक बहुत बड़ा रहस्य सिखाया था, "अगर तुम जल्दी ही बहुत सी दौलत हासिल करना चाहते हो, तो बड़ी वित्तीय समस्याओं का सामना करो।"

इस पुस्तक के पहले खंड में मैंने निवेशकों के सात स्तर बताए हैं। मैं एक और विभाजक परिभाषा जोड़ना चाहूँगा, जिसके द्वारा तीन प्रकार के निवेशकों को परिभाषित किया जा सकता है

टाइप ए: ऐसे निवेशक, जो समस्याओं को खोजते हैं।

टाइप बी: ऐसे निवेशक, जो समाधान खोजते हैं।

टाइप सी: सार्जेंट शुल्ट्ज़ जैसे निवेशक: "मैं कुछ भी नहीं जानता।"

टाइप सी निवेशक

सार्जेंट शुल्ट्ज़ टी.वी. सीरियल ***हॉगन्स हीरोज़*** का प्रिय पात्र है। सार्जेंट शुल्ट्ज़ जर्मनी के युद्धबंदियों के कैंप का पहरेदार है। वह जानता है कि युद्धबंदी भागने और जर्मनी के युद्ध प्रयास में बाधा डालने की कोशिश कर रहे हैं।

जब भी शुल्ट्ज़ को पता चलता है कि कुछ ग़लत हो रहा है तो वह यही कहता है, “मैं कुछ नहीं जानता।“ जब निवेश की बात आती है, तो अधिकांश लोग यही नज़रिया अपनाते हैं।

क्या सार्जेंट शुल्ट्ज़ जैसे निवेशक इस तरह के नज़रिए के बावज़ूद बहुत सी दौलत हासिल करते हैं? जवाब है हाँ। वे सरकारी नौकरी पा सकते हैं, किसी अमीर महिला से शादी कर सकते हैं या लॉटरी जीत सकते हैं।

टाइप बी निवेशक

टाइप बी निवेशक अक्सर इस तरह के सवाल पूछते हैं:

“मैं किसमें निवेश करूँ? आपकी सलाह क्या है?”

“क्या आपको लगता है कि मुझे रियल एस्टेट ख़रीदना चाहिए?”

"मेरे लिए कौन से मीच्युअल फ़ंड अच्छे हैं?"

"मैंने अपने ब्रोकर से बात की। उसने मुझे यह सलाह दी कि मैं डाइवर्सिफ़ाई करूँ।

"मेरे माता-पिता ने मुझे कुछ शेयर दिए हैं। क्या मुझे उन्हें बेच देना चाहिए?

"टाइप बी निवेशकों को तत्काल कई वित्तीय योजनाकारों से परामर्श लेकर किसी एक को चुन लेना चाहिए और फिर उसी की सलाह मानना चाहिए। अच्छे वित्तीय योजनाकार उत्कृष्ट तकनीकी ज्ञान दे सकते हैं और ज़िंदगी भर के लिए वित्तीय योजना बनाने में आपकी मदद कर सकते हैं।

मैं अपनी पुस्तकों में विशिष्ट वित्तीय सलाह इसलिए नहीं देता हूँ, क्योंकि हर व्यक्ति की वित्तीय स्थिति अलग होती है। वित्तीय योजनाकार सर्वश्रेष्ठ तरीक़े से यह पता लगा सकता है कि आप आज कहाँ हैं और फिर आपको बता सकता है कि चौथे स्तर का निवेशक कैसे बना जा सकता है।

एक रोचक टिप्पणी - मैं अक्सर पाता हूँ कि बहुत से उच्च आय वाले "ई" और "एस" टाइप के लोग बी निवेशक की श्रेणी में आते हैं, क्योंकि वे निवेश के अवसरों की तलाश में बहुत कम समय लगाते हैं। चूँकि वे बहुत व्यस्त रहते हैं, इसलिए उनके पास *क्वाड्रेंट* के दाएँ हिस्से के बारे में सीखने का समय ही नहीं होता। इसलिए वे ज्ञान के बजाय जवाब की तलाश करते हैं। इसलिए यह समूह

मैं पेरू में 30 मिलियन डॉलर की माइनिंग कंपनी हासिल करने की कोशिश कर रहा था। हालाँकि समस्या और रकम बढ़ गई थी परंतु प्रक्रिया वही थी।

तीव्र मार्ग पर ज़्यादा तेजी से कैसे पहुँचे

छोटी शुरूआत करें और समस्याओं को सुलझाना सीखें। जब आप समस्याओं को सुलझाने में निपुण हो जाएँगे तो अंततः आप ढेर सारी दौलत हासिल कर सकेंगे।

जो लोग तेजी से दौलत कमाना चाहते हैं, उन्हें मैं जोर देकर यह सलाह देना चाहता हूँ कि पहले उन्हें *क्वाड्रैंट* के “बी” और “आई” हिस्से की योग्यताओं को सीखना चाहिए। उन्हें यह सीख लेना चाहिए कि बिज़नेस कैसे बनाया जाता है, क्योंकि बिज़नेस अनिवार्य शैक्षणिक अनुभव प्रदान करता है, व्यक्तिगत योग्यताओं को सुधारता है बाज़ार के उतार-चढ़ाव से होने वाले नुकसान को कम करने के लिए कैशफ़्लो प्रदान करता है और ख़ाली समय भी देता है। मेरे बिज़नेस से मुझे जो कैशफ़्लो मिल रहा था, उसी की वजह से मुझे ख़ाली समय मिल पाया। इस ख़ाली समय में मैंने ऐसी वित्तीय समस्याओं की तलाश शुरू की, जिन्हें मैं सुलझा सकूँ।

क्या उमप तीनों प्रकार के निवेशक हो सकते हैं?

दरअसल मैं तीनों प्रकार के निवेशक के रूप में काम करता हूँ। जब मीच्युअल फ़ंड या स्टॉक चुनने की बात आती है, तो मैं सार्जेंट शुल्ट्ज़ या टाइप सी निवेशक बन जाता हूँ। जब कोई मुझसे पूछता है, “आप किन मीच्युअल फ़ंडों की सलाह देते हैं?” या “आप कौन से स्टॉक खरीद रहे हैं? “ तो मैं सार्जेंट शुल्ट्ज़ की तरह जवाब देता हूँ, “मैं कुछ नहीं जानता।”

मेरे पास थोड़े बहुत मीच्युअल फ़ंड हैं परंतु मैं उनके अध्ययन में ज़्यादा समय नहीं लगाता। मीच्युअल फ़ंड के बजाय मैं अपने अपार्टमेंट हाउसेस से बेहतर परिणाम हासिल कर सकता हूँ। टाइप बी निवेशक के रूप में मैं अपनी वित्तीय समस्याओं के व्यावसायिक जवाब खोजता हूँ। मैं वित्तीय योजनाकारों, स्टॉक ब्रोकर्स बैंकर्स और रियल एस्टेट ब्रोकर्स की सलाह से जवाब खोजता हूँ। योग्य प्राफ़ेशनल्स इतनी ज़्यादा जानकारी प्रदान करते हैं, जिसे मैं व्यक्तिगत रूप से अपने सीमित समय में हासिल नहीं कर सकता। वे बाज़ार के ज़्यादा करीब भी होते हैं, और मैं मानता हूँ कि कानूनों और बाजारों में होने वाले परिवर्तनों के बारे में उन्हें नवीनतम जानकारी भी होती है।

मेरी वित्तीय योजनाकार की सलाह मेरे लिए अनमोल है क्योंकि ट्रस्ट, वसीयत और बीमे के बारे में उसके पास मुझसे ज़्यादा ज्ञान है। हर एक के पास एक योजना होना चाहिए, इसीलिए वित्तीय नियोजन सेवा का प्रावधान है। सिर्फ़ ख़रीदने और बेचने के अलावा भी निवेश करने में बहुत कुछ होता है।

मैं अन्य निवेशकों को भी धन देता हूँ, ताकि वे मेरे लिए इसका निवेश कर सकें। दूसरे शब्दों में मैं कई ऐसे पाँचवें और छठे स्तर के निवेशकों को जानता हूँ, जो पार्टनर की तलाश में होते हैं। मैं उन्हें व्यक्तिगत रूप से जानता हूँ और उन पर मुझे विश्वास है। अगर वे किसी ऐसे क्षेत्र में निवेश करते हैं, जिसके बारे में मैं कुछ नहीं जानता, जैसे सस्ते मकान या ऑफ़िस की बड़ी बिल्डिंग, तब भी मैं उन्हें धन दे सकता हूँ। मैं ऐसा इसलिए करता हूँ, क्योंकि मैं जानता हूँ कि वे अपने काम में निपुण हैं और मुझे उनके ज्ञान पर भरोसा होता है।

आपको जल्दी शुरुआत क्यों कर देना चाहिए

मैं लोगों को सलाह देता हूँ कि वे अपने वित्तीय तीव्र मार्ग को जल्दी से खोजने और अमीर बनने को गंभीरता से लें। इसका एक प्रमुख कारण यह है कि अमेरिका और विश्व के अधिकांश देशों में दो तरह के नियम होते हैं: अमीरों के लिए अलग और बाक़ी सब लोगों के लिए

नहीं कर सकते हैं। "अमीर और अमीर बनते जाते हैं" कहावत का यह एक स्रोत हो सकता है।

मैं जानता हूँ कि यह भेदभावपूर्ण है और मैं कहानी के दोनों पहलुओं को समझता हूँ। मैं ऐसे लोगों से मिला हूँ, जो इसका विरोध करते हैं और किसी अख़बार के संपादक को पत्र लिखते हैं। कुछ लोग राजनीति में कोई पद हासिल करके इस तंत्र को बदलने की कोशिश करते हैं। मेरे विचार से इससे ज़्यादा आसान तो यह है कि आप अपने बिज़नेस का ख़्याल रखें, अपने कैशफ़्लो का नियंत्रण अपने हाथ में लें, अपने वित्तीय तीव्र मार्ग को खोजें और अमीर बन जाएँ। मेरा दावा है कि राजनीतिक तंत्र को बदलने के बजाय ख़ुद को बदलना ज़्यादा आसान है।

समस्याएं अवसरों की ओर ले जाती हैं

बरसों पहले मेरे अमीर डैडी ने मुझे प्रोत्साहित किया कि मैं बिज़नेस मालिक और निवेशक के रूप में अपनी योग्यताओं को विकसित करूँ। वे यह भी कहते थे, "फिर समस्याओं को सुलझाने का अभ्यास करो।"

बरसों तक मैंने यही किया। मैं बिज़नेस और निवेश की समस्याओं को सुलझाता हूँ। कुछ लोग उन्हें चुनौतियाँ कहना पसंद करते हैं, परंतु मैं उन्हें समस्याएँ कहना पसंद करता हूँ क्योंकि ज़्यादातर मामलों में वे समस्याएँ ही होती हैं।

मैं सोचता हूँ कि लोग "समस्याओं" के बजाय "चुनौतियों" शब्द को ज़्यादा पसंद इसलिए करते हैं, क्योंकि उन्हें लगता है कि यह ज़्यादा सकारात्मक शब्द है। बहरहाल मेरे लिए "समस्या" शब्द का अर्थ सकारात्मक है। मैं जानता हूँ कि हर समस्या के भीतर एक "अवसर" छुपा रहता है। और सच्चे निवेशक अवसरों की तलाश में रहते हैं। मैं जिस वित्तीय या बिज़नेस समस्या को सुलझाने की कोशिश करता हूँ, उससे मैं कुछ न कुछ सीख लेता हूँ, भले ही मैं उसे सुलझा पाऊँ या नहीं। मैं वित्तीय मामलों, मार्केटिंग, लोगों या कानूनी मामलों के संबंध में कुछ नया सीख सकता हूँ। मैं अक्सर नए लोगों से मिलता हूँ, जो बाद में अन्य प्रोजेक्ट्स में बहुमूल्य सहयोगी बन जाते हैं। कई तो आजीवन मित्र बन जाते हैं, जो एक अनमोल बोनस होता है।

अपने तीव्र मार्ग को खोजें

आपमें से जो लोग अपने वित्तीय तीव्र मार्ग को खोजना चाहते हैं, वे इन बातों से शुरू करें:

1. अपने ख़ुद के बिज़नेस का ध्यान रखें।
2. अपने कैशफ़्लो का नियंत्रण अपने हाथ में लें।
3. जोखिम और जोखिम भरे काम के बीच के फ़र्क़ को जानें।

4. टाइप ए, टाइप बी और टाइप सी निवेशकों के फ़र्क़ को जानें और एक साथ तीनों बनने का विकल्प चुनें।

वित्तीय तीव्र मार्ग पर चलने के लिए किसी ख़ास तरह की समस्या को सुलझाने के विशेषज्ञ बनें। "डाइवर्सिफ़ाई" न करें, जिसकी सलाह "बी" निवेशकों को दी जाती है। किसी विशिष्ट प्रकार की समस्या को सुलझाने के विशेषज्ञ बनें। इसके बाद लोग आपके पास अपना धन लेकर आएँगे और आपसे उसका निवेश करने का आग्रह करेंगे। अगर आप अच्छे और विश्वसनीय हैं, तो आप अपने वित्तीय तीव्र मार्ग तक बहुत जल्दी पहुँच जाएँगे। यहाँ कुछ उदाहरण दिए जा रहे हैं:

बिल गेट्स सॉफ़्टवेअर मार्केटिंग की समस्याओं को सुलझाने के विशेषज्ञ हैं। वे इस काम में इतने निपुण हैं कि संघीय सरकार उनके पीछे पड़ गई है। डोनाल्ड ट्रम्प रियल एस्टेट की समस्याएँ सुलझाने के विशेषज्ञ हैं। वारेन बफ़े बिज़नेस और स्टॉक मार्केट में समस्याएँ सुलझाने के विशेषज्ञ हैं, जिसकी बदौलत वे संभावना भरी कंपनियों के शेयर ख़रीदते हैं और अपने पोर्टफ़ोलियो का सफल प्रबंधन करते हैं। जॉर्ज सोरोस मार्केट की अस्थिरता से उत्पन्न समस्याओं को सुलझाने के विशेषज्ञ हैं। इसी कारण वे उत्कृष्ट हेज-फ़ंड मैनेजर हैं। रूपर्ट मरडॉक ग्लोबल टेलीविज़न नेटवर्क्स की बिज़नेस समस्याओं को सुलझाने के विशेषज्ञ हैं।

मेरी पत्नी और मैं अपार्टमेंट हाउसिंग की समस्याओं को सुलझाने का काम अच्छी तरह से कर लेते हैं, जिससे अंतत: हमें निष्क्रिय आमदनी प्राप्त होती है। हम मुख्यत : छोटे और मध्यम आकार के अपार्टमेंट हाउस के बाज़ार में हैं। इस क्षेत्र के अलावा हमारा ज्ञान काफ़ी सीमित है और हम डाइवर्सिफ़ाई नहीं करते हैं। अगर मैं इन क्षेत्रों से हटकर दूसरे क्षेत्रों में निवेश करने का चुनाव करता हूँ, तो मैं बी टाइप का निवेशक बन जाता हूँ, जिसका मतलब यह है कि मैं अपना धन उन लोगों को देता हूँ, जो उस क्षेत्र के प्रामाणिक विशेषज्ञ हैं।

मैंने एक ही लक्ष्य पर अपना ध्यान केंद्रित कर रखा है। वह लक्ष्य है, "अपने ख़ुद के बिज़नेस का ध्यान रखना।" मेरी पत्नी और मैं परोपकार के काम करते हैं। हम दूसरों के प्रयासों में उनकी मदद भी करते हैं। परंतु हम कभी अपने बिज़नेस का ध्यान रखने के महत्व को अपनी आँखों से ओझल नहीं होने देते हैं और लगातार अपनी संपत्ति वाले कॉलम को बढ़ाते रहते हैं।

इसलिए अगर आप जल्दी से अमीर बनना चाहते हैं, तो बिज़नेस मालिक और निवेशक की अपेक्षित योग्यताओं को सीखें और बड़ी समस्याओं को सुलझाने की कोशिश करें... क्योंकि बड़ी समस्याओं के भीतर बड़े वित्तीय अवसर छुपे होते हैं। इसीलिए मैं "आई" बनने से पहले "बी" बनने का सुझाव देता हूँ। अगर आप बिज़नेस समस्याओं को सुलझाने में निपुण हो जाते हैं, तो आपके पास अतिरिक्त कैशफ़्लो आने लगेगा। इसके साथ ही बिज़नेस के ज्ञान

में किया था। इसने मुझे करोड़ों डॉलर कमाकर दिए हैं, क्योंकि मैंने इसके अनुरूप काम किया है।)

2. अपने इलाक़े में रियल एस्टेट के "बिकाऊ है" वाले साइनबोर्ड खोजते रहें। हर सप्ताह तीन-चार ऐसे मालिकों से मिलें। सेल्समैनों से भी जायदाद के बारे में पूछताछ करें। इस तरह के सवाल पूछें: क्या यह निवेश प्रॉपर्टी है?

   अगर यह प्रॉपर्टी है, तो फिर ये सवाल पूछें:

   क्या यह किराए पर उठती है? वर्तमान किराया क्या है? यह कितने समय ख़ाली रहती है? इस इलाक़े का औसत किराया क्या है? रखरखाव की लागत क्या है? इसकी अवधि क्या है? क्या मालिक फ़ाइनैंस करेगा? फ़ाइनैंसिंग की शर्तें क्या हैं?

   हर प्रॉपर्टी के मासिक कैशफ़्लो स्टेटमेंट की गणना करने का अभ्यास करें और फिर प्रॉपर्टी एजेंट के साथ बैठकर यह देखें कि कहीं आप कुछ भूल तो नहीं गए हैं। हर प्रॉपर्टी एक अनूठा बिज़नेस सिस्टम है और इसे व्यक्तिगत बिज़नेस सिस्टम के रूप में देखा जाना चाहिए।

3. कई स्टॉकब्रोकर्स से मिलें और उन कंपनियों के बारे में जानें, जिनका शेयर ख़रीदने की वे सलाह देते हैं। फिर उन कंपनियों पर लाइब्रेरी में या इंटरनेट पर रिसर्च करें। कंपनियों से फ़ोन पर संपर्क करें और उनकी वार्षिक रिपोर्ट माँगे।

4. निवेश न्यूज़लेटर के ग्राहक बनें और उनका अध्ययन करें।

5. टेप सुनते रहें, वीडियो टेप देखते रहें, टी..वी. पर आने वाले वित्तीय कार्यक्रम देखें और कैशफ़्लो खेलें।

बिज़नेस में शिक्षित बनें:

1. कई बिज़नेस ब्रोकर्स से मिलकर यह पता लगाएँ कि आपके इलाक़े में कौन से बिज़नेस बिकाऊ हैं। सिर्फ़ सवाल पूछने और सुनने से आप इतनी शब्दावली सीख जाएँगे कि आप ख़ुद हैरान रह जाएँगे।

2. किसी नेटवर्क मार्केटिंग सेमिनार में भाग लेकर यह सीखें कि इसका बिज़नेस सिस्टम कैसा है। (मेरा सुझाव यह है कि आप कम से कम तीन अलग-अलग नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों की रिसर्च करें)

3. अपने इलाक़े में हो रहे बिज़नेस अवसर सम्मेलन या ट्रेड एक्सपो में भाग लेकर यह पता लगाएँ कि कौन से फ्रैंचाइज़ी या बिज़नेस सिस्टम उपलब्ध हैं।

4. बिज़नेस समाचारपत्रों और पत्रिकाओं के ग्राहक बनें।

अध्याय पंद्रह

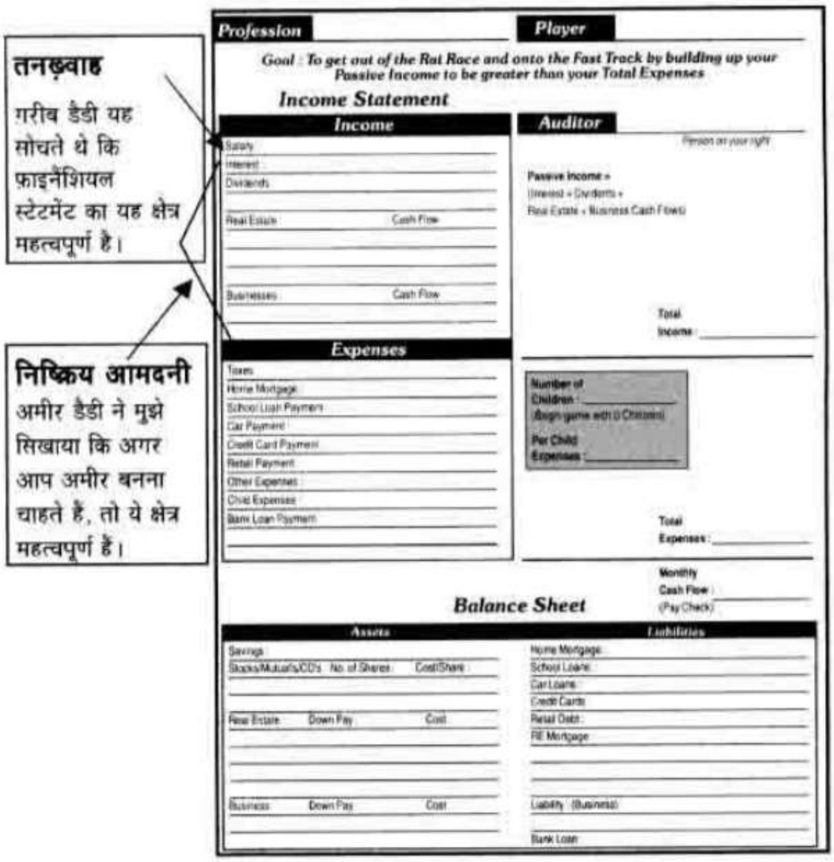
पाँचवाँ क़दम: मार्गदर्शक खोजें

जिन जगहों पर आप कभी नहीं गए वहाँ जाते समय आपको मार्ग कौन दिखाता है? जाहिर है, मार्गदर्शक या गाइड आपको मार्ग दिखाता है।

मार्गदर्शक वह होता है जो आपको बताता है कि क्या महत्वपूर्ण है और क्या महत्वपूर्ण नहीं है।

मार्गदर्शक हमें बताते हैं कि क्या महत्वपूर्ण है

आगे मैंने अपने शैक्षणिक बोर्ड गेम कैशफ़्लो की स्कोर शीट दी है। यह मार्गदर्शक बनने के लिए बनाई गई है। इसका उद्देश्य लोगों को उस तरीक़े से सोचने का प्रशिक्षण देना है, जिस तरह मेरे अमीर डैडी सोचते थे। यह बताती है कि मेरे अमीर डैडी के सोचने का तरीका वित्तीय रूप से महत्वपूर्ण है।



रिवर्स रोल मॉडल्स

जिस तरह कुछ मार्गदर्शक उत्कृष्ट रोल मॉडल्स होते हैं, उसी तरह कुछ लोग रिवर्स रोल मॉडल्स भी होते हैं। अधिकांश उदाहरणों में हम सबके पास दोनों प्रकार के मॉडल्स होते हैं।

उदाहरण के लिए, मेरा एक दोस्त है जिसने अपने जीवन में ८०० मिलियन डॉलर कमाए। आज जब मैं यह लिख रहा हूँ, तो वह दिवालिया है। मेरे अन्य मित्र मुझसे पूछते हैं कि मैं अब भी उसके साथ समय क्यों बिताता हूँ। इस सवाल का जवाब यह है कि वह एक उत्कृष्ट रोल मॉडल भी है और एक उत्कृष्ट रिवर्स रोल मॉडल भी। मैं दोनों रोल मॉडल्स से सीख सकता हूँ।

आध्यात्मिक रोल मॉडल्स

मेरे दोनों डैडी आध्यात्मिक थे, परंतु पैसे और आध्यात्मिकता के विषय में दोनों के दृष्टिकोण अलग थे। उदाहरण के लिए वे इस कहावत का अलग-अलग विश्लेषण करते थे "धन का प्रेम ही सभी बुराइयों की जड़ है।"

मेरे उच्च शिक्षित परंतु ग़रीब डैडी महसूस करते थे कि अधिक धन की इच्छा या अपनी वित्तीय स्थिति सुधारने की इच्छा ग़लत है।

दूसरी तरफ़ मेरे अमीर डैडी इस कहावत का बिलकुल ही अलग तरह से विश्लेषण करते थे। वे महसूस करते थे कि प्रलोभन, लोभ और वित्तीय अज्ञान ग़लत हैं।

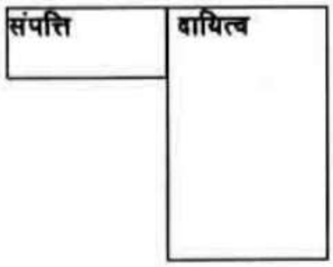
दूसरे शब्दों में अमीर डैडी यह नहीं मानते थे कि पैसा बुरी चीज़ है। उनका मानना था कि पूरी ज़िंदगी धन के ग़ुलाम बनकर काम करते जाना और व्यक्तिगत कर्ज़ में फँसे रहना बुरा है।

मेरे अमीर डैडी अक्सर धार्मिक कहावतों को वित्तीय सबक़ों में बदल देते थे। मैं आपको उनका एक ऐसा ही सबक़ बताना चाहूँगा।

प्रलोभन की शक्ति

अमीर डैडी मानते थे कि जो लोग कड़ी मेहनत करते हैं, लंबे समय तक कर्ज़ में डूबे रहते हैं और अपनी आमदनी से ज़्यादा ख़र्च करते हैं, वे अपने बच्चों के लिए ख़राब रोल मॉडल्स बन जाते हैं। अमीर डैडी के अनुसार ऐसे लोग सिर्फ़ ख़राब रोल मॉडल ही नहीं हैं, बल्कि कर्ज़ में फँसे इन लोगों ने प्रलोभन और लोभ के सामने हार मान ली है।

वे अक्सर नीचे दिया गया डायग्राम खींचते थे और कहते थे:



फिर वे दायित्व वाले कॉलम की तरफ़ इशारा करते हुए कहते थे "हमें प्रलोभन की ओर मत खींचो।"

अमीर डैडी मानते थे कि बहुत सी वित्तीय समस्याएँ इसलिए उत्पन्न होती हैं क्योंकि लोग महत्वहीन चीज़ों के स्वामी बनना चाहते हैं। जब क्रेडिट कार्ड प्रचलित हुए, तो अमीर डैडी ने यह पूर्वानुमान लगा लिया कि इसकी वजह से करोड़ों लोग कर्ज़ में डूब जाएँगे और यह कर्ज़ अंततः उनके जीवन को नियंत्रित कर लेगा। उन्हें दिख रहा था कि लोग मकान, सजावट का सामान, कपड़े, छुट्टियाँ मनाने, कार इत्यादि के लिए ज़बर्दस्त व्यक्तिगत कर्ज़ में डूब रहे हैं। ऐसा इसलिए होता है, क्योंकि उनका उस मानवीय भाव पर कोई नियंत्रण नहीं था, जिसे "प्रलोभन" कहते हैं। आज लोग कड़ी मेहनत कर रहे हैं ऐसी चीजें खरीद रहे हैं, जिन्हें वे संपत्ति मानते हैं, परंतु उनकी ख़र्च की आदतें उन्हें कभी वास्तविक संपत्ति हासिल नहीं करने देंगी।

फिर वे नीचे दिए गए संपत्ति वाले कॉलम की तरफ़ इशारा करके कहते थे,

"परंतु हमें बुराई से बचाओ।"

इस तरीक़े से अमीर डैडी कहते थे कि विलंब से संतुष्टि प्राप्त करने (भावनात्मक बुद्धि का एक चिन्ह), अपने बिज़नेस का ख़्याल रखने और अपनी संपत्ति वाले कॉलम को बनाने से आप मानवीय आत्मा के उस अवमूल्यन से बच सकते हैं, जो प्रलोभन, वित्तीय शिक्षा की कमी और वित्तीय रूप से ख़राब रोल मॉडल्स के प्रभाव से उत्पन्न होता है।

आपमें से जो लोग अपना वित्तीय तीव्र मार्ग खोज रहे हैं, उन्हें मैं सिर्फ़ यह चेतावनी दे सकता हूँ कि अपने आस-पास रहने वाले लोगों के बारे में सावधान रहें। ख़ुद से पूछें: क्या वे अच्छे रोल मॉडल्स हैं। अगर वे अच्छे रोल मॉडल्स नहीं हैं, तो मैं यह सुझाव देता हूँ कि आप जागरूक रहकर अपना अधिकांश समय ऐसे लोगों के साथ बिताने की कोशिश करें, जो आपकी ही दिशा में यात्रा कर रहे हों।

अगर आपके ऑफ़िस में ऐसे लोग नहीं हैं तो आपको ऐसे लोग निवेश क्लबों, नेटवर्क मार्केटिंग समूहों और अन्य कंपनियों में मिल सकते हैं।

ऐसा व्यक्ति खोजें, जो वहाँ रहा हो

अपने मार्गदर्शक समझदारी से चुनें। आप किससे सलाह ले रहे हैं इस बारे में सावधान रहें। अगर आप कहीं जाना चाहते हैं, तो उस व्यक्ति को खोजना सर्वश्रेष्ठ है, जो पहले वहाँ रह चुका हो।

उदाहरण के लिए अगर आप अगले साल माउंट एवरेस्ट पर चढ़ने का निर्णय लेते हैं, तो स्पष्ट रूप से आप किसी ऐसे व्यक्ति से सलाह लेंगे, जो पहले उस पर चढ़ चुका हो। बहरहाल, जब वित्तीय पहाड़ों पर चढ़ने की बात आती है, तो अधिकांश लोग उन लोगों से सलाह माँगते हैं, जो ख़ुद वित्तीय दलदल में फँसे हुए हैं।

"बी" और "आई" क्वाड्रैंट में मार्गदर्शक खोजने में सबसे बड़ी मुश्किल यह आती है कि इन क्वाड्रैंटों और धन के बारे में सलाह देने वाले अधिकांश लोग दरअसल क्वाड्रैंट के "ई" और "एस" वाले हिस्से के होते हैं।

अमीर डैडी ने मुझे हमेशा यह सलाह दी कि मैं अपना कोच या मार्गदर्शक बना लूँ। उनका कहना था "प्रोफेशनल लोगों के कोच होते हैं, शौकिया लोगों के नहीं होते।"

उदाहरण के तौर पर मैं गोल्फ़ खेलता हूँ, परंतु मेरा कोई फुल-टाइम कोच नहीं है। शायद ऐसा इसलिए है क्योंकि मैं गोल्फ़ खेलने के लिए पैसे देता हूँ, मुझे गोल्फ़ खेलने के

मैं पंद्रह साल पहले एक सेमिनार में गया था। उसमें प्रशिक्षक ने हमसे यही करने को कहा था। मैंने अपने 6 नाम लिख लिए।

फिर उस प्रशिक्षक ने हमसे कहा कि हम अपने लिखे नामों पर नज़र डालें। इसके साथ ही उसने यह घोषणा की, "आप अपने भविष्य को देख रहे हैं। जिन छह लोगों के साथ आप सबसे ज़्यादा समय गुजारते हैं, वही आपका भविष्य हैं।"

यह ज़रूरी नहीं है कि जिन छह लोगों के साथ आप सबसे ज़्यादा समय बिताते हैं, वे आपके व्यक्तिगत मित्र हों। हो सकता है आपमें से कुछ लोग अपने सहकर्मियों, अपने जीवनसाथी और बच्चों, अपने चर्च या परोपकारी संस्था के सदस्यों के साथ सबसे ज़्यादा समय बिताते हों। मेरी सूची में सहकर्मियों, बिज़नेस सहयोगियों और फुटबॉल खिलाड़ियों के नाम थे। गहराई से देखने पर इस सूची से मुझे काफ़ी जानकारी मिली। कुछ जानकारी तो ऐसी थी, जो मुझे अच्छी लगी, परंतु ज़्यादातर जानकारी मुझे अच्छी नहीं लगी।

प्रशिक्षक ने हमसे कहा कि हम वहाँ बैठे दूसरे लोगों से अपनी सूचियों पर चर्चा करें। कुछ समय बाद हमें यह ज्ञान हुआ कि यह अभ्यास बहुत ज़्यादा महत्वपूर्ण है। दूसरों के साथ अपनी सूची पर चर्चा करते समय और उनके विचार सुनते समय मुझे यह एहसास हो गया कि मुझे अपनी ज़िंदगी में कुछ परिवर्तन करने की

ज़रूरत है। जिन लोगों के साथ मैं समय गुजार रहा था, उनसे इस अभ्यास का कोई ख़ास सरोकार नहीं था। इसका सरोकार तो इस बात से था कि मैं कहाँ जा रहा हूँ और अपनी ज़िंदगी किस तरह गुजार रहा हूँ।

आज उस बात को पंद्रह साल बीत चुके हैं। अब मैं जिन लोगों के साथ अपना अधिकांश समय गुजारता हूँ उनमें से सिर्फ़ एक को छोड़कर बाक़ी सब बदल चुके हैं। मेरी पुरानी सूची के बाक़ी पाँच लोग अब भी मेरे प्रिय मित्र हैं, हालाँकि अब हम एक-दूसरे से कम ही मिलते हैं। वे अच्छे लोग हैं और अपने जीवन से ख़ुश हैं। मुझे सिर्फ़ ख़ुद को बदलने की ज़रूरत थी। मैं अपना भविष्य बदलना चाहता था। अपने भविष्य को सफलतापूर्वक बदलने के लिए मुझे अपने विचारों को बदलना था। इसीलिए मुझे उन लोगों को बदलना पड़ा, जिनके साथ मैं अपना समय गुजारता था।

(ब) अब जब आपके पास 6 लोगों की सूची है, तो अगला क़दम है:

(1) हर व्यक्ति के नाम के आगे यह लिख लें कि वह किस क्वाड्रैंट में है।

वह किस क्वाड्रेट में है: "ई, एस, बी या आई"? हमेशा ध्यान रखें, क्वाड्रैंट यह बताता है कि व्यक्ति की अधिकांश आमदनी कहाँ से होती है। अगर कोई बेरोज़गार है या रिटायर हो चुका है, तो उस क्वाड्रैंट का

नाम लिख लें, जिसमें उन्होंने आमदनी प्राप्त की थी। छोटे बच्चों और विद्यार्थियों के नाम के आगे ख़ाली जगह छोड़ दें।

टिप्पणी: हो सकता है कोई व्यक्ति एक से ज़्यादा क्षेत्रों में काम करता हो। उदाहरण के लिए, मेरी पत्नी किम के नाम के आगे "बी" और "आई" दोनों लिखना होगा, क्योंकि वह दोनों ही क्वाड्रैंटों से 50-50 प्रतिशत आय प्राप्त करती है।

इसलिए मेरी सूची में किम का नाम सबसे ऊपर होगा, क्योंकि वह और मैं अपना सारा समय लगभग साथ ही गुज़ारते हैं।

नाम	**क्वाड्रैंट**
1. किम कियोसाकी	बी-आई
2.	
3.	
5.	
6.	

(स) अगला क़दम है निवेशक के रूप में हर व्यक्ति के स्तर की सूची बनाना। कृपया अध्याय 5 और निवेशकों के सात स्तर देखें। किम छठे स्तर की निवेशक है। अगर आप किसी व्यक्ति के निवेशक

स्तर को न जानते हों, तो अपना सर्वश्रेष्ठ प्रयास करके अनुमान लगाने की कोशिश करें।

अब सूची में नाम के सामने क्वाड्रैंट और निवेशक स्तर लिख लें।

नाम	**क्वाड्रैंट**	**निवेशक स्तर**
1. किम कियोसाकी	बी-आई	6
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

कुछ लोग गुस्सा हो जाते हैं

इस अभ्यास को करते समय लोगों से मुझे मिली-जुली प्रतिक्रियाएँ मिली हैं। कुछ लोग बहुत नाराज़ हो जाते हैं। वे मुझसे कहते हैं, "आप यह अच्छा नहीं कर रहे हैं कि मुझसे अपने आसपास के लोगों को वर्गीकृत करने को कह रहे हैं?" इसलिए अगर इस अभ्यास से आपको भावनात्मक उलझन हुई हो, तो कृपया मुझे क्षमा करें। इस अभ्यास का मक़सद किसी को नाराज़ करना नहीं है। इसका मक़सद तो

आपके जीवन पर प्रकाश डालना है। कुछ लोगों के लिए यह लाभकारी होता है, परंतु हर एक के लिए नहीं होता है।

जब मैंने पंद्रह साल पहले यह अभ्यास किया, तो मैंने महसूस किया कि मैं खेल को सुरक्षित तरीक़े से खेल रहा था। मैं जहाँ था वहाँ ख़ुश नहीं था। मैं जीवन में प्रगति क्यों नहीं कर पा रहा था, इसके लिए मैं अपने साथ काम करने वाले लोगों का बहाने के रूप में इस्तेमाल करता था। हमारी कंपनी की प्रगति में बाधा डालने के लिए मैं ख़ास तौर पर दो लोगों के साथ लगातार बहस करता था और उन्हें दोष देता था। ऑफ़िस में मैं उनकी कमियाँ खोजता रहता था, उनकी गलतियाँ बताता रहता था और कंपनी के सामने आने वाली समस्याओं के लिए उन्हें दोष देता रहता था।

इस अभ्यास को पूरा करने के बाद मुझे एहसास हुआ कि जिन दो लोगों के साथ मैं अपना सिर फोड़ रहा था वे अपनी स्थिति से बहुत ख़ुश थे। मैं ही एकमात्र व्यक्ति था जो ख़ुद को बदलना चाहता था। परंतु ख़ुद को बदलने के बजाय मैं उन पर बदलने का दबाव डाल रहा था। इस अभ्यास को करने के बाद मुझे एहसास हुआ कि मैं अपनी व्यक्तिगत अपेक्षाएँ दूसरों पर थोप रहा था। मैं उनसे वह करवाना चाहता था, जो मैं ख़ुद नहीं करना चाहता था। मैंने यह सोच लिया था कि उन्हें भी वही चीज़ें पाना चाहिए, जो मैं चाहता हूँ। यह स्वस्थ संबंध नहीं था। एक बार जब मैंने स्थिति की सच्चाई जान ली तो मैं ख़ुद को बदलने के लिए क़दम उठाने में सक्षम हो गया।

(द) *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* पर एक नज़र डालें। अब उन लोगों के संक्षिप्त नाम उचित क्वाड्रैंट में लिख लें, जिनके साथ आप सबसे ज़्यादा समय गुजारते हैं।

आप वर्तमान में जिस क्वाड्रैंट में हैं, उसमें अपना संक्षिप्त नाम लिख लें। फिर अपना संक्षिप्त नाम उस क्वाड्रैंट में लिख दें, जिसमें आप भविष्य में काम करना चाहते हैं। अगर ये सभी नाम मुख्यत: एक ही क्वाड्रैंट में हैं, तो इस बात की संभावना है कि आप सुखी हैं। आप समान मानसिकता वाले लोगों के आस-पास रहते हैं। परंतु अगर ये सभी नाम एक ही क्वाड्रैंट के नहीं हैं, तो हो सकता है आप अपनी ज़िंदगी को बदलना चाहते हों।

था। बेचना दुनिया का आख़िरी काम था, जो मैं करना चाहता था।

दो साल तक मैं अपनी कंपनी का सबसे ख़राब सेल्समैन रहा। मेरी स्थिति ऐसी थी कि मैं डूबते हुए आदमी को भी जीवनरक्षक नहीं बेच सकता था। मेरा शर्मीलापन सिर्फ़ मुझे ही परेशान नहीं करता था, यह उन ग्राहकों को भी परेशान करता था, जिन्हें मैं सामान बेचने की कोशिश करता था। दो साल तक मैं प्रोबेशन पर रहा, जिसका मतलब यह था कि मैं नौकरी से निकाले जाने की कगार पर था।

अक्सर मैं अपनी असफलता के लिए अर्थव्यवस्था को प्रॉडक्ट को या फिर ग्राहकों को दोष देता था। अमीर डैडी स्थिति को बिलकुल ही अलग नज़रिए से देखते थे। उनका कहना था, "जब लोग अपाहिज होते हैं, तभी वे दोष देना पसंद करते हैं।"

इसका मतलब यह था कि निराशा से इतनी तीक्ष्ण भावनात्मक पीड़ा होती है कि दर्द से तड़प रहा व्यक्ति दोष देकर किसी दूसरे पर वह दर्द धकेलना चाहता है। बेचना सीखने के लिए मुझे निराशा के दर्द का सामना करना पड़ा। बेचना सीखने की प्रक्रिया में मैंने एक अमूल्य सबक सीखा: निराशा को दायित्व (नकारात्मक) के बजाय संपत्ति (सकारात्मक) में कैसे बदला जाए।

जब भी मैं ऐसे लोगों से मिलता हूँ, जो किसी नए काम में हाथ डालने से घबराते हैं तो अधिकांश मामलों में इसकी

वजह यह होती है कि वे निराशा से डरते हैं। उन्हें डर होता है कि वे ग़लती कर देंगे या लोग उन्हें अस्वीकार कर देंगे। अगर आप अपने वित्तीय तीव्र मार्ग को खोजने की यात्रा पर जाने के लिए तैयार हैं, तो मैं आपको सलाह व प्रोत्साहन देने के लिए उन्हीं शब्दों का इस्तेमाल करना चाहता हूँ जो मेरे अमीर डैडी ने मुझसे नया काम सीखते समय कहे थे :

"निराश होने के लिए तैयार रहो।"

उनकी इस बात का अर्थ नकारात्मक नहीं, बल्कि सकारात्मक था। उनका तर्क यह था कि अगर आप निराशा के लिए तैयार रहते हैं, तो आपके पास इस निराशा को संपत्ति या सकारात्मक में बदलने का अवसर होता है। अधिकांश लोग निराशा को दायित्व या नकारात्मक में बदल लेते हैं - और यह दायित्व दीर्घकालीन होता हैं। आप जान जाते हैं कि यह दीर्घकालीन है जब आप किसी व्यक्ति को यह कहते सुनते हैं, "मैं यह काम कभी नहीं करूँगा।"या"मुझे मालूम होना चाहिए था कि मैं सफल नहीं हो पाऊँगा।"

जिस तरह हर समस्या में एक अवसर छुपा होता है... उसी तरह हर निराशा में ज्ञान का एक अनमोल रत्न छुपा होता है।

जब भी मैं किसी को यह कहते सुनता हूँ, "मैं यह काम दुबारा कभी नहीं करूँगा, "तो मैं समझ जाता हूँ कि मैं ऐसे व्यक्ति की बात सुन रहा हूँ, जिसने सीखना छोड़ दिया है। वह निराशा के कारण प्रगति करना छोड़ देता है। निराशा

उसके लिए वह नींव नहीं बनती है, जिस पर वह अपनी सफलता का भवन खड़ा करे। इसके बजाय यह उसके चारों तरफ दीवार बनकर खड़ी हो जाती है, जो उसे प्रगति करने से रोकती है।

मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखाया कि गहरी भावनात्मक निराशा से कैसे निबटा जाता है। अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "ख़ुद के दम पर अमीर बने लोग कम इसलिए हैं, क्योंकि कम ही लोग निराशा को सहन कर पाते हैं। निराशा का सामना करना सीखने के बजाय वे इससे बचने में अपनी ज़िंदगी गुज़ार देते हैं।"

वे यह भी कहते थे, "निराशा से बचने के बजाय इसका सामना करने के लिए तैयार रहो। निराशा सीखने का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। जिस तरह हम अपनी ग़लतियों से सीखते हैं, उसी तरह हम अपनी निराशाओं से अपना चरित्र बनाते हैं।"नीचे मैंने उनकी सलाह का सारांश दिया है:

1. निराश होने की अपेक्षा रखें। अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "सिर्फ़ मूर्ख ही यह अपेक्षा रखते हैं कि हर चीज़ उनके मनचाहे तरीक़े से होगी। निराश होने की अपेक्षा करने का अर्थ निष्क्रिय या पराजित मानसिकता होना नहीं है। इसका अर्थ यह है कि आप मानसिक और भावनात्मक रूप से ऐसी अनहोनी के लिए तैयार रहते हैं, जो आप नहीं चाहते हैं। जब चीज़ें आपके मनचाहे ढंग से नहीं हो रही हों तो भावनात्मक रूप से तैयार रहकर आप शांति और गरिमा के साथ

कार्य कर सकते हैं। अगर आप शांत हैं, तो आप ज़्यादा अच्छे तरीक़े से सोच सकते हैं।"

कई बार मैंने ऐसे लोगों को देखा है, जिनके पास बिज़नेस के बेहतरीन नए विचार होते हैं। उनका रोमांच लगभग एक महीने तक चलता है, फिर निराशाएँ उन्हें घेरने लगती हैं। जल्दी ही उनका रोमांच ख़त्म हो जाता है और आप उन्हें सिर्फ़ यह कहते सुनते हैं, "विचार तो बहुत बढ़िया था पर काम नहीं आया।"

वास्तविकता में, ऐसी बात नहीं थी कि विचार काम नहीं आया। दरअसल निराशा ने ज़्यादातेज़ी से काम किया। उन लोगों ने अपनी अधीरता को निराशा में बदलने दिया। और फिर निराशा के सामने हार मान ली। कई बार यह अधीरता इस वजह से उत्पन्न हुई, क्योंकि उन्हें तत्काल वित्तीय पुरस्कार नहीं मिला। किसी बिज़नेस या निवेश से कैशफ़्लोप्राप्त करने के लिए बिज़नेस मालिक और निवेशक वर्षों तक इंतज़ार कर सकते हैं। वे इस क्षेत्र में इस ज्ञान के साथ उतरते हैं कि सफलता मिलने में समय लग सकता है। वे यह भी जानते हैं कि जब सफलता मिलेगी, तो वित्तीय पुरस्कार इतना बड़ा होगा कि इंतज़ार करना सार्थक हो जाएगा।

2. **एक मार्गदर्शक पास रखें।** आपकी टेलीफ़ोन डायरेक्टरी में सामने वाले पन्ने पर अस्पताल फायर ब्रिगेड और पुलिस विभाग के नंबर लिखे रहते हैं। मेरे

पास भी वित्तीय इमरजेन्सी के लिए फ़ोन नंबरों की सूची है। फ़र्क़ सिर्फ़ इतना है कि ये मेरे मार्गदर्शकों के नंबर हैं।

अक्सर किसी सौदे या नए काम में हाथ डालने से पहले मैं अपने किसी मित्र को फ़ोन करके बताता हूँ कि मैं क्या कर रहा हूँ और क्या हासिल करना चाहता हूँ। मैं उससे अपना मार्गदर्शन बनने का अनुरोध करता हूँ ताकि मुसीबत में फँसने पर मैं उससे मदद माँग सकूँ (जैसा अक्सर होता है)।

हाल ही में मैं रियल एस्टेट की एक बड़ी जायदाद के लिए सौदेबाज़ी कर रहा था। बेचने वाला मुश्किलें पैदा कर रहा था और आख़िरी समय पर शर्तें बदल रहा था। वह जानता था कि मैं उस जायदाद को ख़रीदना चाहता था, इसलिए वह मुझसे आख़िरी क्षणों में ज़्यादा से ज़्यादा लाभ कमाने की भरपूर कोशिश कर रहा था। मेरा ग़ुस्सातेज़ है, इसलिए यह देखकर मैंने अपना क़ाबू खो दिया। परंतु सामान्य प्रतिक्रिया करने यानी चीख़ने-चिल्लाने और सौदे के अनुबंध को फाड़ देने के बजाय मैंने उसी समय अपने पार्टनर से फ़ोन पर बात की।

मैंने अपने तीन मित्रों से बात करके उनकी सलाह ली कि इस स्थिति से कैसे निबटा जाए। इसके बाद मेरा ग़ुस्सा शांत हो गया। इसके अलावा, मैंने सौदेबाज़ी करने के तीन नए तरीक़े भी सीख लिए, जिन्हें मैं इससे पहले नहीं जानता था। अंततः वह सौदा नहीं हो

से इतनी बुरी तरह प्रताड़ित करते हैं कि इस जुर्म में उन्हें थाने में बंद किया जा सकता है।

मैंने पाया है कि जो लोग मानसिक और भावनात्मक रूप से ख़ुद के प्रति कठोर होते हैं वे जोखिम लेने नए विचारों को अपनाने या किसी नए काम का प्रयास करने के बारे में ' बहुत सावधान रहते हैं। अगर आप अपनी व्यक्तिगत निराशाओं के लिए ख़ुद को या किसी दूसरे को दोष दे रहे हों, तो कोई नई चीज़ सीखना मुश्किल होता है।

4. **सच्चाई बता दें।** मुझे बचपन में सबसे बुरी सजा तब मिली थी जब मैंने दुर्घटनावश अपनी बहन का दाँत तोड़ दिया था। जब वह डैडी को यह बताने के लिए भागी, तो मैं दौड़कर छुप गया। जब आख़िरकार डैडी ने मुझे खोज लिया, तो वे आगबबूला हो गए।

उन्होंने मुझे फटकार लगाई "मैं तुम्हें सजा इसलिए नहीं दे रहा हूँ, क्योंकि तुमने अपनी बहन का दाँत तोड़ दिया... बल्कि इसलिए दे रहा हूँ, क्योंकि तुम भाग गए।"

वित्तीय क्षेत्र में भी कई ऐसे दौर आए, जब मैं अपनी ग़लतियों से डरकर भाग सकता था। भागना बहुत ही आसान था, परंतु मेरे डैडी के शब्द मेरे अधिकांश जीवन में बहुत काम आए।

संक्षेप में, हम सब ग़लतियों करते हैं। जब चीज़ें हमारे हिसाब से नहीं होतीं, तो हम सब परेशान और निराश

होते हैं। बहरहाल,फ़र्क़ इस बात से पड़ता है कि हम उस निराशा को किस आतरिक नज़रिए से देखते हैं। अमीर डैडी ने इसे संक्षेप में इस तरह से कहा था, “आपकी सफलता का आकार आपकी इच्छा शक्ति से मापा जाता है। यह आपके सपनों के आकार से मापा जाता है। और यह इस बात से भी मापा जाता है कि आप राह में आने वाली निराशा का सामना किस तरह करते हैं।”

अगले कुछ सालों में कुछ ऐसे वित्तीय परिवर्तन होंगे, जो हमारे साहस का इन्तहान लेंगे। उस दौर में सिर्फ़ वही लोग सफल होंगे, जो अपनी भावनाओं को अधिकतम नियंत्रण में रखेंगे जो अपनी भावनाओं को ख़ुद को नहीं रोकने देंगे, और जिनमें नई वित्तीय योग्यताएँ सीखने की भावनात्मक परिपक्वता होगी।

बॉब डाइलैन के गीत की पंक्ति यह थी, “समय जो बदल रहा है।”

भविष्य उन्हीं लोगों का है, जो समय के साथ बदल सकते हैं और अपनी व्यक्तिगत निराशाओं को भविष्य की नींव का पत्थर बना सकते हैं।

क़दम उठाए

(1) ग़लतियाँ करें। इसीलिए मैं आपको पहले छोटे क़दमों से यात्रा शुरू करने की सलाह देता हूँ। याद

रखें कि हारना जीतने का एक हिस्सा है। "ई" और "एस" को यह सिखाया गया है कि ग़लतियाँ करना अच्छी बात नहीं है, जबकि "बी" और "आई" जानते हैं कि ग़लतियाँ करके ही कुछ सीखा जा सकता है।

(2) थोड़ा साधन लगाएँ। छोटी शुरूआत करें। अगर आप किसी क्षेत्र में निवेश करना चाहें, तो उसमें अपना थोड़ा सा पैसा डाल दें। यह आश्चर्यजनक है कि जब आप किसी चीज़ में थोड़ा सा पैसा फँसा देते हैं तो आपका ज्ञान बहुत तेज़ी से बढ़ जाता है। अपने रैंच, मॉर्टगेज पेमेंट या अपने बच्चे की कॉलेज की शिक्षा को दाँव पर न लगाएँ। सिर्फ़ थोड़ा सा पैसा लगाएँ... फिर ध्यान दें और सीखें।

(3) क़दम उठाएँ वाले इस भाग की कुंजी है **क़दम उठाना।**

पढ़ना, देखना और सुनना - ये सभी आपकी शिक्षा के लिए बहुत महत्वपूर्ण हैं। परंतु आपको **"करना"** भी होगा। सकारात्मक कैशफ़्लो देने वाले रियल एस्टेट के छोटे सौदों पर बोली लगाएँ, किसी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में शामिल हो जाएँ और उसके बारे में अंदरूनी जानकारी प्राप्त करें, किसी कंपनी की रिसर्च करने के बाद उसके शेयरों में निवेश करें। यदि आवश्यकता हो तो अपने मार्गदर्शक वित्तीय सलाहकार या कर सलाहकार की सलाह लें। परंतु जैसा नाइक का विज्ञापन कहता है "बस इसे करदें!" (just do it!)

अध्याय सत्रह

सातवाँ क़दम: आस्था की शक्ति

आपका सबसे बड़ा डर क्या है?

हाई स्कूल के अपने सीनियर ईयर में अमीर डैडी के पुत्र और मैं विद्यार्थियों के एक छोटे समूह के सामने लाइन में खड़े थे। ये विद्यार्थी सीनियर क्लास के लीडर्स थे। हमारी मार्गदर्शन सलाहकार ने हमसे कहा, "तुम दोनों कभी कुछ नहीं बन पाओगे।"

कुछ सीनियर हँसे जब हमारी मार्गदर्शन सलाहकार ने आगे कहा,"आगे से मैं तुम दोनों पर ज़्यादा समय बर्बाद नहीं करूँगी। मैं सिर्फ़ इन विद्यार्थियों पर ज़्यादा ध्यान दूँगी, जो क्लास के लीडर्स हैं। तुम दोनों क्लास के मसखरे हो, तुम्हारे नंबर अच्छे नहीं हैं और तुम लोग कभी कुछ नहीं बन पाओगे। अब यहाँ से दफा हो जाओ।"

सबसे बड़ा एहसान

उस मार्गदर्शक ने माइक और मुझ पर बहुत बड़ा एहसान किया। हालाँकि जो उन्होंने कहा था, वह कुछ हद तक सच था और उनके शब्दों से हमें गहरी चोट पहुँची थी, परंतु उनके शब्दों ने हमें ज़्यादा मेहनत करने के लिए प्रेरित किया। उनके शब्द हमें कॉलेज के पार अपने-अपने बिज़नेस में ले गए।

हाई स्कूल रियूनियन

कुछ साल पहले माइक और मैं हाई स्कूल रियूनियन में गए जो हमेशा एक रोचक अनुभव होता है। उन लोगों से मिलना अच्छा लगता है, जिनके साथ हमने तीन साल तक पढ़ाई की थी, जब हम यह नहीं जानते थे कि हम क्या बनने वाले हैं। हमें यह देखकर हैरानी भी हुई कि अधिकांश तथाकथित सीनियर लीडर्स हाई स्कूल से निकलने के बाद सफल नहीं हो पाए थे।

मैं यह कहानी इसलिए बता रहा हूँ क्योंकि माइक और मैं शैक्षणिक रूप से बहुत बुद्धिमान नहीं थे। हम वित्तीय जीनियस या स्टार खिलाड़ी भी नहीं थे। अधिकांश मामलों में हम मंदबुद्धि और औसत विद्यार्थी थे। हम अपनी क्लास के लीडर्स नहीं थे। हम अपने पिताओं की तरह नैसर्गिक प्रतिभा के धनी भी नहीं थे। बहरहाल हमारी मार्गदर्शक सलाहकार के चुभते शब्दों और हमारे सहपाठियों की हँसी ने हमारे अंदर वह आग पैदा की कि हम आगे बढ़े, हमने अपनी ग़लतियों से सीखा और हम अच्छे तथा बुरे समय में चलते चले गए।

लंबे समय में इन बातों का कोई महत्व नहीं है कि आपने स्कूल में अच्छा प्रदर्शन नहीं किया, आप लोकप्रिय नहीं थे, आप गणित में अच्छे नहीं थे, आप अमीर या गरीब हैं या आपमें कोई और ऐसी कमी है जिसकी वजह से आप हीन भावना से ग्रस्त हैं। ये तथाकथित कमियाँ सिर्फ़ तभी महत्वपूर्ण होती हैं, जब आप उन्हें महत्वपूर्ण मानते हैं।

जो लोग अपने वित्तीय तीव्र मार्ग पर जाने के बारे में विचार कर रहे हैं, हो सकता है उन्हें अपनी योग्यताओं पर शक़ हो। मेरी सलाह यह है कि आप यह विश्वास करें कि आपके पास वे सभी योग्यताएँ हैं, जो सफल होने के लिए ज़रूरी हैं। ईश्वर-प्रदत्त नैसर्गिक गुणों को बाहर निकालने के लिए सिर्फ़ आपकी इच्छा, संकल्प और गहरी आस्था की आवश्यकता होती है। आपमें यह आस्था होना चाहिए कि आप जीनियस हैं और आपके पास एक अनूठी प्रतिभा है।

दूसरे लोग बहुत प्रेम करते हैं, परंतु वे ख़ुद से प्रेम नहीं करते हैं। हमारे गहनतम विचार अक्सर हमारी आत्माओं के प्रतिबिंब होते हैं। विचार अक्सर इस बात के प्रतिबिंब होते हैं कि हम स्वयं से कितना प्रेम करते हैं, हमारा अहम् कितना बड़ा है, हम ख़ुद को कितना पसंद या नापसंद करते हैं हम ख़ुद के प्रति कैसा व्यवहार करते हैं और हमारी ख़ुद के बारे में क्या राय है।

धन उन लोगों के पास नहीं रुकता जिन्हें ख़ुद पर विश्वासनहीं होता

व्यक्तिगत सत्य अक्सर चरम भावोत्कर्ष के क्षणों में कहे जाते हैं।

किसी क्लास या व्यक्ति को कैशफ़्लो क्वाड्रैटं समझाने के बाद मैं उन्हें कुछ पल का समय देता हूँ, ताकि वे अपने अगले क़दम के बारे में निर्णय ले सकें। पहले तो वे यह निर्णय लेते हैं कि वे किस क्वाड्रैटं में हैं। यह बहुत आसान काम है, क्योंकि यह जानने के लिए सिर्फ़ यह जानकारी चाहिए कि आपका अधिकांश धन किस क्वाड्रैंट से आता है। फिर में उनसे पूछता हूँ कि अगर वे अपना क्वाड्रैंट बदलना चाहते हैं, तो वे किस क्वाड्रैंट में जाना चाहते हैं।

इसके बाद वे क्वाड्रैंट को देखते हैं और अपने विकल्प चुनते हैं।

कुछ लोग देखते हैं और कहते हैं, "मैं जहाँ हूँ, वहीं खुश हूँ।"

बाक़ी कहते हैं, "मैं जहाँ हूँ वहाँ खुश नहीं हूँ, परंतु मैं इस वक्त बदलना या कहीं और जाना नहीं चाहता हूँ।"

ऐसे लोग भी होते हैं जो जहाँ हैं, वहाँ पर खुश नहीं हैं। वे जानते हैं कि उन्हें तत्काल कुछ करने की ज़रूरत है। ये लोग अक्सर अपने व्यक्तिगत सत्यों को सबसे ज़्यादा स्पष्टता से व्यक्त करते हैं। वे ऐसे शब्दों का प्रयोग करते हैं, जिनसे उनकी अपने बारे में राय प्रतिबिंबित होती है। ये शब्द उनकी आत्मा का प्रतिबिंब होते हैं। इसीलिए मैं कहता हूँ, "व्यक्तिगत सत्य अक्सर चरम भावोत्कर्ष के क्षणों में व्यक्त किए जाते हैं।"

सत्य के इन क्षणों में मैं अक्सर सुनता हूँ:

“मेरे मित्र क्या कहेंगे?”

“अगर मेरी उम्र कम होती, तो मैं यह कर देता।”

“अब बहुत देर हो चुकी है।”

“यह इतना महत्वपूर्ण नहीं है कि इसके लिए इतना कष्ट उठाया जाए।”

“मैं इतना महत्वपूर्ण नहीं हूँ कि इतना कुछ करूँ।”

सभी शब्द दर्पण होते हैं

व्यक्तिगत सत्य चरम भावोत्कर्ष के क्षणों में व्यक्त किए जाते हैं। सभी शब्द दर्पण होते हैं क्योंकि वे इस बात को प्रतिबिंबित करते हैं कि लोग अपने बारे में क्या सोचते हैं, तब भी जब वे किसी दूसरे के बारे में बात कर रहे हों।

मेरी सर्वश्रेष्ठ सलाह

आपमें से जो लोग एक क्वाड्रैंट से दूसरे क्वाड्रैंट में जाने के लिए तैयार हों, उन्हें मेरी सबसे महत्वपूर्ण सलाह यह है कि आप अपने शब्दों के प्रति जागरूक रहें।ख़ास तौर पर ऐसे शब्दों के प्रति, जो आपके दिल, पेट और आत्मा से निकलते हों। अगर आप अपनी ज़िंदगी बदलने वाले हैं, तो आपको अपने विचारों और भावनाओं द्वारा उत्पन्न शब्दों के प्रति जागरूक रहना होगा। अगर आप इस बारे में जागरूक नहीं रह सकते कि आपकी भावनाएँ

आपके चिंतन पर कब हावी हो रही हैं, तो आप कभी अपनी मंज़िल पर नहीं पहुँच पाएँगे। आप ख़ुद को पीछे रोके रहेंगे। कई बार ऐसा होता है कि आप किसी दूसरे के बारे में कुछ कहते हैं, जैसे यह, "मेरी पत्नी कभी नहीं समझ पाएगी।"परंतु दरअसल आप उसके बजाय अपने बारे में बहुत कुछ कह रहे हैं। हो सकता है आप ख़ुद की निष्क्रियता के लिए अपनी पत्नी का इस्तेमाल बहाने के रूप में कर रहे हों। या फिर दरअसल आप यह कह रहे हों, "मुझमें इतना साहस या वाकचातुर्य नहीं है कि मैं इन नए विचारों को उस तक पहुँचा सकूँ।"सभी शब्द दर्पण होते हैं, इसलिए शब्द आपको अपनी आत्मा में झाँकने का अवसर प्रदान करते हैं।

या आप कह सकते हैं,

"मैं नौकरी छोड़कर अपना बिज़नेस शुरू नहीं कर सकता। मुझ पर दीर्घकालीन कर्ज़ का बोझ है और मुझे अपने परिवार के बारे में सोचना है।"

आप यह कह सकते हैं:

"मैं थक चुका हूँ। मैं कुछ भी नहीं करना चाहता।"

या,

"मैं सचमुच कुछ भी नहीं सीखना चाहता।"

ये व्यक्तिगत सत्य हैं।

व्यक्तिगत सत्य व्यक्तिगत झूठ भी होते हैं

ये सत्य हैं और ये झूठ भी हैं। अगर आप ख़ुद से झूठ बोलते हैं, तो मैं यही कहूँगा कि आप कभी यात्रा पूरी नहीं कर पाएँगे। इसलिए मेरी सर्वश्रेष्ठ सलाह यह है कि आप अपनी शंकाओं, डरों और सीमित करने वाले विचारों को सुनें तथा इसके बाद ज़्यादा गहराई में उतरकर गहरे सत्य की तलाश करें।

उदाहरण के लिए, हो सकता है"मैं थक चुका हूँ। मैं कुछ भी नहीं करना चाहता।"सच हो, परंतु यह एक झूठ भी है। असली सच्चाई यह हो सकती है, "अगर मैं कुछ नया नहीं सीख पाया, तो मैं और भी ज़्यादा थक जाऊँगा।"और इससे भी ज़्यादा गहराई में सोचें तो"सच्चाई यह है कि मुझे नई चीज़ें सीखना पसंद है। मैं नई चीज़ें सीखना पसंद करूँगा और एक बार फिर जीवन के बारे में रोमांचित रहूँगा। शायद मेरे सामने बिलकुल नए संसार का द्वार खुल जाए।"एक बार जब आप ज़्यादा गहरे सत्य के बिंदु पर पहुँच जाते हैं, तो आपको अपना एक ऐसा हिस्सा मिल सकता है, जो इतना सशक्त होगा कि यह बदलने में आपकी मदद करेगा।

हमारी यात्रा

आगे बढ़ने के लिए सबसे पहले तो किम और मुझे

उन विचारों और आलोचनाओं का सामना करना पड़ा, जो हमारे मन में ख़ुद के बारे में थे। हमारे जो व्यक्तिगत विचार हमें बौना रखे हुए थे, हम उनके साथ जीवन बिताने के इण्डक तो थे, परंतु हम उन्हें अपनी प्रगति रोकने की अनुमति नहीं दे रहे थे। कभी-कभार तनाव चरम सीमा पर पहुँच जाता था और हमारी आत्म-आलोचनाएँ उभर आती थीं। ऐसा होने पर मैं अपनी आत्म- शंकाओं के लिए उसे दोष देने लगता था और वह अपनी आत्म-शंकाओं के लिए मुझे दोष देने लगती थी। बहरहाल, हम दोनों ही जानते थे कि इस यात्रा को शुरू करने से पहले हमें सिर्फ़ एक चीज़ का सामना करना था - हमारी व्यक्तिगत शंकाएँ, आलोचनाएँ और अपूर्णताएँ। पति-पत्नी और बिज़नेस पार्टनर्स के रूप में हमारा असली काम यात्रा के दौरान एक-दूसरे को यह याद दिलाते रहना था कि हम दोनों ही अपनी व्यक्तिगत शंकाओं, ओछेपन और अपूर्णताओं से ज़्यादा शक्तिशाली थे। उस प्रक्रिया में हमने ख़ुद पर अधिक विश्वास करना सीखा। हमारा सबसे बड़ा लक्ष्य सिर्फ़ अमीर बनना ही नहीं था। यह ख़ुद पर और धन पर भी विश्वास करना सीखना था।

याद रखें कि आप ही एकमात्र व्यक्ति हैं, जो यह तय करते हैं कि आप अपने बारे में किन विचारों पर विश्वास करेंगे। इसलिए यात्रा का पुरस्कार न सिर्फ़ वह स्वतंत्रता है जो धन से मिलती है, बल्कि वह विश्वास भी है जो आप अपने भीतर हासिल करते हैं... क्योंकि वे दरअसल एक ही चीज़ के दो पहलू हैं। आपको मेरी सर्वश्रेष्ठ सलाह यह है

कि हर दिन अधिक बडे होने की तैयारी करें। मेरी राय में अधिकांश लोग अपने सपनों का पीछा करना इसलिए बंद कर देते हैं और पीछे मुड़ जाते हैं क्योंकि हममें से हर एक के भीतर छुपा छोटा व्यक्ति बड़े व्यक्ति को पछाड़ देता है।

हालाँकि आप हर काम में उत्कृष्ट नहीं होंगे, परंतु विकास करने में समय लगाएँ। जिस चीज़ को सीखने की ज़रूरत हो, उसे सीखें। जब आप ऐसा करेंगे, तो आपकी दुनिया तेज़ी से बदल जाएगी। जब आपको पता चल जाए कि आपको क्या सीखने की ज़रूरत है, तो उससे नज़रें चुराकर कभी न भागें। अगर आप हिम्मत से अपने डरों और शंकाओं का सामना करेंगे, तो आपके लिए नए संसार का द्वार खुल जाएगा।

क़दम उठाएँ

ख़ुद पर विश्वास करें और आज ही शुरु कर दें!

अध्याय अठारह

संक्षेप मे

ये सात क़दम हैं, जो मैंने और मेरी पत्नी ने बेघर स्थिति से कुछ सालों में वित्तीय रूप से स्वतंत्र होने की यात्रा के दौरान उठाए। इन सात क़दमों ने वित्तीय तीव्र मार्ग तक पहुँचने में हमारी मदद की और हम आज भी इनका प्रयोग करते हैं। मुझे विश्वास है कि ये क़दम वित्तीय स्वतंत्रता की राह तक आपकी यात्रा का नक़्शा बनाने में आपकी भी मदद कर सकते हैं।

ऐसा करने के लिए मैं आपको ख़ुद के प्रति ईमानदार रहने की सलाह देता हूँ। अगर आप इस समय दीर्घकालीन

निवेशक नहीं हैं, तो जल्दी से जल्दी उस स्तर तक पहुँच जाएँ। इसका क्या अर्थ है? बैठकर एक योजना बनाएँ कि आप अपनी ख़र्च की आदतों को किस तरह नियंत्रित करेंगे। अपने कर्ज़ और दायित्वों को न्यूनतम करें। अपने संसाधनों के भीतर रहें और फिर उन्हें बढ़ा लें। यह पता लगाएँ कि कितने महीने तक यथार्थवादी ब्याज दर से प्रति माह कितना निवेश करके आप अपने लक्ष्यों तक पहुँच सकते हैं। इस तरह के लक्ष्य बनाएँ : कितनी उम्र तक आप काम-धंधा छोड़ने की योजना बना रहे हैं? आप जिस स्तर का जीवन जीना चाहते हैं, उसके लिए आपको हर महीने कितने धन की ज़रूरत होगी?

अगर आप जल्दी शुरु कर दें ओर अपने कार्यों पर नजर रखें तो आपको बहुत लाभ होगा। चूँकि आपने एक ऐसी दीर्घकालीन योजना बना ली है, जो आपके उपभोक्ता ऋण को घटाती है और आप नियमित रुप से बचत करते हैं, इसलिए आप दूसरों से बेहतर स्थिति में पहुँच जाते हैं।

इस स्तर पर इसे आसान रखें। बहुत ज़्यादा हवाई उड़ान न भरें।

आपको *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट*, निवेशकों के सात स्तरों और निवेशकों के तीन प्रकारों के बारे में बताने की एक वजह है। मैं ऐसा इसलिए कर रहा हूँ ताकि आपको अपने बारे में कई जानकारियाँ मिलें, जैसे आप कौन हैं, आपकी रुचियाँ क्या हैं और आप अंतत : क्या बनना चाहते हैं। मुझे विश्वास है कि कोई भी व्यक्ति वित्तीय तीव्र मार्ग तक पहुँच सकता है, चाहे वह इस समय किसी भी क्वाड्रैंट में

काम कर रहा हो। बहरहाल, अपना मार्ग खोजना अंततः आपके ही हाथ में है।

वह बात याद रखें, जो मैंने पहले कही थी, "आपके बॉस का काम आपको नौकरी देना है।ख़ुद को अमीर बनाना आपका काम है।"

क्या आप पानी की बाल्टियाँ ढोना बंद करने और कैशफ़्लो की पाइप लाइन बिछाने के लिए तैयार हैं, जो आपको, आपके परिवार और आपकी जीवनशैली को सहारा दे?

अपने बिज़नेस का ध्यान रखना मुश्किल हो सकता है और दुविधाजनक भी... ख़ास तौर पर शरुआत में। भले ही आप कितना भी जानते हों, सीखने को बहुत कुछ है। यह जीवन भर चलने वाली प्रक्रिया है। परंतु अच्छी ख़बर यह है कि इस प्रक्रिया का सबसे मुश्किल हिस्सा शुरुआत में है। एक बार जब आप संकल्प ले लेते हैं, तो उसके बाद ज़िंदगी आसान होती चली जाती है। अपने बिज़नेस का

दौलत की मार्गदर्शिका की संक्षिप्त झलक

रॉबर्ट कियोसाकी की प्रेरणा से एलन जेक्स*, द्वारा निर्मित

	आर्थिक संकट में फंसे अधिकांश लोग
1. कौन	कर्मचारी
2. शिक्षा	हाईस्कूल उत्तीर्ण या कॉलेज स्नातक
3. प्रमुख द्वितीय लक्ष्य	अगली तनख़्वाह तक गुज़ारा करना
4. मूल ध्यान	तनख़्वाह या प्रति घंटा आमदनी
5 कैशफ़्लो मैनेजमेंट	"मेरे पर्स में कितनेपैसे हैं?"

6. संपत्ति कीपरिभाषा	फ्रिज में 6 का पैक होना
7. मकान	मकान मालिक बनना पसंद करते हैं
8. निवेश केसाधन	• सरकारी पेंशन • लाटरियाँ
9. निवेश के श्रोत	सरकार
10. निवेश के सिस्टम	• आशा
11. अपेक्षितलाभ दर	फटाफट अमीर बनना
12. जोखिम	इसका मूल्यांकन करना नहीं जानते हैं
13. क्या कामकरते हैं	अगर कोई चीज़ सफल नहींभी होती है, तो भी उसे करते हैं

14. समय सीमा	अगली तनख़्वाह का दिन
15. रियलएस्टेट	इसके स्वामी बनना पसंद करेंगे
16. सबसे मूल्यवान संसाधन	तनख़्वाह
17. काम क्यों करते हें?	तनख़्वाह के लिए
18. सलाहकार	दिवालिया मित्र और परिवार
19. संसाधन	• टी.वी
20. प्रमुख सूचक घटना	बचत ख़ाते में 100 डॉलर
21. सवाल और जवाब	इनके फ़र्क को नहीं समझते हैं
22. काम सौंपना या डेलीगेशन	"अगर आप कोई काम सहीतरीक़े से

	चाहते हैं, तो इसे आपको खुद करना पड़ता है।"

-एलन जेक्स कनाडा में एक सफल परामर्श कंपनी के प्रेसिडेंट हैं।वे धन, संपत्ति और उद्यमी व्यवसाय के क्षेत्र में बेहद सफल शिक्षक हैं।

सफल मध्यवर्गीय निवेशक	**अमीर लोग**
कर्मचारी और सेल्फ़-एम्प्लायड लोग	बिज़नेस मालिक और निवेशक
• शिक्षाको महत्व देते हैं, अक्सर कॉलेज स्नातक • निवेश पर होने वाले कोर्स और सेमिनारों में भाग लेते हैं।	सिर्फ़ "सड़क पर प्राप्त शिक्षा" को महत्व देते हैं, जो अक्सर समकक्षों और/या स्व-शिक्षित लोगों से हासिल होती है।
55-65 की उम्र तक महत्वपूर्ण संपत्ति इकट्ठी करना	स्वतंत्रता
व्यक्तिगत संपत्ति बनाना	कैशफ़्लो

इसका मूल्य समझते हैं	यह समझते हैं कि कैशफ़्लोका मैनेजमेंट ही समस्त संपत्ति का आधार है
कोई भी चीज़ जिसकाबाज़ार मूल्य हो	हर वह चीज़, जिससे सकारात्मक कैशफ़्लो प्राप्त होता है
उनकी सबसे महावपूर्ण संपत्तियों में से एक	मकान संपत्ति नहीं, बल्कि दायित्व हैं
• मीच्युअल फ़ंड • ब्लू चिप स्टॉक्स • रियल एस्टेट: कॉन्डो, मकान और डप्लेक्स	• शेयर: आई.पी.ओ. के निवेशक और/या प्रमुख शेयर होल्डर • रियल एस्टेट: अधिक बड़े प्रोजेक्ट्स • कंपनियाँ
दूसरों द्वारा तैयार वित्तीय प्रॉडक्ट्स में निवेश करते हैं	मध्यवर्ग और आम जनता को बेचने के लिए प्रॉडक्ट और सेवाएँ निर्मित करते हैं
• डॉलर कॉस्ट एवरेजिंग • रियल एस्टेट सिस्टम, जिसमें पहले जेबसे कम रक़म देना पड़े	• अपने ख़ुद के निवेश सिस्टम बनाते हैं या दूसरों के सिस्टम में संशोधन करके उन्हें अपनाते हैं

	• अक्सर दूसरे अमीर निवेशकों से सीखते हैं, जो उनके समकक्ष होते हैं
12% से 30%	50% से 500%+++
थोड़ा-बहुत जोखिम लेते हैं	अधिकांश निवेशों में बहुत ही कम जोखिम होता है
किस चीज़ से लाभ मिलता है, यह सीखें और फिर चाहे जो हो जाए, उसे करते रहें	सीखते रहें और प्रयोग करते रहें
दीर्घकालीन	हर लक्ष्य और/या निवेश के अनुरूप
ख़रीद कर मूल्य बढ़ने का इंतज़ार करते हैं	"आपको लाभ बेचते समय नहीं, बल्कि ख़रीदते समय होता है।"
निवेश	समय
धन के लिए जिसका 10-20% निवेशमें जाता है	धन काम करता है, ताकि उन्हें कामन करना पड़े

वित्तीय नियोजनकर्ता, अकाउंटेंट	वे स्वयं, कोच, चुने हुए प्रोफ़ेशनल
• द मिलियनेअर नेक्स्ट डोर • द वेल्दी बार्बर	• रिच डैड पुअर डैड • कैशफ़्लो क्वाड्रैंट • द कैशफ़्लोगेम • रॉबर्ट कियोससाकी के टेप सेट
10 लाख डॉलर की व्यक्तिगत संपत्ति	निष्क्रिय आमदनी ख़र्च से ज़्यादा होती है
सवाल पूछते हैं और सही जवाब खोजते हैं	यह जानते हैं कि जवाब बहुत से हैं
"जिसके बारे में आप नहीं जानते हैं, उसे आप दसरों पर सौंप सकते हैं।"	"अगर आप मूलभूत बातें नहीं जानते हैं, तो आप दिवालिया भी हों सकते हैं।"

© 1998 Foxridge Consulting Inc.
Reprinted with permission

रिच डैड्स कैशफ़्लो क्वाड्रैंट
आर्थिक स्वतंत्रता की कुंजी

रिच डैड की *कैशफ़्लो क्वाड्रैंट* आपको यह रहस्य बताएगी कि कुछ लोग कम काम करने के बावजूद ज़्यादा पैसे क्यों कमाते हैं, कम टैक्स क्यों देते हैं और आर्थिक मामलों में स्वतंत्र होना सीख जाते हैं।

क्या आपने कभी अपने आप से पूछा है :

- क्यों कुछ निवेशक बहुत कम जोखिम लेकर अमीर बन जाते हैं जबकि ज़्यादातर निवेशक जैसे-तैसे अपनी मूल पूँजी निकाल पाते हैं?
- क्यों अधिकांश लोग नौकरी दर नौकरी भटकते रहते हैं जबकि कुछ लोग नौकरी छोड़ कर अपना स्वयं का बिज़नेस साम्राज्य निमार्ण करने में सफल होते हैं?
- औद्योगिक युग का सूचना युग में परिवर्तित होना आपके और आपके परिवार के लिए क्या मायने रखता है?

यह पुस्तक उन लोगों के लिए लिखी गई है ...

- जो नौकरी की सुरक्षितता से आगे जाकर आर्थिक स्वतंत्रता की दुनिया में कदम रखने के लिए तैयार हैं।
- जो अपने जीवन में महत्वपूर्ण परिवर्तन करने के लिए तैयार हैं।
- जो अपने आर्थिक भविष्य को नियंत्रण में रखना चाहते हैं।

"लोग मुख्यत: पैसे की समस्या से इसलिए जूझते हैं क्योंकि वे सालों तक स्कूल जाने के बाद भी पैसे के बारे में कुछ नहीं सीख पाते। परिणाम यह होता है कि लोग पैसे के लिए काम करना तो सीख जाते हैं... परन्तु पैसा उनके लिए कैसे काम करे, यह कभी नहीं सीख पाते।"

- रॉबर्ट कियोसाकी

रॉबर्ट कियोसाकी ने दुनिया भर के करोड़ों लोगों की पैसे को लेकर सोच को चुनौती दी और उसे परिवर्तित भी किया। रॉबर्ट पारंपरिक दृष्टिकोण का खंडन करते हैं, जिस वजह से इन्होंने सीधी बात कहने के अपने साहस के लिए प्रतिष्ठा अर्जित की है। वे वित्तीय शिक्षा के लिए एक प्रबल प्रचारक के रूप में दुनिया भर में जाने जाते हैं।

MANJUL
www.manjulindia.com