

چرا بانک ها چاق شدند؟

راهنمای رهایی از تله های مالی: برای رسیدن به استقلال مالی



بورس

تولید داخلی

بخش خصوصی

نویسنده: علیرضا مرادی



الله اعلم
بما نزلنا
من كتابك
من قبلنا
وما كنا
بنازيهين

چرا بانک ها چاق شدند؟

راهنمای رهایی از تله های مالی؛

برای رسیدن به استقلال مالی...

علیرضا مرادی

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

نویسنده: علیرضا مرادی

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

ناشر: صبح امروز

نوبت چاپ: اول - زمستان ۱۳۹۹

لیتوگرافی و چاپ: چاپخانه امروز خراسان جنوبی ۰۵۶-۳۲۴۴۴۵۲۴

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۸۴-۱۴-۳

مبلغ سرمایه‌گذاری: ۳۵۰,۰۰۰ ریال

انتشارات صبح امروز

بیرجند - خیابان مدرس - مدرس ۲۲ - پلاک ۲۷۸ - واحد ۲

تلفن: ۰۵۶-۳۲۴۴۴۵۲۴ | ایمیل: nashremrooz@gmail.com



درباره نویسنده

علیرضا مرادی

سرمایه گذار، مشاور و مدرس بازار سرمایه ، بورس ، فارکس ، ارز دیجیتال

کارشناس مدیریت مالی

دارای گواهینامه های حرفه ای از سازمان بورس ایران

چهار سال سابقه تدریس مفاهیم مالی

سابقه همکاری با کارگزاری مفید

نویسنده مقالات مالی در سایت اقتصاد آنلاین

دارای مدرک حرفه ای ارزشهای دیجیتال (کریپتو اکسپرت) از کشور

اتریش

سابقه سه سال فعالیت در حوزه بازاریابی شبکه ای

دارنده مدرک فلسفه موفقیت از آکادمی کریتورز کشور مالزی

معامله گر بازار فارکس

مدرس موسسه بیشتر از یک نفر

موسس سایت www.jibeporpool.com

موسس پیج اینستاگرام [@jibeporpool](https://www.instagram.com/jibeporpool)



فهرست

- ۱۳ ریز کردن پول
- ۱۷ تابلوهای پر نقش و نگار
- ۲۳ سوالات بی جواب
- ۲۵ محورهای گیج کننده
- ۳۴ نفت، بلا یا برکت؟
- ۳۵ خودروی ملی یا میلی؟
- ۳۹ کارمزد کاری یا روز مزد کاری
- ۴۴ عشق به کار یا عشق به پول کار
- ۴۸ توریست یا تروریست؟
- ۵۴ درآمد زنده، درآمد مُرده
- ۵۹ تورم یعنی چاقی
- ۶۲ اگه میخریدی
- ۷۰ اسکی روی کوه یخ
- ۷۵ پول از اینجاها درمیا
- ۷۷ دلیل چاقی، زیاد خوردنه
- ۸۵ مدرسه بی سوادت میکنه
- ۸۸ جادوی اثر مرکب
- ۹۳ از خودت شروع کن

تقدیم به:

مادرم، که مهربانی اش قوت زانوهایم هست...

پدرم، که جرات پرواز کردن را به من هدیه داد...

خواهرم، که انگیزه ی ادامه ی مسیرم شد...

مقدمه

این روز ها یکی از بزرگ ترین مشکلات نظام اقتصادی ایران که باعث عدم رونق تولید و پیشرفت کسب و کارهای داخلی و آب رفتن سرمایه مردم شده، روش مدیریت غلط مالی هست.

روشی که باعث شده امید به زندگی جوان ها کم تر از گذشته بشه، اتفاقی که توی دهه های گذشته اصلا وجود خارجی نداشت و هر کسی میتونست اصطلاحا از صفر زندگی خودش رو شروع کنه و حتی با حقوق های کارگری و کارمندی بعد از گذشت چند سال به رفاه نسبی، یعنی خرید خانه و ماشین برسه.

اما این روز ها دیگه از صفر شروع کردن یک خیال باطلی بیش نیست و با حقوق های امروزی شاید فقط میشه نیاز های اولیه زندگی یعنی خوراک و پوشاک رو تامین کرد و دیگه مبلغی برای پس انداز هم باقی نمی مونه، وای به حال خرید خونه یا ماشین! که حتی اگر سال ها هم حقوق رو بگیریم و پس انداز کنیم برای خرید یک خونه نقلی هم کار به جایی نمیبیریم...

اما سوال اصلی این هست که فرق ما با سال های گذشته چی بوده؟ چرا شرایط سخت تر شده و عده ای هر روز لاغرتر اما گروهی هم چاقتر میشن؟

چرا بانک ها چاق شدند؟

از متروی تجریش پیاده شدم و همینطور که از پله برقی طولانیش بالا میومدم یادم افتاد که توی جیبم پول خورد ندارم تا به راننده تاکسی ای که الان میخواستم سوار ماشینش بشم بدم، میدونم واسه یه راننده تاکسی بعد از محکم بسته شدن در ماشینش هیچ چیز اندازه ی دادن پول درشت اعصاب خورد کن نیست.

مخصوصا الان که ساعت به زور داره خودش رو به هشت صبح نزدیک میکنه، خداییشم بخوای حساب کنی حتی اگه از هفت صبح هم اسبش رو زین کرده باشه و تا الانم چندین بار ماشینش پر و خالی شده باشه، بازم توقع زیادیه که پنجاه هزار تومن خورد داشته باشه! اونم منهای ۲۷۰۰ تومن کرایه ماشین خودش...

اصلا به فرض اینکه دخلش پر باشه از هزاری و ده هزاری، ۳۰۰ تومن بقیش رو چیکار میخواد بکنه؟ توی این دوره زمونه که دیگه داشتن ۵۰۰ تومنیه نارنجی حکم پول خورد رو داره، یه زمانی با همین موجود کاغذی زشت (همون که میگن نو که اومد به بازار، کهنه میشه دل آزار) میشد لپ لپ خرید، الان فکر کنم همون لپ لپ شده باشه ۱۰۰ هزار تومن! یاد آدمای هشتاد ساله افتادم که از خاطرات قدیمشون تعریف میکنن، هرکی ندونه فکر میکنه این چیزی که میگم واسه پنجاه سال پیشه! اما کمتر از چهارده سال ازش میگذره...

این فکرا و چهره ی خسته ی راننده زیر این گرما و آلودگی و ترافیک تهران بیشتر ترغیبم کرد که جای توقع بی جا و ضد حال به راننده تاکسی بیچاره برم دنبال خورد کردن تراول پنجاه تومنیم که البته یه زمانی برای خودش برو بیایی داشت، اصلا ربطی به تورم و این چیزا هم نداره! انگار از وقتی اندازه ی کاغذ اینا آب رفت و

..... چرا بانک ها چاق شدند؟

کوچیک شد، ارزش خودشون رو هم سیل برد...

خلاصه تصمیم گرفتم برم به یه دکه یا مغازه ای تا پولم رو خورد کنم، چون همونطور که خودم رو جای راننده تاکسی میداشتم که چقدر بابت خورد کردن پول من به زحمت میوفته و تازه شاید تیکه و متلک هم بارم کنه، تصمیم گرفتم یه حرکت هوشمندانه به خرج بدم.

اینکه وارد اولین سوپر مارکت وسط راهم بشم و ارزون ترین جنسش رو بخرم چون ارزش خرید داشتم حداقل دیگه نمک گیرش کردم، پس اونم با خوشحالی پولم رو نقد میکنه.

به خیال خودم که بهترین کارو انتخاب کردم تا هیچ کسی رو از دست خودم ناراحت نکنم چشم گردوندم تا مغازه مورد نظر رو کشف کنم.

خواستم پامو رو پله ی سنگی سوپر مارکت بزارم که سوال بعدی باعث شد چند ثانیه ای مکث کنم، که حالا ارزون ترین خوراکی چی میتونه باشه؟

یه دفعه یاد منفور ترینشون افتادم که مثل چسب زخم داروخونه ها، توی سوپر مارکت همیشه حکم پول خورد رو بازی میکرد، یعنی آدامس شیک.

با تصور اینکه یه زمانی قیمتش بود ۵۰ تومن و الان با همه ی گرونی دلار و تورم دیگه رسیده به ۱۰۰ تومن تصمیم گرفتم دوتا بخرم تا هم تا مقصد خودم بیکار نباشم و هم ته جیبم یه خوراکی شیک و مجلسی داشته باشم.

بعد از اینکه آدامس هارو گرفتم و داشتم فکر میکردم که اینا هم مثل این تراول بیچاره از حجمشون آب رفته، صاحب مغازه گفت «آقا هزار تومن خورد نداری؟»

با لبخند یه جوری که نشون بدم مثل همه پولدارا سالهاست چیزی

چرا بانک ها چاق شدند؟

جز تراول توی جیبم پیدا نمیشه گفتم «نه متاسفانه»
اونم در کمال آرامش گفت «پس هزار تومن طلب من، هر وقت
گذرت خورد بیار»

با تعجب تو دلم داشتم به خودم میگفتم آخه دیوانه کدوم آدم مایه
داری آدامس شیک میخوره که اونجور با عشوه و خنده ی ملیح باد
به قبقب میدی و میگی نه خورد ندارم.

اما مهم تر از اینا چیزی که باعث تعجبم شد این بود که واقعا دوتا
آدامس شیک شد هزاررر تومن؟!!

یه لحظه مشت گره کردم که توش آدامس ها بودن رو آروم باز
کردم به امید دیدن آدامس خرسی، که توی منطق ذهنی من با
هزار تومن دوتا از اونا باید داشته باشم! اما چیزی جز دوتا بسته ی
سبز رنگ تو دستم نبود.

منی که دیگه نه تراولم خورد شده بود و نه تونسته بودم واسه
یکبارم شده درست و حسابی ادای آدم پولدارا رو دربیارم، دست
کردم توی کیف پولم و کارت بانکم رو درآوردم و موقع دادن، رمزش
رو داشتم میگفتم که صاحب مغازه پرید وسط حرفم و گفت «آقا
هزار تومن به کارمزد بانکیش نمی صرفه، اصلا مهمون من»

توی اون موقعیت احساس اون ادمایی رو داشتم که جزء اصحاب
کهف بودن و بعد چندین سال از خواب بیدار میشدن! نه درک
آدامس شیک ۲۵ تومنی زمان بچگی هام که الان شده بود ۵۰۰
تومن واسم قابل باور بود، نه اینکه مغازه دار واسه کارمزد بالای
بانکیش قید هزار تومنیش رو زد و نمیخواست کارت بکشم.

من که تا ده دقیقه پیش دنبال این بودم که هم به مغازه دار سوپری
یه نونی رسونده باشم و هم راننده تاکسی از دیدن پول خورد کرایه
ام به وجد بیاد ازم تشکر کنه و منم حین جویدن آدامس شیکم
بگم: خواهش میکنم، همین بغلا پیاده میشم.

چرا بانک ها چاق شدند؟

حالا نه تنها هیچ کدوم از راه حل های من عملی نشده بود، بلکه دو تا آدامس شیک هم مثل صدقه بهم رسیده بود! بدون معطلی آدامس هارو گذاشتم رو میز و گفتم «ممنون شاید هیچوقت فرصت نکنم که از اینجا رد بشم تا بخوام پولش رو بدم» خیلی سریع قبل از اینکه مغازه دار حرفی بزنه زدم بیرون. ساعت رو نگاه کردم، زمان زیادی نگذشته بود، اما انقدر توی همین چند دقیقه اتفاق جور واجور افتاده بود که فکر میکردم نیم ساعتی هست دنبال خورد کردن پولم هستم. یه نگاهی به تراول توی مشتتم که به خاطر عرق دستم یکم مچاله و نرم شده بود انداختم بهش گفتم: تا من تورو ریز ریزت نکنم بیخیال بشو نیستم!

حالا که فهمیده بودم دیگه با خریدن ارزون ترین خوراکی سوپری هم نمیشه پول خورد کرایه تاکسیم رو جور کرد، فقط کل هدفم این شد که حداقل جای تراول ۵۰ تومنی با خورد کردن پولم یه ۴۰۰۰ تومنی به راننده بدم تا خیلی هم نه من فحش بخورم بابت دادن پول درشت، نه زیادی هم دعام کرده باشه واسه دادن پول خورد. تصمیم بر این شد به جای آدامس که علاقه ی چندانی هم بهش ندارم آب معدنی بخرم که هم تشنگیم برطرف بشه هم تراولم رو خورد کرده باشم.

توی همین حال که دنبال مغازه میگشتم یه استرسی اومد سراغم که نکنه آب معدنی هم گرون شده باشه! اما یه دفعه یادم افتاد که هفته ی پیش خریده بودمش.

تقریبا همه چیز آماده بود جز پیدا کردن سوپر مارکت یا حتی یه دکه کوچیک. هرچقدر بیشتر از ایستگاه تاکسی دور میشدم با اینکه تعداد مغازه ها بیشتر میشد اما دریغ از حتی یه سوپرمارکت... تصمیم گرفتم حالا که از مسیر اصلیم دارم دور میشم چشمم رو تیز

چرا بانک ها چاق شدند؟

کنم تا اون سمت خیابون رو هم با دقت ببینم تا اگر پیدا شد برم سمت دیگه.

اما تا چشم کار میکرد تابلو های پر زرق و برق بود با اسم هایی که کلمه ی اول همه ی اون ها مشترک بود، **بانک!**

با این که این مسیر رو بارها و بارها پیاده اومده بودم اما هیچوقت به این قضیه دقت نکرده بودم که توی خیابون فقط بانک میبینم! از ملی-ملت-سامان-صنعت معدن-انصار-کشاورزی-سپه-قوامین-صادرات-رسالت-ملی....وایسا!! من که همین الان یه بانک ملی دیگه دیده بودم! یعنی اشتباه دیدم؟ چند قدمی رو به عقب برگشتم تا یا به سواد خودم شک کنم یا به مغز اقتصادی بانک دارا که دوتا شعبه درست توی فاصله چند صد متری هم بودند. نه، درست دیده بودم.

حس کنجکاویم بیشتر شد، این دوتا بانک که مثل هم هستند، تابلو های شبیه بهم دارن هر دو هم جلوی در ورودیشون دستگاہ خودپرداز داشتند! پس تفاوت اون ها چی بود؟ جز اندازه ی بانک که یکی از دیگری بزرگتر بود چیز دیگه ای پیدا نکردم. چقدر عجیب! من اگه جای صاحب این مغازه بودم حتما جای دوتا بانک یک شکل توی همون خیابون، یه سوپر مارکت عالی میزدم.

سری به نشونه ی تاسف که ای بابا خدا پول رو به کیا میده تکون دادم و به راهم ادامه دادم، داشتم به این فکر میکردم که من الان دارم توی خیابونی قدم میزنم که گرون ترین مغازه های تهران داخلش قرار دارن، جوری که اگه یه مغازه کوچیک هم اونجا داشته باشی به قول بابابزرگم همیشه نونت تو روغنه. اما آخه پس چرا انقدر بانک؟! یادمه توی یه جا خونده بودم اگه

چرا بانک ها چاق شدند؟

میخواهی کسب و کاری راه بندازی برو داخل یه محلی که توی صنف کاریه تو مغازه یا کاری نباشه، تا تک باشی و همه مشتری های محل بیان سراغ مغازه تو.

پس چرا انقدر بانک با اسم و طرح های رنگارنگ یکجا جمع شدن؟! واقعا اینا مشتری هم دارن؟ اگه مغازه برای خودشون نباشه و کرایه بدن، واقعا با وجود این همه رقیبی که هست، پول اجاره ملکشون رو میتونن در بیارن؟

سوالم باعث کنجکاوی بیشتر خودم شد، سرعت راه رفتنم رو کم کردم تا علاوه بر دیدن تابلو ها، داخلش رو هم از پشت شیشه ببینم. از چیزی که دیدم حیرت کردم!! جوری داخل هر کدوم شلوغ بود که منو یاد چندین سال قبل که مردم واسه پرداخت قبض هاشون به بانک ها میریختن واسه نوبت و باهم یکسره جنگ و دعوا میکردن انداخت.

حالا که دیگه همه چیز اینترنتی شده، کسی هم اگه پول بخواد از باجه میگیره پس واقعا دلیل این همه بانک به هم چسبیده ی شلوغ چیه؟

توی همین حال که غرق حدس زدن های خودم راجع به دلیل شلوغی بانک ها بودم، یه آقای از یکی از بانک ها خارج شد، سریع خودمو بهش رسوندم گفتم «سلام آقا ببخشید چرا همه ی بانک ها انقدر شلوغن؟»

مرد که هم از سوال من متعجب شده بود و هم خندش گرفته بود با لحن شوخ طبعانه ای گفت «مگه قبلا کجا بودی که بانکاش خلوت بوده؟»

«نه من سال هاست محل زندگیم همین جاست، بارها از این

چرا بانک ها چاق شدند؟

خیابون رد شدم اما هیچوقت دقت نکرده بودم که چقدر بانک های مختلف تو این خیابون هست و چقدر همشون انقدر شلوغ هستن!»

مرد در حین این که داشت عینک دودیش رو از جیب داخل کتش خارج میکرد تا روی چشمش بزاره گفت «دلیلش که واضحه، چون کل مملکت مارو بانک ها اداره میکنن...بهش میگن **اقتصاد بانک محور**»

من که زیاد متوجه چیزی از حرف هاش نشده بودم و دیگه مطمئن شدم که این موضوع فقط برای من یه چیزعجیبه وگرنه برای همه عادی به نظر میرسه، گفتم «ممنون از راهنماییتون» اونم با همون لبخندی که روی صورتش از اول صحبتمون مونده بود گفت «برو خداتو شکر کن که تا حالا گذرت به این بانک های پر زرق و برق نخورده اینا بیشتر شریک دزدن تا رفیق قافله» حرفاش فکرمو حسابی درگیر کرد، داشتم با پای پیاده به مسیرم ادامه میدادم و دیگه کاملا فراموش کردم که کجام و میخوام کجا برم و چرا انقدر از ایستگاه تاکسی دور شدم... اقتصاد بانک محور! تک تک کلماتش معنی داشت اما اینکه مفهوم کلی اون یعنی چی رو نمی فهمیدم. همیشه وقتی صحبت از اقتصاد میشد فکرم میرفت سمت دوست کلاس زبانم که از این حرفای تخصصی زیاد ازش شنیده بودم. یادم افتاد که فردا بعد از ظهر میبینمش، پس بهترین موقعی بود که با صحبت کردن باهاش این درگیری ذهنیم رو برطرف کنم و یه چیز جدید یاد بگیرم.

ساعت شده بود ده و من فقط یک ربع وقت داشتم تا خودمو به دانشگاه برسونم! حالا که دیگه نه تراول توی جیبم خورد شده بود و

چرا بانک ها چاق شدند؟

نه نزدیک ایستگاه تاکسیا بودم مثل خیلی وقت ها که صبح خواب میومندم و زمانی واسه سوار شدن مترو و تاکسی نداشتم گوشیم رو برداشتم تا اسنپ عزیز من رو به مقصد برسونه... هر چقدر خورد کردن پولم و تحقیق میدانی راجع به بانک ها واسه من آب نشد واسه اسنپ نون شد.

بلافاصله بعد از درخواست ماشین رسید، من که پول نقد فقط همون تراول طلسم شده بود، ترجیح دادم از تکنولوژی نهایت استفاده رو ببرم و کرایه ام رو آنلاین پرداخت کنم.

همین که اومدم تصمیم رو عملی کنم و گوشی رو از جیبم درآوردم راننده گفت «بزرگوار جسارتا کرایه رو نقد میدید دیگه؟»

من که با تعجب سرم رو بالا گرفتم تا راننده رو ببینم دیدم از آینه وسط ماشین داره نگام میکنه و منتظر جواب منه. «نه اتفاقا گوشیم رو برداشتم که اینترنتی پرداخت کنم، مگه فرقی هم میکنه؟»

راننده باز از همون آینه وسط اما این بار با لحنی که داخلش خواهش بیشتری حس میشد گفت «یعنی نقد نداری پیشته؟»

«چرا اتفاقا نقد هم هست، اما ۵۰ تومنیه! گفتم شاید خورد کردنش براتون سخت باشه»

«نه عزیز خدا پدر تو بیامرزه همونو بده، اگه نداشته باشم یه لحظه دم سوپری چیزی نگه میدارم خوردش کنه»

من که دلیل این همه اصرار راننده رو نمیفهمیدم بی معطلی گفتم

چرا بانک ها چاق شدند؟

«مگه فرقی چیه؟ اگه آنلاین بریزم شرکت بیشتر برمیداره از پولتون؟»

«نه، اما جای اینکه پول منه مسافرکش زحمت کش رو الان بده تا هنوز عرقم خشک نشده، میره توی بانک و دو روز دستشون میمونه بعد واریز میکنن»

من که هنوز جواب سوالم رو کامل نگرفته بودم باز پرسیدم «خب بالاخره که بهتون میدن!»

خیلی سریع بدون معطلی انگار که منتظر بود این سوال رو بپرسم که جواب بده گفت «بله دادنش که میدن، اما میدونی بابت همون یک روز و دو روزی که پول تو حساب بانکی اسنپ میمونه چند صد درصد سود براش میندازه؟ اینا هیچوقت قبل سود خودشون که به فکر من و شما نیستن! میگه اول من از خواب پول کرایه مسافر تو حساب بانکیم یه کمیسیون بگیرم، حالا فرداش میریزم به حساب راننده. تازه موقع تعطیلات که سه روز بعدش پول به حساب ما واریز میشه... اون وقت منه راننده اگه این مدت پول نداشته باشم بنزین بزنم یا شکم زن و بچم رو سیر کنم چی میشه؟ هیچی...»

تازه با شنیدن این حرفا و دلایل قانع کننده داشتم میفهمیدم چرا توی هر خیابون بانک ها شعبه دارن و داخل همه اون ها انقدر شلوغه، اما باز یه چیزایی برام گنگ بود.

تصمیم گرفتم تا بعد از ظهر که میخواستم رفیق اقتصاد دانم رو ببینم بهش فکر نکنم تا باقی روزم رو به زندگی و درس برسم و توی هیروت وقتم نگذره.

چرا بانک ها چاق شدند؟

غروب وقتی وارد کلاس زبان شدم سریع چشم گردوندم تا ببینم دوستم هست یا نه، وقتی پیمان رو پیداش نکردم یکم استرس گرفتم که یعنی امروز میاد؟
نکنه دیگه هیچوقت نبینمش! کاش شماره تلفنش رو از قبل میگرفتم.

تا مشغول این فکر بودم در باز شد و پیمان وارد کلاس شد.
با دیدنش ذوق کردم و بلند گفتم «ایولللل»
یکم از واکنش من تعجب کرد! از دور با دست به صندلی بغلیم که خالی بود اشاره کردم به معنی این که برات جا گرفتم.
به محض این که نزدیکم شد و قبل از دست دادنش باهام گفت «چیزی شده؟»

منم با لبخند گفتم «نه فقط یه سری سوالات ذهنم رو مشغول کرده که حس میکنم جوابش دست تو باشه، واسه همین گفتم ازت کمک بگیرم»

«خیلی هم عالی اتفاقا بعد کلاس وقتم آزاده، همون موقع باهم صحبت میکنیم.»

به نشونه ی تایید انگشت شصتم رو آوردم بالا و گفتم «حله» (چون داخل کلاس زبان بودیم و جوگیر فرهنگ غرب و آداب و رسومشون شده بودم این کارو کردم وگرنه ما ازون خانواده هاش نیستیم)
موقع کلاس کل حواسم به این بود که سریع توی نیم ساعت چه سوال هایی بپرسم که بتونم نهایت استفاده رو از اطلاعاتش ببرم و از شر این کنجکاوای خلاص بشم، واسه صرفه جویی توی وقت، بی توجه به کلاس و مکالمات بچه ها که همیشه از انجام دادنش لذت

چرا بانک ها چاق شدند؟

میبردم، شروع کردم به لیست کردن سوالات. کلاس که تموم شد هنوز تا استاد پاشو از در بیرون نداشتی در حالی که پیمان هنوز مشغول نوشتن چیزی داخل کتابش بود رو کردم بهش و گفتم «خب پرسم؟؟»

«آره حتما! اتفاقا خودمم کنجکاو بودم که چی میخوای بررسی، فقط خدا کنه که بتونم جواب سوالاتو بدم»

«اقتصاد بانک محور یعنی چی؟ چرا توی همه ی خیابونا بیشتر از هر کسب و کار دیگه ای همه جا پر از بانک؟ چرا این همه جمعیت داخلشون مشغول هستن؟ مگه بانک ها جز افتتاح حساب و انتقال پول کار دیگه هم میکنن؟ اصلا چرا توی این شرایط بد اقتصادی که همه مغازه ها خالی و همه کسب و کارها و کاسبها اوضاع جالبی ندارن اما توی بانک ها فرق میکنه همه چیز؟»

من که تخته گاز هرچی سوال نوشته بودم رو بدون جواب گرفتن حتی یک کدومشون تا آخر پرسیده بودم، سرم رو از برگه سوال ها آوردم بالا تا ببینم با این همه سکوت، پیمان اصلا هنوز کنارم هست یا رفته بیرون! پیمان با چشمای گرد شدش از تعجب که من چرا اینقدر سوال دارم و اصلا از کدوم باید شروع کنه، یه لحظه مکث کرد و بعد بلند زد زیر خنده....

«خوب من تقریبا جواب همه ی سوالات رو میدونم، پس بذار دونه دونه جواب تک تکشون رو میدم.»

چرا بانک ها چاق شدند؟

اقتصاد بانک محور یعنی گردش مالی اصلی، و بیشترین میزان سرمایه مردم اون کشور داخل بانک هاش قرار داشته باشه.

مثلا به اقتصاد امریکا یا فرانسه میگن **سهام محور** و گردش اصلی مالی و بخش عمده ی پول مردم کشورش داخل بورس و سهام قرار داره.

اصلا بزار یه آمار جالب بهت بگم تا کامل متوجه حرف من بشی، توی امریکا ۹۸ درصد شهروندانش سهامدارای شرکت های امریکایی هستند یعنی ۹۸ درصد مردمشون اومدن و پولشون رو دادن و در عوض سهام شرکت های مختلف رو خرید کردن. اما توی ایران فقط ۸ درصد مردم کد سهامداری دارن! اما برعکس از هر ۱۰ نفر ایرانی ۸ نفر یا پس اندازشون رو داخل بانک گذاشتن تا سود پولشون رو از بانک بگیرن، یا صاحب یک ملک مثل ساختمون یا زمین هستند و اینجوری دارن باعث رشد پولشون میشن. بزار خلاصه بگم، همه ی مردم جهان به فکر زیاد کردن پول خودشون هستند.

حالا مردم امریکا اومدن و سهام خریدن تا با پیشرفت کردن شرکتی که مالک سهامش شدن، میزان سرمایه خودشون هم بیشتر بشه.

اما توی ایران مردم پولشون رو میدن به بانک به این امید که اون برایشون زیاد کنه. به خاطر همینکه اون کشورها توی هر خیابونش پر شده از شعبه های کارگزاری بورس و خدماتش تا به مردم سرویس بدن. اینجا توی هر خیابون پر شده از شعبه های بانک تا به مردم خدمات

چرا بانک ها چاق شدند؟

بدن،

تا اینجاش رو متوجه شدی؟»

من که تقریبا داشت برام دلیل زیاد بودن بانک ها معلوم میشد، سریع گفتم «این یعنی فقط بر اساس سلیقه و تفاوت فرهنگ یا طرز فکر ما با اوناست؟ مثل اینکه توی خونه ی آدمی که به نقاشی و هنر علاقه داشته باشه نقش و نگار و تابلو زیاد پیدا میشه، اما توی خونه ی آدم یه تاریخ دوست بیشتر نماد های قدیمی یا تاریخی وجود داره؟»

پیمان که با دقت به صحبت های من چشماش انگار داشت سقف کلاس رو میدید تا مثالم رو کامل توی ذهنش تحلیل کنه گفت «نه! چون توی یک کشور بحث انتخاب یا سلیقه نیست که تعیین کننده ی این باشه که توی کوچه یا خیابون های هر کدوم چی پیدا بشه.... بیشتر به خاطر بحث اقتصادیش هست. بین کشور ما در واقع منابع محور هست، اما مثلا فرانسه یه کشور کار محور»

منی که تازه توی ذهنم داشتم با واژه ی بانک محور آشنا تر میشدم و می فهمیدم هیچ ربطی به محور های یک بعدی و دو بعدی و سه بعدی ریاضی و فیزیکی که قبلا توی مدرسه یاد گرفته بودم نداره، حالا دوتا محور دیگه هم باید به مغزم اضافه میکردم!!!

پیمان که از سکوت من متوجه شده بود که کاملا گیج شدم گفت: «اقتصاد منابع محور یعنی اینکه در آمد اصلی کشور از فروش منابعی که داره باشه.»

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

مثل نفت و گاز. یعنی اون هارو به کشور های مختلف صادر میکنه و در عوض پول دریافت میکنه.

اما اقتصاد کار محور یعنی کشور منابعی نداره که بخواد بفروشه و درآمد به دست بیاره، پس راه حلش اینه که کاری انجام بده و کالا یا خدماتی رو ارائه کنه تا از اونجا پول دربیاره»

مثلا تایوان با کمپانی های بزرگی مثل اپل و سامسونگ کار میکنه و قطعات گوشی میزنه. روسیه و امریکا غول های تولید اسلحه هستند.

کره جنوبی و آلمان قطب تولید ماشین حساب میشن، یا مثلا چین مهد اقتصاد کار محوره که میگن حتی توی زیر پله های کشورشون هم جنس های مختلف الکترونیکی یا اسباب بازی بچه ها تولید میشه، البته هرچند که کیفیت های جالبی هم ندارن اما کل بازار دنیا و مخصوصا ایران رو گرفتن.

یا میگن میانگین ساعت کار یه ژاپنی در طول روز ۵ ساعته اما یه ایرانی فقط ۲۰ دقیقه کار مفید انجام میده.

چون ما نفت میفروشیم و بابت فروش نفتی که داریم ، منبع درآمد ما هم از اونجا تامین میشه، پس نیازی به کار های دیگه نداریم و همه باهم چشممون به منابع زیرزمینی کشور هست.

چرا بانک ها چاق شدند؟

«این که خیلی عالیه!!! ما به راحتی میتونیم نفت بفروشیم و پول دربیاریم اما اونا که نفت ندارن تازه باید کلی زحمت بکشن تا یه چیزی تولید کنن که بعدش بخوان اونو بفروش، تازه اونم از کجا معلوم که بخواد کسی از اون ها بخره...»

«منم چند سال قبل مثل تو فکر میکردم، میگفتم خدا چقدر مارو دوست داره که یه همچین ثروتی رو به ما داده، اما ای کاش هیچ وقت این اتفاق نمی افتاد...»

نفت مثل یه پول باد آورده میمونه که خودمون واسه به دست آوردنش زحمت نکشیدیم، پس مثل بچه های بهترین ثروتمندا که ثابت شده هیچوقت مثل خودشون باهوش و اقتصادی نمیشن چون خودساخته نیستن و برای به دست آوردن پول زحمت نکشیدن. پس اول از همه پول رو حیف و میل میکنن دوم چون زحمتی نمیکشن، پس پیشرفتی هم نمیکنن...

واسه همینه که نرخ ساعت کار توی ایران و عربستان نسبت به ژاپن انقدر متفاوته! چون اونا مجبورن که کار کنن، همین باعث پیشرفتشون شده.

ژاپن یکبار کشورش به خاطر بمب اتم و بابت داستان تلخ هیروشیما با خاک یکسان شد، که مسبب اصلی اون اتفاق هم امریکا بود! اونا چیکار کردن؟ شعار دادن؟ آماده شدن تا تلافی کنند؟

نه! نخواستن چون میدونند اگر کسی بهت سنگ زد، نباید تو هم به اون سنگ بزنی! چون هم وقتت تلف میشه و امکان

داره از طرف مقابل سنگ های بزرگ تری بخوری که حتی باعث آسیب جدی تر به تو بشه! به جاش انقدر از اون فاصله بگیر تا دیگه سنگش به تو برخورد نکنه یا انقدر خودت رو قوی بکن که سنگ زدن اون ها ذره ای آسیب به تو نرسونه.

اونا دوباره با کار و زحمت تونستن جزء بهترین اقتصاد های جهان بشن.

ژاپنی ها یه شعار دارن که میگن: امریکا مارو با خاک یکسان کرد، اما الان افتخار میکنیم که داخل کاخ سفید و توی دفتر رئیس جمهور امریکا هستیم، اون هم تلفن مارک پاناسونیک تولید کشور ماست.....

خلاصه بگم چیزی که راحت به دست بیاری راحت هم از دست میدی واسه همینه که قدیمیا میگن باد آورده رو باد می بره.

بیا کسی رو تصور کن که هر روز بدون هیچ کار کردن خاصی داره یه پول زیاد بهش میرسه که با اون به راحتی میتونه همه نیاز های اون روزش رو برآورده کنه، پس این آدم دیگه نیازی رو پیش خودش حس نمیکنه که بخواد تخصصی یاد بگیره یا جایی مشغول به کار بشه، چون درآمد باد آورده هر روز داره به حسابش واریز میشه.

اما وای به روزی که این منبع درآمد قطع بشه! اونوقته که تازه این آدم متوجه میشه چقدر اشتباه کرده که چیزی رو یاد نگرفته و کاری رو نتونسته انجام بده.»

چرا بانک ها چاق شدند؟

من که داشتم از مقایسه با عربستان که میدونم چقدر مردم تنبل و تن پروری داره عصبی میشدم! گفتم «کشور ما فقط منابع محور نیست! ما داریم خودرو هم تولید میکنیم».

ایران خودرو-سایپا-پارس خودرو اینا همه شرکت هایی هستند که هر کدام هزاران کارگر دارن! کجا عربستان میتونه خودرو تولید کنه؟»

پیمان لبخند تلخی زد و گفت «درسته ایران داره خودرو تولید میکنه ، اما به چه قیمتی و به چه کیفیتی؟ به قول خودت ایران خودرو سال هاست که داره خودرو میسازه، اصلا جالب اینجاست وقتی که ایران داشت پیکان رو تولید میکرد کره جنوبی تازه شرکت هیوندای رو تاسیس کرد».

اما الان ایران خودرو کجاست و داره چیکار میکنه، هیوندای کجاست؟



چرا بانک ها چاق شدند؟

میدونستی توی ده سالی که گذشت، صادرات ماشین های کره به امریکا از واردات ماشینش بیشتر شده؟
ما به کجا تونستیم صادر کنیم؟ به جز عراق که پراید مارو به نصف قیمت داخل ایران با هزار منت از ما میخره! کشور دیگه ای حاضر هست تولیدات شرکت های خودرو سازی مارو بخره؟

میدونی چرا مردم ما محصولات این شرکت هایی که گفتی رو میخرن و توی کوچه خیابون بیشتر از ۸۰ درصد این ماشین هارو میبینیم؟»

«حتما چون میخوان از محصولات ایرانی حمایت کنند»

«نه دلیل اصلیش این نیست! دلیلش اینه که دولت اجازه نمیده ماشین های تولید خارج با قیمت ارزون وارد بشن!

وقتی ماشینی مثل بنز بخواد به خاک ایران برسه، قیمتش سه برابر بیشتر میشه، تا مردم مجبور بشن ماشین های داخلی رو بخرن، تا چرخ کارخونه های ایرانی بچرخه و مردم زیادی که استخدام این شرکت ها هستنند و مستقیم و غیر مستقیم دارن برای زن و بچه شون نون میبرن مشغول به کار باشن.

چون برای وارد کردن یه خودروی خارجی دولت بیش از ۱۹ مورد تعرفه قرار داده که همه این ها باعث میشن قیمتش خیلی بیشتر از چیزی که فکرش رو بکنیم گرون بشه ، کافیه یه نگاهی به سایت های فروش ماشین کشور های اطراف بیاندازی، مثلا توی امارات قیمت یه بنز ۲۰۱۸ داره برابری میکنه با قیمت یه خودرو متوسط

چرا بانک ها چاق شدند؟

تولید داخل.

دلیل اینکه ما توی تولید خودرو هیچ وقت پیشرفت خاصی نداریم که بخوایم ماشین هامون رو توی خیابون های ژاپن و کنار تویوتا های خودشون ببینیم هم اینه که هیچوقت کشور های خودرو سازی ما مجبور نشدن با کمپانی های بزرگ رقابت کنند! پس پیشرفتی هم نکردن.

مطمئنا تو هم ضرب المثل توی شهر کورا یه چشم پادشاهه رو شنیدی،

یادت باشه که همیشه رقابت با رقیب قویه که باعث پیشرفت آدم میشه.

چند ماه پیش تولد شرکت BMW بود، و جالب اینجاست به بنز که رقیب همیشگی هم هستند تولدش رو تبریک گفت!
کمپانی بنز توی سایتش راجع به اونا نوشت: تولدت مبارک، اون سال های اولی که نبودید خیلی سخت گذشت، الان چقدر خوبه که هستید تا باهم رقابت کنیم...



چرا بانک ها چاق شدند؟

بنز با BMW باهم رقابت کردن که پیشرفت کردن! چون میدونستن اگه ماشین بعدیشون ضعیف تر از رقیب باشه، دیگه کسی محصولشون رو نمیخره! پس تلاش کردن تا بهتر بشن و شدن.

به مسی و رونالدو که سال هاست سر توپ طلای جهان رقابت میکنن نگاه کن، سال ۲۰۱۵ وقتی مسی بهترین بازیکن جهان شد و توپ طلا به اون رسید، پشت میکروفون گفت: از رقیبم کریستیانو تشکر میکنم که با تلاش و عالی بودنش به من کمک کرد تا بیشتر بدوم و بیشتر گل بزنم.



رقابت نزدیک مسی و رونالدو در سال های گذشته و جوایزشان

چرا بانک ها چاق شدند؟

یا رقابت حساس سامسونگ و اپل و جدیداً هوآوی رو نگاه کن، هر سال دارن بهترین خودشون رو تولید میکنن و این رقابت انقدر جذاب هست که اگر حتی یکی از اون ها لحظه ای بلغزه بلافاصله کمپانی بعدی اومده و بازار رو توی چنگ خودش درآورده.

این رقابت علاوه بر اینکه به نفع خود شرکت های اپل و سامسونگ و هوآوی هست، به نفع مردم هم هست! چون تلاش این شرکت ها باعث میشه اون ها بهترین گوشی رو با کیفیت عالی و البته با قیمت مناسب خرید کنند.

اما ایران چون شرکت های خودرو و سازیش هیچ رقیبی ندارن، پس حتی اگر بی کیفیت ترین ماشین رو هم تولید کنن باز هم مردم میخرن، چون چاره ای ندارن! مثل پرایدی که از ۱۰ میلیون شد ۱۸ بعد ۳۵ بعد ۵۰ و الان هم ۱۰۰ حالا معلوم نیست تا چند صد میلیون این داستان ادامه داشته باشه، اما باز هم فروش میکنه و مردم برای خریدش سر و دست میشکنن.

واقعا اگه پراید رو با ۱۰۰ میلیون تومن بشه خرید و مزدا رو هم با همین قیمت خرید، کسی برای حمایت از کالای ایرانی میاد پراید بخره؟

نه نمیداد چون دیگه مجبور نیست.

چون مردم قبل از تولید ملی کشورشون به فکر آسایش خودشون هستند، و درستش هم همینه»

پیمان انقدر داشت خوب و منطقی صحبت میکرد که حرفی نداشتم بزنم، ترجیح دادم بیشتر به حرفاش گوش کنم.

چرا بانک ها چاق شدند؟

«چند وقت پیش داشتم یه مقاله میخوندم راجع به این که کلا آیا نفت چیز خوبی هست یا نه...

یه بحث جالبی داشت، اونم این که اداره ی هیچ بخشی رو نباید به دولت سپرد، و کار دولت جز نظارت نباید چیزی باشه!
اما مشکل اقتصاد کشور ما اینه که توی ۹۰٪ از قسمت ها دولت مالک هست!

دقت کردی تفاوت رفتار یه متصدی بانک دولتی با بانک خصوصی چقدر باهم تفاوت دارند؟
تو خودت اگه حق انتخاب داشته باشی کدوم رو برای انجام کار های بانکیت انتخاب میکنی؟»

من که بار ها این تجربه رو داشتم و حتی راضی بودم برای برخورد مناسب مسئول باجه با من و محیط آرومش راه دور تری رو هم برم تا به بانک خصوصی برسم گفتم «بانک خصوصی! چون برات ارزش قائلن، بهت احترام میذارن»

«دقیقا همین طوره، میدونی چرا؟»

چون مالک بانک خصوصی پولش رو داره از من و تو و سپرده هامون و گردش مالی حساب هامون درمیاره، اون میدونه اگه محیط شعبش شکیل و زیبا نباشه، اگه کارکنانش لباس شیک و اتو کشیده نپوشن، اگه با محبت و احترام با مشتریای بانک برخورد نکنن. مشتری رو از دست میده و از طرفی هم ایمان داره اگه همین روال رو ادامه بده و با من که ارباب رجوع هستم درست برخورد کنه، شخصا میرم و به چند نفر دیگه از خانواده و دوستانم معرفیشون میکنم و چی بهتر از این مدل بیزینس که بهش میگن تبلیغ کلامی

چرا بانک ها چاق شدند؟

چون به فرض دوست صمیمی من شاید به تبلیغ های رنگارنگ تلویزیون که اونجا رو هم بانک ها برای خود نمایی انتخاب کردن و وسط همه ی برنامه های جذاب به صورت زیرنویس و درشت نویس هستند توجه نکنه، اما فقط کافیه یکبار از من بشنوه فلان بانک خیلی خوبه، قطعاً اگر یه زمانی نیاز به بانک پیدا کنه به حرف من بیشتر از تبلیغات اهمیت میده.

کلا بهترین مدل تبلیغ همین سیستم هست، پیش خودت فکر کن چند بار شده یه فیلم رو به خاطر تعریفی که دوستت درباره اون فیلم کرده ببینی؟
چند بار شده به خاطر تعریفی که فلانی از غذای فلان رستوران کرده چشم بسته واردش شدی تا تو هم تست کنی؟ حتی اگر خیلی هم دور بوده باشه.
این تبلیغات کلامی توی بانک ها و موسسات مالی اتفاقاً بیشتر هم هست، چون همه ما دنبال یه راهی هستیم تا پولمون رو جای امن نگهداریم و بهترین نهاد مالی رو برای تراکنش هامون انتخاب کنیم.
پس بانک های خصوصی به مشتری مداری بیشترین اهمیت رو میدن.

چون کارمندای بانک دولتی میدونن که پولشون رو مردم نمیدن!
چون شلنگ نفته که توی هر اداره ی دولتی وصل شده.
برای همین هیچ احساس نیازی به مشتری ندارن تا بخوان کاری کنن که اون راضی باشه.
چون میدونن بودجه اون ها از طرف دولت تامین میشه و هر ماه دولت به عنوان گاو صد من شیر ده وظیفه ی دادن حقوق میلیون ها کارمند دولتی رو داره.

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

درست مثل همین شرکت‌های خودرو سازی که کاری به کیفیت محصول ندارند، چون اصلاً رضایت مشتری برایشون مهم نیست. چون در نهایت دولته که داره به اون‌ها پول میده. پس چه با کیفیت بسازن و چه نسازن، چه محصولشون فروش بره چه نره، در هر صورت لطمه‌ای توی پول و حقوق اون‌ها وارد نمیشه.

چون در آخر این نفته که داره کار میکنه تا پول تولید بشه، نه ساخت و کیفیت ماشین.

جالب اینجاست که شلنگ نفت حتی به فوتبال هم رسیده! مدیریت باشگاه‌های پر طرفداری مثل استقلال و پرسپولیس هم در اختیار دولته، یعنی از پول‌های میلیاردی که به بازیکن و مربی میدن بگیر تا هزینه‌ی زمین تمرین، هتل، هواپیما، لباس و حقوق پرسنل باشگاه‌ها همه به عهده دولت هست، اصلاً یکی از دلایل اصلی که این باشگاه‌ها همیشه بدهی‌های سنگین دارن همین مدیریت دولتی‌ه!

چون هر سال برای هر باشگاه دولت یک مدیر رو تعیین میکنه که غالباً نه فوتبالی هستند و نه چیزی از مدیریت مالی و بودجه سرشون میشه! اون‌ها هم تحت تاثیر طرفدارای باشگاه هر خرجی رو میکنند، چون خوب میدونن تا سال‌های آینده نه جایی داخل باشگاه دارن و به زودی مدیر بعدی جاشون رو پر میکنه! نه هزینه‌ای قراره از جیب خودشون خارج بشه، چون همه کارمند دولت هستند.

حالا فرقی با باشگاه‌های خارجی چیه؟ همه‌ی باشگاه‌های بزرگ جهان برای خودشون مالک خصوصی دارن که درست مثل رئیس همون بانک خصوصی، ضرر مالی باشگاه باعث میشه که اولین نفری که بیشترین آسیب رو میبینه اون‌ها باشن! پس سخت کار میکنن.

چرا بانک ها چاق شدند؟

ورودی مالی اونها همیشه: اسپانسر، گرفتن حق پخش تلویزیونی، پول بلیط فروشی ورزشگاه، فروش بازیکن، فروش لباس های باشگاه با اسم بازیکن ها به طرفدارا، همه ی اینها باعث میشه با بیشترین سود اینکار رو ادامه بدن!



یکی از فروشگاه های رسمی باشگاه منچستر که از این راه پر درآمد ترین فروش را در جهان دارند و هر ساله به روز ترین لباس های باشگاه را با کیفیت ارجینال میفروشند

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

تازه مهم‌ترین قسمتش هم اینه که همه تیم‌های بزرگ باشگاهی جهان توی بورس کشور خودشون سهامدار هستن. این قضیه باعث میشه همه طرفدارا علاوه بر اینکه با تعصب بازی‌های تیمشون رو پیگیری میکنند، میدونن که اگر تیمشون خوب کار کنه ارز سهام تیم اون‌ها هم توی بورس بیشتر میشه و این یعنی یک منفعت مالی دو طرفه برای باشگاه و هوادار. برای همینه که توی دنیا فوتبال فقط بازی عادی نیست بلکه تجارته.

حالا چون مدیر تیم هم بر اساس شایسته‌سالاری انتخاب میشه و نه از روی رانت! طبیعتاً برای برنامه‌ریزی‌ها و کارهای خودش دلیل داره و یک روال طولانی مدت رو دنبال میکنه، پس تصمیم‌گیری‌هاش جوری رقم میخوره که انگار اول از هر چیز باید به فکر پیشرفت خودش باشه نه فقط ظاهر داستان و از روی رضایت هوادارها.

تفاوت مدیر دولتی با مدیر خصوصی مثل تفاوت مستاجر و صاحب‌خونه‌ست، همانطور که مستاجر میدونه خونه‌ای که داخلش سکونت داره و زندگی میکنه برای خودش نیست و یک روزی باید اونجا رو ترک کنه، پس واسش فرقی نمیکنه که خونه‌اش آسیب‌نینه یا مستهلک نشه.

پس هر جا که دلش بخواد تابلو میزنه، یا توی استفاده از شیرآلات و موارد دیگه به فکر آسیب‌ندیدن خونه نیست و فقط و فقط به فکر خودشه.

اما صاحب‌خونه چون میدونه خونه برای خودشه و هر صدمه‌ای به

چرا بانک ها چاق شدند؟

ملک بزنه از جیب خودش کم میشه تمام تلاشش رو توی حفظ و سلامت خونه به خرج میده.

یا حتی مثل شاگرد یک مغازه یا صاحب مغازه! شاگرد براش فرقی نمیکنه که رضایت مشتری رو جلب کنه، فقط تلاش میکنه که اونجا موندگار باشه و سر ماه حقوقش رو دریافت کنه.

اما صاحب مغازه خوب میدونه برخورد درست با مشتری یعنی داشتن برنامه طولانی مدت براش سود دهی کسب و کار خودش، پس دلسوزی میکنه و برای مشتری وقت میگذاره ، تمام تلاشش رو میکنه تا به مشتری احساس خوب رو منتقل کنه. حالا میدونی بهترین راه واسه تغییر این داستان چی میتونه باشه؟ بهترین روش اینه که جای سیستم روز مزد کاری یک سیستم جدید بیاریم به اسم کارمزد کاری! اما این اصلا یعنی چی؟

یعنی به جای اینکه تو به عنوان صاحب یه مغازه به فروشنده ات بیایی و حقوق ماهانه پرداخت کنی، بیایی و بجاش به کارگرت درصدی از فروشی که داشته رو پرداخت کنی، اینجوری فروشنده ی مغازه میدونه که اگر برخورد مناسبی با مشتری داشته باشه و بتونه احساس خوب و مهم بودن رو به مشتری انتقال بده، مشتری هم جنس مورد نظرش رو ازش میخره و اون هم میتونه بابت کاری که انجام داده پول بیشتری بگیره و از طرفی هم صاحب مغازه هم تونسته روی فروش جنسش سود کنه و هم یه مشتری رو از خریدی که انجام داده راضی نگهداره تا اون آدم باز هم توی خریدهای بعدیش بیاد و به مغازش مراجعه کنه و البته از تبلیغ کلامی هم به بهترین شکل ممکن استفاده کنه، این میشه یه بازی برد برد هم

چرا بانک ها چاق شدند؟

برای مشتری، فروشنده و صاحب مغازه.

این روز ها نسبت به گذشته توی کشور ما دارن بیشتر به کارمزد کاری اهمیت میدن و توی مشاوره املاک، فروشگاه های زنجیره ای ، شرکت های فروش کالا و خدمات، دفاتر بانک و بیمه و موسسات مالی همه برای پیش برد اهداف بهتر از این روش استفاده میکنند. چون توی این روش تو به فروشنده ات دستور نمیدی که کار کن، فلان محصول رو بفروش و حقوق ماهیانه دریافت کن! بلکه میگی تو میتونی به درآمد بالاتری برسی اگر برای فروش اجناس بیشتر تلاش کنی.

بزار برات یه داستان جالب رو تعریف کنم تا بهتر بحث روز مزد کاری رو درک کنی: یه روزی یه صاحب فروشگاه زنجیره ای که همه چیز از گوشت مرغ تا جون آدمیزاد رو میفروخت تصمیم گرفت برای استخدام یک فروشنده، بین تمامی متقاضیان اون شغل یه رقابت برگزار کنه، به این شکل که همه ی متقاضی ها توی یک روز مشخص داخل فروشگاه حاضر می شدند و مشغول فروش اجناس داخل فروشگاه به مشتری ها میشدن و هرکس میتونست تا آخر شب فروش بیشتری رو داشته باشه داخل اون فروشگاه به استخدام درمیاد.

وقتی روز به آخر رسید و صاحب فروشگاه مشغول دیدن فاکتور های فروش متقاضیا شد به یک رقم عجیب توی یکی از فاکتور ها رسید، جایی که همه فاکتور ها تقریبا رقم دو یا سه میلیونی فروش رو ثبت کرده بودن یکی از فروشنده ها نزدیک به دویست میلیون جنس فروخته بود!!

چرا بانک ها چاق شدند؟

صاحب مغازه با تعجب اون رو صدا زد تا ببینه این کدوم فروشنده ای بوده که تونسته توی اولین روز کاریش این مبلغ فروش داشته باشه، چیزی حدود ۱۰۰ برابر بقیه فروشنده ها. پسرک جوان اومد و ازش سوال کرد امروز تو چه جنسی فروختی که تونستی این عدد رو ثبت کنی؟

پسر گفت مردی پیش من اومد و گفت مدتی هست احساس ضعف و ناامیدی میکنه و از من قرص سر درد خواست، من به اون گفتم دلیل سردردت احتمالا به خاطر عدم آرامش زندگیته. آیا برای آخرای هفته های خودت برنامه ای ریختی؟ جایی رو به عنوان تفریح انتخاب کردی که بری؟

اون مرد گفت نه، و من به اون پیشنهاد کردم تا این هفته برای تفریح به نزدیک دریاچه محل زندگیش بره و شروع به ماهی گیری کنه، اما اون قلاب ماهی گیری نداشت، پس بهش قلاب فروختم. برای اینکه بتونه ماهی های بهتری رو صید کنه باید به وسط دریاچه میرفت پس نیاز به یک قایق داشت، بهش قایق فروختم. برای حمل و نقل قایقش هم نیاز به یه بلیزر بزرگ داشت تا بتونه اون رو با خودش حمل کنه، پس یک ماشین شاسی بلند هم فروختم.

این بود که یک مشتری برای خرید قرص سر درد پیش من مراجعه کرده بود اما من با فعال کردن احساس نیاز داخل مغزش بهش یه قلاب ماهی گیری، یه قایق و یه ماشین حمل قایق فروختم. این ماجرا حکایت همه فروشنده های زرنگ این دنیاست. مطمئنا برای تو هم پیش اومده که برای خرید یه پیرهن به بوتیک رفتی

چرا بانک ها چاق شدند؟

اما فروشنده جوری رفتار کرده که علاوه بر خرید یه پیرهن، شلوار ست شده اش ، کفش و کمر بند هم بهت فروخته و وقتی به خونه برگشتی متوجه شدی که تو فقط برای خرید یه شلوار رفته بودی اما حالا خرید های بیشتری توی سبد خریدت هست.

همه این ها هم بسته به نوع برخورد فروشنده با ماست تا داخل مغز ما جوری احساس نیاز رو ایجاد کنه تا تو مجبور به خرید بیشتر بشی.

این تکنیک های فروش حتی داخل سوپر مارکت ها هم زیاد هست، مثلا اون ها اجناس ضروری مثل روغن ، برنج ، دستمال کاغذی رو انتهای فروشگاه میگذارن تا مجبور بشی برای خرید تا انتهای مغازه بری و قطعا توی این مسیر چشمت به انواع و اقسام خوراکی های جذاب با بسته بندی های جذاب میوفته و چیز هایی خرید میکنی که تا قبل از رفتن به رستوران اصلا هیچ برنامه ای واسه خریدشون نداشتی.

همه این تکنیک ها فقط به ذره ای هوش بازاریابی یا هوش کلامی احتیاج داره، که هر کسی این هوش رو میتونه در خودش ایجاد کنه فقط باید یه فروشنده این رو بخواد تا بهش برسه.

سیستم کارمزد کاری دقیقا این راه رو هموار میکنه تا فروشنده از خلاقیت های کلامی خودش استفاده کنه تا بتونه میزان فروش بهتری رو برای خودش ثبت کنه و از اون طرف هم پول بیشتری رو دریافت کنه.

پس مهم ترین نکته اینه که بتونی اقتصاد کشورت رو جوری تربیت

چرا بانک ها چاق شدند؟

کنی که همه افراد جامعه از تمامی ظرفیت های خودشون استفاده کنن تا بتونن به شکوفایی برسند.

نه اینکه با دادن حقوق آب باریکه و ثابت به کارمندا و تشویق به زندگی یکنواخت ماشینی اون ها رو هر روز نسبت به گذشته بیشتر از خلاقیت ها دور کنیم.

توی ایران حتی از دوره مدرسه و دانشگاه یه جون جوری آموزش میبینن که درس هاش رو حفظ کنن تا نمره ی خوبی بگیرن تا بتونن مدرکش رو دریافت کنن تا با اون مدرک برن یکجا استخدام بشن تا هر ماه حقوق ثابت دریافت کنن...

در واقع به جای اینکه ما با بچه های مدرسه ای مثل یک گیاه رفتار کنیم تا هرکدوم توی شرایط خاص و متفاوت استعداد و ذات خودشون به شکوفایی برسند و هرکدوم بخشی از نیاز های جامعه رو برطرف کنند و از همه اینها مهمتر مشغول کاری بشن که به اون علاقه دارند، با اون ها به جای نگاه کشاورزی و تفاوت توی نوع بذر و محصول هر گیاه و البته شرایط مراقبت متفاوت.

به همه این بچه های مدرسه ای نگاه صنعتی و ماشینی داریم! انگار که داریم یه ماشین یا یه ساعت تولید میکنیم، همه شبیه به هم و همه مثل هم و متاسفانه همه هدف ها شبیه به هم...

جالب اینجاست که بدونی، به بچه توی سن هفت سالگی در طول یک روز بیشتر از ۳۰ تا سوال میپرسه درباره موضوعات مختلف! اما همین بچه هر سال که بزرگتر بشه به جای اینکه سوال های بیشتری ذهنش رو درگیر کنه و به دنبال چرایی ها بگرده تا کنار

چرا بانک ها چاق شدند؟

این چرایی ها دانش و آگاهی خودش رو بیشتر کنه، هر سال که میگذره به جای اینکه به تعداد سوال های ذهنش اضافه بشه از اون کم میشه و بجاش یاد میگیره همه چیز رو حفظ کنه و نه اینکه بخواد چیزی رو یاد بگیره!

میگن توی مدرسه های سوئد اول از هر چیزی به بچه ها مشارکت توی کار های تیمی و گروهی رو یاد میدن و هیچ چیزی به اسم نمره وجود نداره! بچه ها یاد میگیرن تا چطوری باهم تعامل داشته باشن و همکاری کنن تا توی کار گروهی موفق باشن و هر کدوم بتونه مسئولیتش رو توی وظیفه ای که واسه اش تعیین شده به درستی انجام بده، اما توی ایران از کار گروهی هیچ خبری نیست و همه برای گرفتن نمره بالاتر باهم رقابت میکنن!

پس به جای اینکه یادگیرن عدم موفقیت و شکست دوستشون یعنی شکست کل گروه و لطمه خوردن کار گروهی ، یاد میگیرن چطوری با کنار زدن اون ها خودشون رو به بهتر شدن نزدیک کنن.

این نوع آموزش خروجیش این میشه که در آینده همین بچه ها روی کار میان و مسئولیت های مهم کشور رو به عهده میگیرن و برای پیشرفت همه جامعه خودشون بیشترین تلاش رو انجام میدن. توی کشور های اروپایی افراد جامعه یاد میگیرن که هر کسی یک استعداد ، مهارت و حرفه ی متفاوتی رو داره! پس هر کس توی زمینه ی مهارت خودش باید تلاش کنه و تاثیر مثبت بیشتری بگذاره.

این نوع طرز فکر باعث میشه توی یک کشور فرقی نمیکنه تو

چرا بانک ها چاق شدند؟

دندونپزشک هستی یا رفتگر! مهم اینه که بدونی تو کاری رو انجام میدی که هم مهم هست و هم تاثیر گذار، پس از انجام دادن اون کار لذت میبری، پس وقتی کاری رو انجام بدی که دوست داری میتونی توی حرفه خودت تمرکز بیشتری بکنی و بیشتر رشد و پیشرفت کنی و این رشد باعث رشد فردی و البته رشد درآمدی اون فرد هم میشه.

این رو یادت باشه که اگر تو به عنوان کسی که مهارتی رو یاد گرفتی، توی زمینه ی کاری خودت به تخصص برسی دیگه از اون کار پول خوبی به دست میاری، پس دیگه نیازی نداری تا از شغل خودت راضی نباشی، یا غر بزنی و دنبال یه کار پاره وقت بگردی یا حتی مدام دنبال تغییر شغل باشی.

یه فرض یه معلم ریاضی میدونه که تخصصش توی زمینه تدریس ریاضیه، پس باید از این راه پول به دست بیاره و دنبال کار های که داخلش پتانسیل نداره و حرفه ای نشده نگرده!

یه معلم ریاضی میتونه از کار خودش پول دربیاره و با پولش بره برای خودش کت و شلوار بخره، نه اینکه شروع به خیاطی کنه و خودش برای خودش لباس بدوزه.

چون علاوه بر اینکه خروجی کار قطعا اون کیفیت لازم رو نداره و اصلا همیشه مقایسه اش کرد با کتی که یک خیاط حرفه ای دوخته، اصلا از لحاظ مالی هم برای این معلم این کاری که کرده به صرفه نیست!

چون اگر به فرض بیش از ۲۰ ساعت وقت گذاشته تا اون لباس رو

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

بدوزه، میتونست توی اون ۲۰ ساعت به تدریس خودش پردازش و پول سه تا کت و شلوار رو بدست بیاره...

مشکل ما این هست که یاد نگرفتیم روی یادگیری مهارت زمان بگذاریم و همیشه دنبال تجربه‌های جدید بودیم، غافل از اینکه توی خیلی از موارد هیچ پتانسیل و استعدادی نداریم!

مثلا حضور توی صنعت تولید خودرو برای ما ایرانی‌ها مثال همون معلم ریاضی هست که علاقه مند هست تا کت و شلوارش رو خودش بدوزه، اما غافل از اینکه مهارتش کاملا چیز دیگه‌ای هست!»

من که اصلا متوجه یه سری مسائل نمیشدم و تو سرم کلی سوال داشتم، بلافاصله اولیش رو پرسیدم «پس اگه مثلا تولید ماشین برای کشور صرفه‌ی اقتصادی نداره چرا به این کار ادامه میدن؟»

پیمان که تازه داشت میفهمید با حرفاش دارم متقاعد میشم و لحن حرف زدنم گواه این قضیه بود با آرامش جواب داد: «اتفاقا این نشون از زرنگ بودن دولته! چون به این بهونه میلیون‌ها انسان و خانواده دارن کنارش نون میبرن.

بین ما همه میدونیم که تولید اول و درآمد اصلی کشورمون از فروش نفت و همه‌ی محصولاتیه هست که به عنوان منابع از زیر زمین بیرون میاریم به لطف نعمتی که خدا به ما داده می‌فروشیم. اما از طرفی ۸۰ میلیون هم انسان داریم که همه نمیتونن توی کارخونه‌های نفت و تولیدش استخدام بشن تا برای خانواده‌هاشون نون ببرن.

پس این شرکت‌ها و عوامل وابسته اون‌ها میشن کلی ایجاد اشتغال

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

که در واقع خیلی‌ها کنارشون به درآمد میرسن. درسته که برای تولید شغل این گزینه بهترین انتخاب نیست و اتفاقاً میتونه جزو بدترین‌ها هم بشه! اما مثل یه داروی مسکن میمونه برای یه مرضی که نیاز به عمل جراحی داره، اما داریم با این روش اون عمل رو عقب میندازیم»

«حالا که این انتخاب بهترین نیست پس بهترین چی میتونه باشه؟»

«نمیشه برای این بیماری سخت و مزمن فقط یه نسخه پيچید! اما شاید یه راه مناسب و بی‌دردسر کاری باشه که کشور همسایه ما انجام میده و داره با پولی که به دست میاره یه کشور رو اداره میکنه.

توریست! کشور ما جزء معدود جاهای چهار فصل دنیاست، میدونستی نیمی از اروپایی‌ها فقط برای دیدن آفتاب و ساحل گرم برای سفر ترکیه رو انتخاب میکنن؟ چون توی کشور خودشون این آب و هوا وجود نداره و اکثر روزا هوا ابری یا بارونیه...

حالا تفاوت آب و هوای ما با ترکیه توی چیه؟ تازه اگه ایران بهتر نباشه به هیچ عنوان بدتر نیست! چون توی اوج گرما و آفتاب ساحل خلیج فارس یا خزر میتونی فقط در عرض چند ساعت خودت رو برسونی به سردترین منطقه که وسط تابستون هم حتی شهرونداش بخاری روشن میکنن! مثل اردبیل.

یا اصلاً طبیعت هم به کنار، ایران از لحاظ آثار تاریخی و باستانی تا همین الان ۳۳ مورد ثبت شده توی سازمان میراث جهانی یونسکو (یونسکو مخفف نام سازمان آموزشی، علمی و فرهنگی

ملل متحد با هدف پیشبرد صلح و رفاه همگانی در جهان از طریق همکاری میان ملت‌ها می‌باشد که در این راستا معرف آثار تاریخی و باستانی کشورهای مختلف جهان به همگان است) داشته که جایگاه دهم جهان رو داره.

میراث جهانی ایران از آغاز تا امروز

تخت جمشید
تخت جمشید یا پاسارگاد، پایتخت هخامنشیان در استان فارس است. این شهر در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

باغ های ایرانی
باغ های ایرانی، نمادی از هنر باغبانی و معماری ایرانی است. این باغ ها در سال ۲۰۰۸ میلادی به ثبت جهانی رسیدند.

مسجد جامع اصفهان
مسجد جامع اصفهان، یکی از بزرگترین و زیباترین مسجدهای جهان است. این مسجد در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

سازه های آبی شوستر
سازه های آبی شوستر، یکی از شاهکارهای مهندسی و معماری ایرانی است. این سازه ها در سال ۲۰۰۸ میلادی به ثبت جهانی رسیدند.

گنبد سلطانیه
گنبد سلطانیه، یکی از بزرگترین گنبدهای جهان است. این گنبد در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

گنبد قابوس
گنبد قابوس، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این گنبد در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

پاسارگاد
پاسارگاد، پایتخت هخامنشیان در استان فارس است. این شهر در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

میدان نقش جهان
میدان نقش جهان، یکی از بزرگترین و زیباترین میدان‌های جهان است. این میدان در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

تخت سلیمان
تخت سلیمان، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این تخت در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

آرامگاه شیخ علی اردبیلی
آرامگاه شیخ علی اردبیلی، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این آرامگاه در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

کاخ چهل ستون
کاخ چهل ستون، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این کاخ در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

کاخ آینه
کاخ آینه، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این کاخ در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

کاخ گلستان
کاخ گلستان، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این کاخ در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

کاخ خورشید
کاخ خورشید، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این کاخ در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

کاخ لاله
کاخ لاله، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این کاخ در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

کاخ آینه
کاخ آینه، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این کاخ در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

کاخ گلستان
کاخ گلستان، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این کاخ در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

کاخ خورشید
کاخ خورشید، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این کاخ در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

کاخ لاله
کاخ لاله، یکی از شاهکارهای معماری ایرانی است. این کاخ در سال ۱۹۷۹ میلادی به ثبت جهانی رسید.

مکان های به ثبت رسیده ی کشور ایران در یونسکو

چرا بانک ها چاق شدند؟

یعنی ایران بالاتر از ژاپن، کانادا و حتی یونان هست. تازه کنار این ها حواست به این هم باشه که سفر به ایران برای توریست های خارجی خیلی ارزون تر از جاهای تاریخی دیگه ی دنیاست! چون ارزش دلار نسبت به تومان خیلی زیاده و ایران یکی از ارزون ترین کشورهای دنیاست. مثلاً یه توریست خارجی با ۵۰ دلار توی ایران میتونه به شیک ترین رستوران بره و بهترین غذا ها رو بخوره، یا با بلیط ارزون هواپیما های ایرنی به هر شهری که خواست تغییر مکان بده و با تاکسی های داخلی به هر کجا که خواست بره. ایران توی سال های نه چندان دور گذشته بخش عمده ای از درآمدش از توریسم بوده، اما رفته رفته از کشور توریستی بودن فاصله گرفت و بلافاصله ترکیه از این خلاء پیش آمده نهایت استفاده رو کرد و شد بهترین مقصد که شباهت های آب و هوایی زیادی رو هم با ایران داره، پس دلار های خارجی رو توی کشورش پارک کرد و ثمره این دلار ها شد پیشرفت این کشور. اما حیف و صد حیف که فعلاً پتانسیل به این بزرگی رو رها کردیم و چسبیدیم به فروش نفت...»

«راستی مگه نفت جزء منابع تجدید ناپذیر نیست که یک روزی بالاخره تموم میشه؟ پس چرا به این فکر نمیکنیم که روزی که دیگه نفتی نداشتیم باید چیکار کنیم؟»

«دقیقا همین طوره و کارشناس ها تخمین زدن ایران تا ۷۰ سال آینده میتونه نفت استخراج کنه و بعد از اون دیگه منابع ای که داره تموم میشن. اما این همون داروی مسکنی بود که بهت گفتم! همون چیزی که

چرا بانک ها چاق شدند؟

به حل مشکلات ریشه ای نگاه نمیکنیم و به فکر چند سال بعد نیستیم.

به قول نظامی گنجوی :

چنان به که امشب تماشا کنیم چو فردا رسد فکر فردا کنیم
البته این رو هم بگم که این طرز فکر ما ریشه ی عمیقی داره و ما ایرانی ها که کلا انسان های آینده نگری نیستیم.
مثلا توی کشورهای اروپایی برای اسفالت کردن جاده هاشون از ۴ لایه زیر سازی استفاده میکنند که همین باعث مقاوم شدن خیابون ها میشه و انقدر عمر میکنه که دیگه فرسودگی توی طولانی مدت نداره.

توی ایران اما داستان اسفالت کردن خیابان ها هم ساده گرفته میشه و فقط با یک لایه سر و ته قضیه رو هم میارن همینه که بخش عمده ای از جاده های کشور ما فرسوده شدن و نیاز به ترمیم دارن که اتفاقا این ترمیم هزینه هایی به بار میاره که اگر روز اول از زیر سازی ۶ لایه هم استفاده میکردن ارزون تر در میومد.

توی فروش نفت هم دقیقا همین مسئله وجود داره، ما علاقه ای به فکر کردن درباره آینده ی بدون نفت نداریم! به خاطر همینه که توی تحریم های فراوانی که امریکایی ها کل جهان رو با خودشون متحد کردن و کسی از ما نفت نخرید، ما از لحاظ اقتصادی با بزرگترین مشکلات مواجه شدیم که نمونه بارزش هم شد افزایش شدید قیمت دلار و کوچیک شدن اقتصاد کشور ما و آب رفتن سفره های مردم ایران.

اما یک لحظه فکر کن که ایران کشوری بود با تولیدات متنوع فراوان که از چند صنعت برای خودش منبع درآمد داشت، قطعا با کم شدن و حتی حذف یک منبع مالی کشور با مشکل مواجه نمیشد،

چرا بانک ها چاق شدند؟

اما مشکل از جایی شروع میشه که دل ببندیم به یک راه و یک راه حل...

یه جمله ای هست که میگه کشور های جهان سوم چشمشون به داخل زمین هست اما کشور های توسعه یافته نگاهشون به داخل سر انسان هاست. این میشه که سامسونگ شروع میکنه به تولید گوشی ای که برای خرید یک مدل متوسطش باید چیزی نزدیک به ۱۵ بشکه نفت فروخت.

چون او ها به جای خام فروشی شروع به ارزش افزودن به یک کالا کردن و اون رو به کل جهان فروختند. شاید قیمت تمام شده یک موبایل از برند سامسونگ برای شرکت کمتر از ۳۰ دلار باشه اما اون رو در نهایت با صد ها دلار به مشتریان خودشون میفروشند.»

«پس چقدر نفت چیز بدیه! ای کاش کشور ما نفت نداشت تا بیشتر رشد میکردیم.»

پیمان که خیلی سریع تغییر طرز فکر من از سفید به سیاه رو حس میکرد گفت «نه! اصلا نباید به داشتن و نداشتن نفت به صورت صفر و یک نگاه کرد، که اگه باشه بدبختیم یا اگه نباشه خوشبخت، مهم نحوه ی استفاده ی ما از نفت هست!

وگرنه نروژ هم نفت داره و خیلی هم اقتصاد پیشرفته ای داره. چون بعد از فروش نفت با پول اون میره و سهام کمپانی های بزرگ جهانی رو میخره و در اصل از درآمدی که از نفت به دست میاره برای خودش دارایی میسازه.

تا از طریق سهام و مالکیت اون کشور اقتصادش رو از منابع محور به کار محور تبدیل کنه...

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

یا مثلا همین قطر و امارات. چرا تقریبا ظرف ۱۰ سال گذشته انقدر پیشرفت کردن؟ مگه اون‌ها محصولی جز نفت هم دارن؟ تازه هم ما و هم قطر و امارات داریم از یه منبع مشترک نفت استخراج میکنیم.

اگر بخوام یه مثالی بزنم تا بهتر منبع مشترک نفتی ایران با کشورهای مثل قطر و امارات رو درک کنی اینه که فرض کن یک پارچ نوشابه هست و سه نفر با نی‌های سایز مختلف برای خوردن نوشابه از اون پارچ بزرگ در حال تلاش هستند، به نظرت کی بیشتر میتونه نوشابه بخوره؟

قطعا کسی که نی بزرگی در اختیار داره! چون با سرعت بیشتری میتونه نوشابه‌های داخل بطری رو قورت بده. متاسفانه کشور ما به خاطر بحث تحریم‌ها نتونسته با شرکت‌های بزرگ استخراج نفتی قرارداد امضا کنه، شرکت‌هایی که هرکدوم میتونن حکم همون نی بزرگ رو بازی کنند و سرعت خوردن نوشابه رو بسیار بالا ببرند، حالا نه تنها اجازه همکاری با این شرکت‌ها رو نداره بلکه به خاطر اختلافات زیاد در خاورمیانه و منطقه خیلی از زمان‌ها از خوردن غافل میشه و درگیر موارد دیگه‌ای میشه. و داستان غم‌انگیز از همینجا شروع میشه، قطر و امارات با بهترین شرکت‌ها و امکانات دارن تا حد توانشون، روز و شب این ثروت ارزشمند رو بیرون میکشن و ما کاری جز راضی بودن به همین چند بشکه نداریم...

حالا بعد از استخراج نفت و فروشش اون‌ها با پولی که به دست آوردن میرن و توریست‌کشورشون رو تقویت میکنن و شیک‌ترین هتل‌ها و مراکز تفریحی و ورزشی رو میسازن.



تصویری از پیشرفت کشور قطر طی سال های گذشته

یا اسپانسر تیم های مطرح فوتبال دنیا میشن. حتی بهترین ایرلاین ها و خطوط هواپیمایی رو راه اندازی میکنن... اما ایران چکار میکنه؟ مشکل اصلی بحث استفاده ی غلط از نفت هست! نه خود نفت.

توی این سال های گذشته اون ها با خریدن بهترین دستگاه ها و نیروگاه های استخراج نفت از کشور های اروپایی مثل توتال دارن با به خدمت گرفتن به روز ترین تکنولوژی بیشترین میزان استخراج رو از خلیج فارس و طلای سیاهش میبرن. و ما هم با سرعت خیلی کمتر داریم اینکار رو انجام میدیم...

مثل اینکه همه دارن از یک کوه گنج بیرون میکشن و این وسط

چرا بانک ها چاق شدند؟

اون کسی که به جای بیل و کلنگ بهترین دستگاه های حفاری رو با خودش آورده بیشترین گنج رو به جیب میزنه. خوب مشخصه که اون ها بیشتر دارن استفاده میکنند و بیشتر میفروشند.

وضعیت مالی قطر انقدر پیشرفت کرده که از دل یک کویر که سراسر سال توی هوای شهرش پر بود از شن های ریز معلق و غبار آلود! حالا انقدر رشد کرده که بزرگترین برج های جهان با زیبا ترین معماری ها، مجهز ترین پیست اسکی جهان با وجود گرمای بیش از اندازه ی هوای این کشور، گرفتن مجوز میزبانی جام جهانی فوتبال که خودش بزرگترین فستیوال جهانی محسوب میشه، برگزاری بهترین کنسرت ها از مطرح ترین خواننده ها، همه و همه فعالیت هایی هست که قطر داره انجام میده تا علاوه بر اینکه نفتش رو از دل زمین بیرون میکشه، میفروشه و سود میکنه، با این تکنیک های مالی و سرمایه گذاری از همین حالا به فکر ساخت درآمد فعال هست، تا بعد از تمام شدن نفت، حالا از محصولات دیگری که توی دوره فروش نفت دونه های اون رو کاشته استفاده کنه.

بین ما دو مدل روش درآمد داریم، یکی درآمد فعال و یکی هم درآمد غیر فعال.

درآمد غیر فعال میگه تا وقتی که تو کار بکنی بهت پول داده میشه و اگر کار نکنی دیگه پولی بهت نمیرسه، یعنی درآمدت هیچ فعالیتی نمیتونه بکنه و کاملا وابسته ست به فعالیت تو.

مثال های زیادی میشه زد واسه درک شغل هایی که ازشون درآمد غیر فعال به دست میاد مثل: مکانیک ، دکتر ، راننده تاکسی ،

چرا بانک ها چاق شدند؟

آرایشگر ، بقال و کلی شغل دیگه، البته شغل هایی مثل کارمندا و کارگر ها رو هم میشه توی همین دسته جا داد و تا وقتی که کار میکنند درآمدشون ثبت میشه.

اما درآمد فعال همونطور که از اسمش هم مشخصه، خودش داره فعالیت میکنه برای پول آوردن و دیگه نیازی نیست برای به دست آوردنش شخص کاری رو انجام بده.

مثال های درآمد فعال هم میشه خونه یا مغازه ای که خریدیم و اجاره دادیم و ماه به ماه بدون اینکه ما کاری بخوایم انجام بدیم پول به حسابمون واریز میشه. اگر بخوام یک مثال دیگه هم از درآمد فعال بزنم، میشه به خرید دارایی هایی اشاره کرد که با نگهداری اون ها به خاطر رشد قیمتشون همیشه برای ما نقش همون درآمد فعال رو دارند، مثل سهام ، طلا ، دلار ، ارزهای دیجیتال و حتی ماشینی که داریم و شاید گاهی وقت ها بشه پولی که توی بانک میگذاریم و سودش رو دریافت می کنیم هم جزو این دسته قرار بدیم.

در واقع درآمد غیر فعال مثل تهیه آبی میمونه که هر روز باید برای به دست آوردنش تلاش کنیم و زحمت بکشیم تا به آب برسیم و اگر تلاشی نکنیم، آبی برای ما باقی نمیمونه. شاید بتونیم مقدار آب بیشتری بیاریم و داخل یخچال خودمون رو تا جایی که میتونیم پر کنیم، اما بالاخره بعد از چند وقت مصرف تموم میشه و دوباره باید برای تهیه آب و پرکردن یخچال تلاش کنیم.

درآمد فعال اما مثل یک چاه آب میمونه که خودش همیشه از دل خودش آب تولید میکنه و ما به راحتی میتونیم اون آب گوارا رو

چرا بانک ها چاق شدند؟

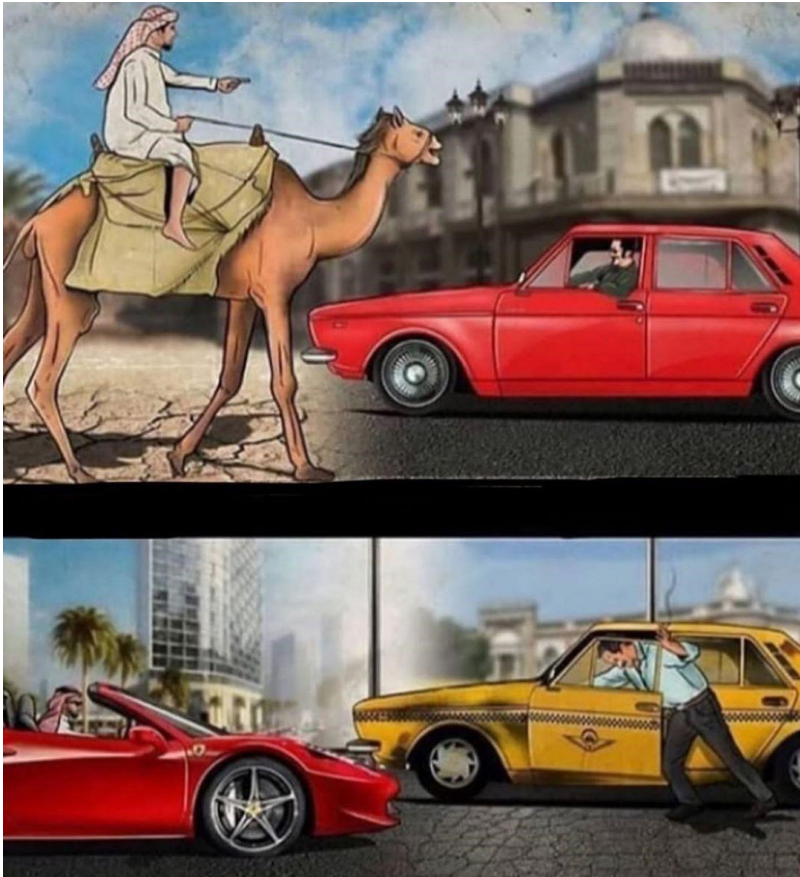
مصرف کنیم، بدون اینکه بخوایم برای به دست آوردنش تلاشی انجام بدیم. این چاه آب رو اما یک نفر روزی زحمت کشیده و حفاری کرده و حالا سال ها از اون استفاده میکنه و حتی بعد از مرگ اون فرد، باز همچنان این چاه آب باقی مونده و بازمانده ها یا به اصطلاح حقوقی وراثی که داره ازش استفاده میکنند.

حالا فقط کافیه به جای مثال فوق جای کلمات رو باهم عوض کنیم! آب میشه درآمدی که به دست میاد، و چاه آب هم میشه دارایی که از دل اون میشه درآمد به دست آورد، درست مثل همون اجاره خونه یا مغازه ای که مثال زدیم.

قطری ها و البته همه کشور های حاشیه خلیج فارس دارند این کار رو انجام میدن و تا میتونن دارن با درآمدی که از نفت به دست میارن برای خودشون دارایی های ارزشمند میخرند و در واقع چاه های آب مختلفی رو توی کشورشون احداث می کنند.

تا ۵۰ یا ۶۰ سال گذشته ما کجا بودیم، اون ها کجا؟ همین الان کیش از لحاظ آب و هوایی و ریزگرد ها و بیابان ها خیلی از قطر و امارات بهتره! میگن غروب ها توی این کشور های حاشیه خلیج فارس پر هست از گرد و غباری که هر سال دولت بخش عمده ای از بودجه اش رو خرج میکنه تا این گرد و غبار رو از شهر پاک کنه. اون ها لوکس ترین ماشین ها از بهترین کمپانی های خودرو سازی جهان رو سوار میشن، اما به خاطر آب و هوایی که دارن همیشه روی ماشین ها پر هست از یک لایه غبار و خاک. گاهی وقتی فکر میکنم سال ها پیش ما کجا بودیم و اون ها کجا، دلم میگیره...

چرا بانک ها چاق شدند؟



گذشته ای پر غرور - حالی تلخ - آینده ای نا معلوم

توی یه کتابی داشتم یه مطلبی رو میخوندم که بدجوری به دلم نشست و از طرفی غصه هم خوردم.
اونجا نوشته بود: وقتی همه ما از یه جیب بزرگی پول بر میداریم این برای ما همیشه یه عادت، و باعث میشه دیگه دنبال پول سازی نریم! چون همیشه مقدار زیادی در اختیارمون بوده.

چرا بانک ها چاق شدند؟

مثل خانواده ی ثروتمندی که تمام خرج ها برگردن پدر ثروتمند خانواده هست و جواب همه نیاز های فرزندان رو با پول میده و دریغ از ذره ای عاطفه و مولد بودن و آموزش اثر گذاری به فرزند! دریغ از ذره ای فرزند پروری و پرورش برای قبول مسئولیت های سنگین آینده ی اون فرزند که توی آینده ای نه چندان به هر حال بعد از تشکیل خانواده تصمیم میگیره روی پای خودش بایسته، قطعا مشکل از روزی شروع میشه که آن کودک دیروز حالا باید زندگی رو اداره کنه، آیا تاب و توان مقابله با مشکلات زندگی رو داره؟

یا مثل خانواده ی مفلوکی که پدر معتاد خانواده، به جایی رسیده که به جای کار کردن و کسب درآمد، مجبور به فروش طلای همسرش شده تا نان برای سفره و زن و بچش بیاره و خرج اعتیاد خودش رو تامین کنه! به این پدر دیگه امیدی نیست اما آیا بچه های این خانواده میتونن راه درستی رو پیدا کنن وقتی همیشه کنار این پدر و با این روش زندگی بزرگ شدن؟ شاید محال باشه! اما امیدواریم که بتونن....

مفهوم اون پدر معتاد سیاست غلط دولت مردای ما و روش غلطشون توی اداره کشور بوده، مفهوم طلای مادر هم نفتی هست که از دل خاک وطنمون بیرون میکشیم، بچه های خانواده هم امید و آینده ی کشور هستند که شاید نوبت اون هاست که این مسیر رو تغییر بدن.»

من که از صحبت های منطقی پیمان هم قانع شده بودم و هم حرصم از مدیریت غلط کشور دراومده بود، گفتم «خوب همه ی این حرفایی که زدی درست! اما اینا چه ربطی به تعداد بانک های ایران

چرا بانک ها چاق شدند؟

داره که کم کم دارن توی کوچه ها هم ساخته میشن و تعداد شعبه هاشون داره از تعداد آدم ها بیشتر میشه؟!»

«دقیقا دلیلش همون اقتصاد منابع محوری هست که گفتم. توی این روش ایران نفت می فروشه و در عوض دلار دریافت میکنه. این یعنی چی؟ یعنی اضافه شدن یک دلار به نقدینگی کشور که باعث ایجاد تورم میشه»

واژه ی نا آشنای بعدی هم از راه رسید! من که تا الان اسم تورم رو توی انتخابات نامزد های رئیس جمهوری و یه چند باری هم توی اخبار و تاکسی شنیده بودم تعریف درست و حسابی ازش نمیدونستم و فقط فکر میکردم تورم یعنی گرونی...
واسه همین پرسیدم «این تورم که گفتم یعنی گرون شدن جنس ها؟»

پیمان باز هم موقع جواب دادن یه مکشی به صحبتش داد تا بتونه مثل همیشه آسون ترین واژه ها و مثال هارو کنار هم قرار بده تا موضوع برای من کاملا ملموس بشه و جا بیوفته گفت «تورم باعث گرون شدن جنس هم میشه! اما مفهوم اصلی تورم یعنی: پول کشور اصطلاحا متورم بشه، یا باد کنه یا حجمش زیاد بشه اما ارزشش کم تر بشه.

مثلا سه سال پیش تو با صد هزار تومن میتونستی ۱۴ کیلو برنج بخری، اما الان با همون صد هزار تومن میتونی ۶ کیلو برنج بخری...
بزار بحث رو برات باز تر کنم، فرض کن تو یک سرمایه ای در اختیار داری که اون رو به برف تشبیه میکنم.

چرا بانک ها چاق شدند؟

به فرض تو یک گوله برف توی دست هست، قبول داری بعد از چند دقیقه برف شروع به آب شدن میکنه و دستت خیس میشه؟
تورم یعنی همین گرمایی که داره به این گوله برف وارد میشه و این شروع میکنه به کوچک شدن حجمش.
حالا اگر این رو داخل یخچال بگذاری قطعا از حجمش کم نمیشه!
اما برای زیاد کردن حجم این گوله، بهترین راه بردن اون زیر برف و کولاکه...

آفتاب سوزان روی این برف نمونه ی تورم کشور ماست که رفته رفته و با مرور زمان ارزش پول کشور ما رو کم میکنه.
یخچال مثل تورم توی کشور های توسعه یافته میمونه که درصد تورم بسیار بسیار ناچیزی رو دارن.

برف کولاک هم یک سرمایه گذاری درست هست برای این که علاوه بر حفظ ارزش پول، سرمایه ما رشد هم بکنه و بیشتر بشه.
خیلی ها دنبال همین برف و کولاک هستند، چون به این نتیجه رسیدن که نگهداشتن پول نقد زیر این آتیش داغ آفتاب تورم ایران چیزی جز کوچک شدن و از دست رفتن ارزش پول رو برای اون ها نداره.

پس به دنبال یک مکان درست هستند تا سرمایه خودشون رو اونجا پارک کنند. پارکینگ هایی مثل بانک، مسکن، خودرو، ارز، بورس و ...

حال بحث اصلی اینجاست که بین این همه پارکینگ جذاب فراوان انتخاب اکثر ایرانی ها پارکینگی هست به اسم بانک...
پس ما مجبوریم برای اینکه هر روز ارزش ریال توی کشورمون کمتر

چرا بانک ها چاق شدند؟

از اینی که هست نشه، پولمون رو به یکی از این ها تبدیل کنیم. من که از مثال پیمان چشمام داشت از شدت تعجب گرد تر میشد گفتم «یعنی هر سال ما داریم فقیر تر میشیم؟! اگه اینجوری باشه که تا سه سال دیگه با صد هزار تومن یک کیلو برنج هم نمیتونیم بخریم!!!»

«آره حرفت راجع به خرید درسته که دیگه یک کیلو هم نمیشه خرید، اما همونطور که قیمت برنج یا هر جنس دیگه ای بعد از چند سال به خاطر تورم گرون میشه، اما از طرفی میزان درآمد ما هم تقریبا مطابق با همون تورم (برای کارگران و کارمندان کمتر) زیاد تر میشه.

مثلا اگه یه کارگر توی ده سال پیش ماهانه ۲۰۰ هزار تومن حقوق میگرفت و با اون تمام امورات زندگیش رو میگذروند، امسال به اون حقوق هیچ کاری نمیتونه انجام بده پس حقوق اون هم رفته رفته بیشتر میشه، الان با توجه به این که تورم به فرض ده برابر افزایش پیدا کرده حقوق اون هم ۲ میلیون تومن شده. یعنی فقط ارزش پول کم شده، یا اصطلاحا حجم پول بیشتر شده و پول متورم شده یا بهتر بگم ورم کرده نسبت به ارزشی که قبلا داشته»

«پس واسه همینه که آدامس شیک قبلا ۵۰ تومن بود اما الان شده ۵۰۰ تومن؟»

«دقیقا، حالا جای آدامس یا برنج رو هر چیز دیگه ای میتونه پر کنه، پراید ، خونه ، دوچرخه ، چیپس ، لامپ و ...»

چرا بانک ها چاق شدند؟

«یعنی بعد از گذشت مثلا ده سال درسته که همه چیز ده برابر شده اما پول ما هم ده برابر بیشتر شده؟ خوب پس فرقی با قبل اینه که یه صفر به پول های ما اضافه شده، این که چیز خاصی نیست، مهم اینه که همه چیز ده برابر بشه.

پس فرقی هم نداره، چه من ۱۰ میلیون پول بگیرم و بخوام کالاهایی به ارز روز بگیرم که اندازه حقوق من کفاف میده. یا ۲ میلیون بگیرم و بخوام همون کالا ها رو بخرم، فقط مبلغ فرق کرده، مثلا پراید بوده ۸ میلیون الان شده ۱۰۰ میلیون»

انگار حالا نوبت پیمان بود که از تعجب حرف من چشمش گرد بشه! سری به نشونه ی غلط بودن حرفم چپ و راست کرد و گفت: «نه، این اصلا اصول نداره که بعد ده سال مثلا همه چیز باید ۱۰ برابر بشه! بین شاید تورم ده برابر رشد کنه و قیمت آدامس یا پفک هم ده برابر بیشتر بشه.

اما این دلیل نمیشه که همه چیز دقیقا یک صفر بیاد جلوش و انگار نه انگار که نسبت به قبل چیزی عوض شده! ممکنه قیمت یه جنس بیست برابر گرون بشه، یه جنس دیگه سه برابر یا حتی قیمت یه چیز دیگه هیچ فرقی نکنه.

«متوجه حرفت نمیشم! همیشه بازم مثال بزنی؟»

«بین ده سال قبل قیمت خونه توی همین جایی که من و تو الان هستیم بوده مثلا متری ۵۰۰ هزار تومن، اما الان شده متری ۱۰ میلیون تومن، یعنی قیمت خونه نسبت به قبل، بیست برابر رشد کرده.

اما مثلا ۱۰ سال پیش قیمت بنزین لتری ۵۰۰ تومن بود، الان

چرا بانک ها چاق شدند؟

شده لیتری ۳۰۰۰ تومن! پس قیمت بنزین شش برابر گرون تر شده.

پس با بالا رفتن تورم، قیمت هر کالایی بر اساس ارزش خودش رشد میکنه و دلیل همیشه همه چیز به اندازه ی میزان تورم گرون بشه»

من که با مثال های مالی که پیمان از جنس ها و قیمتشون از گذشته تا حال میزد کاملا متوجه کل داستان شده بودم، برای جمع بندی خواستم نشون بدم که چه شاگرد با هوشی هستم، گفتم «پس طبق مثالی که تو زدی اگه مثلا کسی ده سال پیش ۴۰ میلیون تومن پول داشت و باهش خونه میخرید الان سرمایه اش شده بود ۸۰۰ میلیون!



چرا بانک ها چاق شدند؟

اما اگه با همون پول بنزین میخرید، الان سرمایه اش به ۸۰ میلیون رسیده بود.
درسته؟»



لبخند رضایت بخشی زد و گفت «آفرین! دقیقا همینطوره. و این هنر کسی هست که میدونه پولش رو کجا سرمایه گذاری کنه تا ارزش پولش بعد از چند سال از تورم هم بیشتر بشه. راستی حواست به اینم باشه که اگر کسی ده سال پیش پولش رو توی گاو صندوق خورش نگه میداشت و دارایی دیگه باهاش نمیخرید الان بیشترین ضرر رو کرده بود! چون ارزش پولش یک دهم میشد، یعنی ده سال پیش میتونست با پولش یه خونه ی ۱۰۰ متری بخره، اما الان با همون پول میتونه ۱۰ متر از اون خونه رو بخره...»



راست میگه ها! من که تا الان کل حواسم روی این بود که ده سال پیش با پولت میتونستی چیکار کنی که حد اقل از تورم جلو باشی و سرمایهت جای این که آب بره و کوچیک بشه، حتی بیشتر هم بشه. اصلا فکر کسایی که همون پول رو زیر بالش خونشون نگه داشتن نبودم!

من که داشت همین جور دلم واسه اون آدم های بیچاره ای که اکثرا هم آدم های سن و سال دار و بازنشسته یا بی سواد و زحمت کش بودن میسوخت، سریع یاد پدربزرگ خودم افتادم که همیشه میگفت اگه فلان قدر داشته باشی بزاری توی فلان بانک انقدر سود میکنی.

با توجه به شلوغی همه ی بانک ها و دلیل مهمی مثل تورم و کوچیک شدن پولشون دیگه تقریبا مطمئن بودم دلیل زیاد بودن و شلوغ بودنشون چی میتونه باشه، با خوشحالی گفتم «اصلا چرا بزارن توی گاو صندوق خونشون! میزارن بانک تا بهشون سود بده و نه تنها از تورم جا نمونن، بلکه سرمایهشون زیاد هم بشه»

چرا بانک ها چاق شدند؟

حالا ديگه منتظر تحسین و آفرین و دقیقا گفتن های پیمان بودم که گفت «اشتباه اصلی همین جاست! مردم فکر میکنند با سپردن پولشون به بانک ها نه تنها سرمایه اونها کم نمیشه، بلکه سود هم میکنند و اینجوری به راحتی تورم و کوچیک شدن پولشون رو هم دور زدن.

اما بیا باهم یه حساب سر انگشتی کنیم تا ببینیم برنده ی این بازی مردم هستن یا بانک ها.

با همون فرضیه بحث رو جلو ببریم، اینکه با تورم بیست برابری نسبت به ده سال پیش، ۱۰۰ میلیون ما چقدر میشه.

سود بانک ها بر اساس میزان تورم هر ساله تغییر میکنه و کم یا زیاد میشه، اما بیا نه سقف سود (تقریبا ۲۵ درصد) و نه کف سود (تقریبا ۸ درصد) رو در نظر بگیریم.

با سود بانکی سالی ۲۰ درصد موافقی؟»

سری به نشونه ی تایید تکون دادم، پیمان هم ماشین حساب گوشیش رو باز کرد و عدد هارو تند تند ضرب و تقسیم میکرد. من که توی ذهنم منتظر بودم سپرده گذاری توی بانک و سود گرفتن تقریبا برابر با خرید خونه یا یکم کمتر باشه، نتیجه ی کار شگفت زدم کرد!

«اگه کسی ۵۰ میلیونش رو توی بانکی با سود ۲۰ درصد سالانه بگذاره و هر سال هم سود پولش رو دوباره توی بانک نگه داره، پولش تقریبا شش برابر میشه.

اما تورم چند برابر بود؟ ده برابر! یعنی با سپرده گذاری بانکی نه تنها سودی نکرده، بلکه توی ده سال ارزش پولش کمتر هم شده...»

چرا بانک ها چاق شدند؟



دیگه با ریاضی و عدد و رقم همیشه چیزی رو پنهون کرد و همه چیز برای من واضح شد، اما باز هم متوجه یک چیز نمیشدم! «پس با این حال چرا همه ی بانک ها شلوغ هستن؟!»

«چون مردم به همه چیز کوتاه مدت نگاه میکنند و اهل ریسک کردن نیستند.

توی یه بازه یک ساله قطعا سود ۲۰ درصد بانک ها جذابه! چون سپرده گذارا پیش خودشون میگن از کجا معلوم فلان سرمایه گذاری سود ده باشه!

پس پولم رو میزارم بانک و قطعا میدونم سود میده و ریسکی که نمیکنم هیچ، تازه سرمایه هم رشد میکنه...

سود بانکی به درد کسی میخوره که از ضرر کردن میترسه، یا اصلا سود کردن رو توی ضرر نکردن میبینه.

بین ما همه آدم های راحت طلبی هستیم و به شدت اهل تقلید کردن از هم، استراتژی ۹۰ درصد آدم ها اینه خوشبختی رو توی

همرنگ جماعت بودن میبینن.

اما کسی حواسش نیست که خوشبختی، ثروت، آسایش و رفاه متعلق به ۱۰ درصد جامعه ای هست که نمیخوان مثل بقیه باشن پس کارهای متفاوت انجام میدن.

بین هیچ کس از پول و ثروت بدش نیاد اما هرکسی نمیتونه ثروتمند بشه! چون راه رسیدن به این قله اصلا کار آسونی نیست، چون کلی باید ها و نباید ها داره که آدم معمولی ها اصلا توان تحمل اون رو ندارن.

بین همه کسانی که اضافه وزن دارن در طول زندگیشون بیشتر از ده بار قصد کردن که رژیم غذایی شون رو رعایت کنن و ورزش کنن، شاید همه اون ها هم روز های اول رژیمشون رو خیلی خوب شروع کردن اما در ادامه از تحمل این فشار خسته شدن.

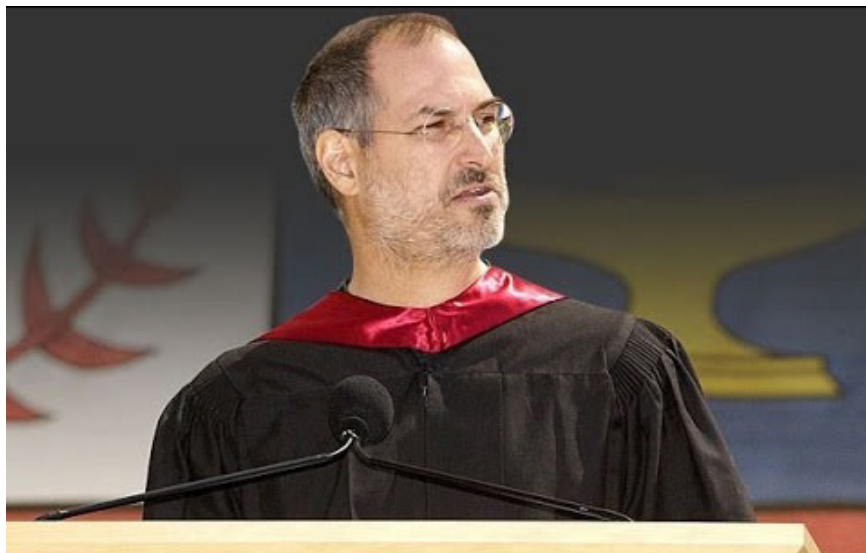
این ماجرا توی هر مدل موفقیتی هست و توی هر زمینه ای اگر بخوای بهترین بشی باید کار هایی رو بکنی که هرکسی انجام نمیده، اصلا دلیل بهترین شدن اینه که متفاوت زندگی میکنی و شایسته بهترین باشی.

قله ثروت هیچ آسانسوری نداره ، پله هم نداره ، راه صافی هم نیست! رسیدن به قله ثروت دقیقا مثل زجر کشیدن و بالا رفتن از کوه و صخره هاست. پس کسی که توانایی حرکت توی این مسیر رو داشته باشه میتونه به آخر راه برسه، وگرنه همه از رسیدن به آخر راه لذت میبرن. به قول معروف رسیدن به قله سخته، اما روی

چرا بانک ها چاق شدند؟

منظره ای که اون بالا میبینی همیشه قیمت گذاشت.

استیو جابز فقید ، مالک معروف شرکت اپل برای انجام یه مصاحبه ای به دانشگاه استنفورد، کالج مطرح کشور امریکا رفت و سخنرانی خودش رو به این شکل شروع کرد: اینجا کسی هست که دلش بخواد جای من باشه؟



از میان حاضرین و دانشجو ها تقریبا همه دست های خودشون رو بالا آوردن، استیو که میدونست همه از به جای اون رسیدن استقبال میکنند با مکثی به صحبت های خودش ادامه داد.

حاضر هستید سه بار از دانشگاه اخراج بشید؟

حاضر هستید در حالی که همه با ایده شما مخالف اند و دارند به شما میخندند از داخل گاراژ خونه پدرت فعالیتت رو شروع کنی؟ حاضر هستی تمام سرمایه ای رو که داشتی برای تولید محصولت بگذاری و حساب بانکیت رو صفر کنی تا به این امید که از فروش

چرا بانک ها چاق شدند؟

محصولاتت به درآمد برسی اما بعد از تولیدی که داشتی هیچ کس حاضر نباشه جنسی که برای تولیدش این همه زحمت کشیدی رو بخره؟

حاضرید با شریک تجاری خودتون به مشکل بخورید و توی اوج موفقیت برند تجاری خودتون رو به ورشکستگی بره؟
حاضر هستید با کادر هیئت مدیره ای که خودتون برای استخدام اون ها تاییدیه دادید و حالا همون ها برای برکناری شما تلاش کنند؟

استیو رو به جمعیت نگاه کرد و دوباره سوالش رو تکرار کرد، آیا با همه این فراز و نشیب ها حاضر هستید زمان به عقب برگرده و جای من باشید؟

این بار همه به فکر فرو رفتن! همه با تعجب به هم نگاه کردن، استیو به صحبت خودش ادامه داد، کسی که روی قله ایستاده از آسمان اونجا نیوفتاده، بلکه برای رسیدن به این جایگاه تلاش کرده. موفقیت شبیه کوه یخی هست



چرا بانک ها چاق شدند؟

همه آدم ها اون قسمتی که از آب بیرون زده رو میبینن، اما کسی حواسش به ریشه یا پایه های این کوه که داخل دریا بسته شده که اتفاقا از قسمت بالایی کوه بیرون زده از آب خیلی بزرگتر و قوی تر بوده و برای بسته شدن و تشکیل شدنش زمان بیشتری سپری شده چون اون قسمت باید داخل آب خودش رو بسازه و بسته بشه! این کوه اگر اون پایه های محکم رو نداشته باشه هیچوقت نمیتونه محکم و استوار روی آب باقی بمونه.

پس برای رسیدن به این مدل موفقیت باید بدون توجه به بقیه و حتی نگاه کردن به مردم عادی، تلاش کرد و متفاوت عمل کرد و فقط به فکر رسیدن به هدف بود. اصلا کسی که دنبال رسیدن به جایگاهی هست که تا به حال به اونجا نرسیده، باید کار هایی رو انجام بده که تا به الان انجام نداده.

از وارن بافت، اعجوبه ی سرمایه گذاری توی بازار بورس پرسیدن رمز موفقیت تو چیه؟



چرا بانک ها چاق شدند؟

گفت: هر جا مردم با ترس سهامشون رو میفروختند، من با ولع میخریدم. و هر جا مردم با شور و هیجان سهامی را میخریدند من فروشنده بودم، استراتژی من این است که همیشه اکثریت اشتباه میکنند، چون به جای فکر کردن، دنبال تقلید کردن هستند، پس من نباید جزو اکثریت باشم.

میشه جمله ی این بزرگ مرد رو جور دیگه ای هم بررسی کرد. مثلا همین تحصیلات، توی دهه های پنجاه و شصت هر کسی که تحصیل کرده و مهندس بود، بهترین جایگاه اجتماعی رو داشت و بهترین حقوق رو دریافت میکرد، چون آدم های تحصیل کرده کم بودن.

اما حالا چی؟ الان از هر ده نفر، نه نفر تحصیل کرده هستند. پس تحصیلات دیگه مزیت خاصی نیست که باعث رشد یا ثروتمند شدن بشه، چون ۹۰ درصد مردم رفتن سمت تحصیلات! پس این روز ها آدم های موفق کمتر میتونن از راه درس و دانشگاه به این جایگاه برسند و ۱۰ درصد مردم از یه راه گمشده ی دیگه دارن به مسیر موفقیت ادامه میدن»

من که توی ذهنم آدم های موفق و ثروتمند اطرافم رو داشتم مرور میکردم و میدیدم که هیچ کدوم نه تحصیلات آنچنانی داشتند و نه کارمند بودن و نه با سرمایه گذاری توی بانک یا پول زیر بالششون موفق شدن و سبک زندگی و کسب و کار متفاوتی نسبت به بقیه دارن.

داشتم بیشتر به حرف پیمان ایمان پیدا میکردم، گفتم «یعنی راه ثروتمند شدن توی پول نداشتن توی بانک و سرمایه گذاری توی

چرا بانک ها چاق شدند؟

ملک و سکه و دلار و سهامه؟»

«هیچ دلیلی وجود نداره که همیشه اینا بهتر باشن و این بستگی به منطق و تحلیل سرمایه گذار داره که چه جوری فکر کنه و با چه چشم انداز و دلیلی پولش رو کجا سرمایه گذاری کنه.

اما هر چیزی هم که بخره و با توجه به تورم کشور ما که یه مسئله ی همیشگیه، قطعاً سرمایه گذاری بلند مدت بهتر از سود بانکیه.

این چیزایی که مثال زدی هرکدوم ممکنه زمانی سود ده باشن اما هیچ کدوم زود ده نیستند! واسه همینه که خیلی ها صبر و تحمل سرمایه گذاری رو ندارن.

مثلاً همین ملک، توی پنج سال گذشته هیچ جهش مثبت آنچنان جذابی نداشت! در صورتی که سود بانکی بهتر بود، اما توی یک سال چند برابر سود بانکی رشد کرد.

اینو همیشه یادت باشه که سرمایه گذاری و ثروتمند شدن کار یک شبه یا چند ماهه نیست و باید صبور بود، رنگین کمان سهم کسانی هست که تا آخرین قطره ی بارون، زیر اون مونده باشن.

همه ی آدمای طاقت خیس شدن زیر بارون رو ندارن! برای همینه که همه ثروتمند نیستند...»

چرا بانک ها چاق شدند؟

من که خودم رو هیچوقت یه آدم پولداری نمیبینم که بخوام دغدغه اینو داشته باشم که پولم کجا باشه بهتره که بخوام برام مهم باشه گفتم «این حرفات همه درسته، اما مثل من هم آدم زیاده که پولی نداره که بخواد سرمایه گذاری کنه!

چون برای خرید یه خونه حد اقل باید ۱۰۰ میلیون پول داشته باشی. یا برای خرید حتی یک دونه سکه هم نیازه که ۴ میلیون پول بدی، پس قبول کن که برای خیلی از آدم ها انتخابی جز حساب بانکی و سود بانکی نیمونه، چون حداقل از توی خونه موندن و نگه داشتن پول توی گاوصندوق بهتره.»

«همه ی حرفات درسته، اما چرا بانک! توی بازار بورس حتی با ۵۰۰ هزار تومن هم میشه سهام هر شرکتی که بخوای رو بخری. شرکت هایی که همه وجود خارجی دارن، محصولات یا خدمات دارن، کلی کارمند و کارگر دارن، چندین تا دستگاه و سوله دارن.

چی بهتر از اینکه با گذاشتن سرمایه خودت توی این شرکت ها باعث رونق تولید کشور بشی یا حتی با چرخیدن چرخ شرکت ها خیلی ها از کار بیکار هم نمیشن.

تازه میشی شریک تجاریه اون شرکت که تو هم به نسبت سرمایه ای که گذاشتی سهمی از تولید و سود اون کارخونه داری... تازه اگر انتخاب تو برای سرمایه گذاری توی بورس درست باشه و سود کنی ممکنه به صورت افسانه ای سرمایه رشد کنه! جووری که حتی بازار مسکن و دلار به گرد پای رشد سرمایه تو هم نرسند. مثلا شرکت ملی مس ایران توی ده سال گذشته ۲۶ برابر رشد کرده، یا همراه اول ۱۸ برابر رشد کرده.

ببین پول از چند تا روش میتونه به دست بیاد: فروش زمان ، فروش تخصص ، شروع کسب و کار ، سرمایه گذاری

اون کارمند بانکی که در طول روز هشت ساعت کار میکنه، داره در ازای فروختن زمان خودش حقوق دریافت میکنه.
اون پزشکی که عمل جراحی انجام میده یا مریض ویزیت میکنه ، از فروش تخصص خودش پول درمیاره.

اون صاحب کارخونه ای که یه شرکت میزنه و چندین نفر رو استخدام میکنه، از کسب و کارش پول درمیاره.
یکی هم دنبال این کار ها نمیره، میگه من نه پول برای تاسیس کردن یه کارخونه رو دارم ، نه تخصصش رو، تازه اگر هم یه شرکتی رو تاسیس کنم نمیتونم هر روز با رقبایی که دارم رقابت کنم! پس میام یه شرکت خوب رو پیدا میکنم، توش سرمایه گذاری میکنم تا بشم شریک تجاری اون، درست مثل کاری که داره بورس میکنه»

«پس اگه اینجوری باشه که همه پولاشون رو میدارن توی بورس!
چون هم شریک تجاری بهترین شرکت ها میشن، هم پولشون چندین برابر رشد میکنه»

«نه جانم، همیشه هم اوضاع اینقدر خوب نیست! ممکنه تو سهام یه شرکتی رو بخری و قیمتش یک سوم بشه. اتفاقا همینیه که باعث میشه کسی جرات حضور توی بورس رو پیدا نکنه.
هرچند که از حق هم نگذریم خود بانک ها با بزرگ کردن همین ضرر های بورس هست که مردم رو میترسونن تا هیچ کسی وارد این بازار نشه، تا پول مردم بیاد دست خودشون و اون ها با پول ما

چرا بانک ها چاق شدند؟

شروع کنن به سرمایه گذاری و فقط یه بخش کوچکی از سود پول خودمون رو به ما برگردوند»

«یعنی بانک ها پول مردم رو وارد بورس میکنند؟! خوب اگه سهام غلطی بگیرن و ضرر بالا بیارن چی میشه؟»

«نه همه ی پول رو، اما اون ها هم قطعاً مبلغ بزرگی رو وارد بورس میکنند.

با بخشی از این پول ها وارد سرمایه گذاری توی بازار مسکن میشن و املاک تجاری یا مسکونی میخرن.

بخشی رو به خرید دلار یا طلا تخصیص میدن و با بخشی هم توی بورس سهام خرید و فروش می کنند، این حجم زیاد پول و مدیریتش قطعاً کار بسیار سختی هست.

اما دلیل ضرر نکردنشون اولاً به خاطر متخصص هایی هست که کارشون اینه که دارایی هایی که آماده ی رشد هستن رو پیدا کنند، دوماً بانک چون مبلغ زیادی داره، پس توی نهاد های مختلف سرمایه گذاری میکنه و با سبدی کردن سرمایه گذاری هاش، مدیریت ریسک میکنه»

«سبدی کردن یعنی از هر دارایی یه مقدار خریدن؟»

«کاملاً درسته، سبدی کردن سرمایه یعنی جای اینکه فقط یک دارایی بخرن، میان و چندین مورد دارایی که پتانسیل رشد دارن رو میخرن که اگر یک یا دو دارایی ضرر کرد اونها سرمایه خودشون رو از دست ندن



انگار تخم مرغ هایی که داری رو توی چند تا سبد بگذاری که اگر حتی یکی از اون ها هم افتاد شکست، تو تمام سرمایه ات رو از دست ندی»

«حالا اگه شرایط اقتصادی خیلی خراب باشه و هیچ کدوم از دارایی های خریداری شده ی بانک رشد نکنه، چه جوری میتونه باز همه ی سود هارو پرداخت کنه؟»

«واسه این هم بانک ها راه زیاد دارن، اما یکی از ساده ترین و کثیف ترین کارهایی که تقریبا ۹۵ درصد بانک ها هم انجام میدن اینه که مردم عادی پولشون رو توی بانک میزارن به این امید که مثلا سالی ۲۰ درصد سود دریافت کنند.

اون ها هم با پول مردم به آدم های دیگه ای که برای رشد کسب و کارشون دنبال سرمایه هستند، وام میدن با سود ۳۰ درصد!!
چه اتفاقی افتاد؟ بدون اینکه بانک خودش رو درگیر سرمایه گذاری توی بازار های مختلف کرده باشه، و فقط با تاسیس شعبه و دریافت

چرا بانک ها چاق شدند؟

سرمایه کلان از طرف سپرده گزار ها، ۱۰ درصد میره توی جیب خودش...»

تازه داشت درصد ها توی ذهنم جا میوفتاد که ۱۰ درصد یعنی چه مبلغ سنگینی برای بانک ها! به فرض اگه بانکی توی کمترین حالت ممکن سالانه ۵۰۰۰ میلیارد سرمایه جذب کنه و همه ی پولش رو هم وام بده، سودی که برای خودش باقی میمونه سالی ۵۰۰ میلیارد تومن میشه!!

بعد از کمی فکر کردن و حساب کردن سرانگشتی مبالغ مختلف به پیمان گفتم «پس برای همینکه که حتی بانک توی خیابون ممکنه دوتا شعبه هم داشته باشه، چون قطعا با جذب سرمایه از مردم و ادامه ی همین کاری که گفتم میتونن همه خرج های خودشون رو دربیارن!»

«تازه من بدترین حالت ممکن رو حساب کردم، چون سود ۲۰ درصد برای حساب های سپرده گذاری با مبلغ سنگین هست! مثلا مشتری باید حداقل ۱۰۰ میلیون به حسابش واریز کنه و به مدت یک سال به سپرده خودش دست نزنه، تا سود بالا دریافت کنه، و اگر اون ۱۰۰ میلیون حتی بشه ۹۹ میلیون، سود سالانش نصف میشه!

حالا فکر کن چند میلیون آدم هستن که سرمایه اون ها کمتر از ۱۰۰ میلیون میتونه باشه که سود به فرض ۱۰ درصد دریافت میکنن، در صورتی که جمع این مبلغ های خورد داخل بانک ها به چند صد میلیون هم میرسه که همه ی استفاده ی کامل رو فقط

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

بانک‌ها می‌برن...

چون قطره قطره جمع می‌شه اما برای بانک‌ها همیشه یه دریا سرمایه. برای همینه که هر روز شعبه زیاد میکنن، برای همینه که هر روز یه نرخ سود اعلام میکنند تا سرمایه بیشتری جذب کنند.»

«پس شاید توی سال‌های آینده مردم متوجه بشن که پول گذاشتن توی بانک و سود گرفتن کار غلطی باشه، اونموقع همه پول‌های خودشون رو وارد گزینه‌ی سرمایه‌گذاری بهتری کنند تا کشور ما از اقتصاد منابع محور به راحتی تبدیل بشه به کار محور! اینجوری دیگه تورم هم کمتر میشه.»

«حرف‌هایی که می‌زنی قشنگه، حتی در حد خیال و تصور هم حال آدم رو خوب میکنه. اما همونطور که گفتم درمان این طاعون نیاز به جراحی داره و این اتفاق هم کار امروز و فردا نیست!»

چون اگه همین حالا تمام مردم هم نه! فقط ۳۰ درصد از کسانی که پولشون رو توی بانک گذاشتن، اقدام به برداشت پولشون کنن بانک‌ها توانایی باز پرداخت دارند؟ نه! به هیچ عنوان، چون پول‌هایی که داخل بانک‌ها هستند هیچکدوم نقد نیستند.

شاید به چشم خیلی‌ها سپردن پول‌ها به بانک کم‌ریسک‌ترین گزینه باشه، اما کسی حواسش به این نیست که اگر روزی تمام سپرده‌گذارها تصمیم بگیرن سرمایه‌شون رو از بانک خارج کنند، بانک به هیییییچ عنوان نمیتونه پول همه سرمایه‌گذارها رو تامین

چرا بانک ها چاق شدند؟

کنه و به اون ها پس بده! چون بخشی از این نقدینگی رو وارد بازار مسکن و تجاری کرده ، بخشیش رو توی بورس و طلا و ارز برده و یه بخش خیلی زیادش هم دست مردمی هست که از بانک وام گرفتن و حالا دارن ماهانه اقساطش رو پرداخت میکنند.

درست مثل اتفاقی که توی بعضی از زمان ها برای سرمایه گذار ها میوفته، مثلا توی دوره اغتشاشات بعد از گرونی بنزین، خیلی از سرمایه گذار ها تصمیم گرفتن پولشون رو از بانک ها خارج کنند، چون میدونستن با گرون شدن بنزین و سه برابر شدن اون بلافاصله بقیه اجناس و دارایی ها هم گرون خواهند شد! پس این بهترین فرصت بود تا قید سود اندک بانکی رو بزنند و پولشون رو وارد بازار دیگه ای کنند.

اما متاسفانه بانک ها به دلیل عدم توانایی بازپرداخت این مبلغ سنگین پول های سپرده گذار ها رو خورد خورد و تیکه تیکه بهشون پرداخت میکرد!!

فکر کن پولت رو دو دستی بردی و گذاشتی داخل بانک و حال بعد از چند وقت تصمیم میگیری سرمایهت رو خارج کنی، اما حالا بانک سرمایهت رو به ده قسمت تقسیم کرده و ریز ریز داره پولت رو برمیگردونه، چون نقدینگی در اختیار نداره که بخواد همه پول رو یکجا پرداخت کنه.

اصلا برای همینه که بانک ها اجازه ی مطرح شدن و محبوب شدن بورس رو نمیدن! چون قطعا مردم وقتی ببینند که سرمایه گذاری توی بازار بورس هم جذابه و هم سود بیشتری رو به اون ها میده بلا فاصله پول های پارک شده رو از بانک خارج می کنند و سمت

چرا بانک ها چاق شدند؟

بورس سرازیر میشن، پس بهترین استراتژی بانک برای از دست ندادن این حجم از نقدینگی هم نگهداشتن پول مردم توی بانک هست»

یه بخش عمده ای رو برای وام ها پرداخت کردن که دست خودشون نیست، بقیه سرمایه ها هم یا داخل ملک یا بورس یا طلا و ارز قفل شده و نمیتونن بیرون بکشن!

نظام بانکداری ایران دچار یه چرخه ی باطل جذب پول+افزایش تورم+بلوکه شدن سرمایه شده.

پس اونها هم خوب میدونن که توانایی پرداخت اصل پول مردم به صورت یکجا و توی یه زمان مشخص رو ندارن، پس به همین روال ادامه میدن و تمام تلاششون رو میکنند تا مردم به سپرده های خودشون دست نزنند.»

من که با این بحثی که پیمان مطرحش کرده بود کاملا یاد اون راننده اسنپی که اصرار داشت تا پولش رو نقد واسش واریز کنم افتادم خیلی سریع پرسیدم: «راستی چرا اسنپ پول راننده هاش رو یکروز دست خودش نگه میداره و فردا به اون ها واریز میکنه؟!»

میتونه خیلی سریع پول رو انتقال بده، چون اسنپ که مثل بانک نیست که پولی که از مسافر هاش میگیره رو نگهداره و باهاش ملک یا سهام بخره، پس میتونه همون لحظه واریز کنه به حساب راننده هاش تا اینجوری بیشتر از همیشه خوش حسابی خودش رو ثابت بکنه.»

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

پیمان که کلی از سوال من خوشش اومده بود و داشت نفسش رو حبس میکرد تا با انرژی جواب سوال من رو بده گفت: «اتفاقا این هم کاملا به بانک‌ها و خود اسنپ مربوط میشه و این کار کاملا به نفع بانک و شرکت اسنپ خواهد بود.

فرض کن هر روز به حساب بانکی اسنپ چیزی نزدیک به ۱۰۰ میلیارد واریز بشه، به مثالم دقت کن! دارم میگم هر روز، یعنی توی فقط سه روز پولی که اسنپ دریافت میکنه میشه ۳۰۰ میلیارد که دقیقا مثل همون درآمد فعالی که مثال زدیم هر روز هست.

حالا اسنپ و بانک با همکاری هم میان و یه تکنیک عالی میزنن تا از اینجا هم سود ببرن. پول رو یک روز نگه میدارن تا اون ۱۰۰ میلیارد تومن همیشه داخل حسابشون باقی بمونه و از اون هم سود دریافت کنند. پس همیشه یه ۱۰۰ میلیارد ته حساب بانکی اسنپ هست که مربوط به حق حساب راننده‌های روز قبل میشه. پس تا فردا که این ۱۰۰ میلیارد رو به حساب بانکی راننده‌ها واریز کنند، یک ۱۰۰ میلیارد دیگه واریز میشه.

پس به همین راحتی اسنپ و بانک یک روز پول رو نگه میدارن تا این موجودی میلیاردی داخل حساب بانکی اون‌ها باقی بمونه، به همین راحتی و با یک روز تاخیر سود ۱۰۰ میلیارد پول رو دریافت می‌کنند. به این میگن دانش اقتصادی.

چون قطعا صبر کردن یک روزه برای راننده اتفاق خیلی فاجعه‌ای نیست و در نهایت با یک روز فاصله پول به حساب راننده واریز میشه، اما همون یک روز نقش بزرگی رو توی سود کردن شرکت و بانک ایجاد میکنه.

چرا بانک ها چاق شدند؟

فقط باید اقتصادی فکر کرد و از این حفره های مالی استفاده کرد، کاری که به راحتی شرکت های اپراتور سیمکارت هم انجام میدن. مثلاً به مسابقه راه میندازن تا هرکس داخلش شرکت کنه میتونه به قید قرعه برنده ۲۰۰ میلیون پول بشه! فقط کافیه که هر کسی از داخل حساب سیمکارتش مثلاً ۱۰۰۰ تومن به اون ها واریز کنه تا شانسی رو برای برنده شدن امتحان کنه.

حالا معلوم هست چند نفر میتونن توی این مسابقه شرکت کنند؟ معلوم هست که مجموع این ۱۰۰۰ تومن ها چقدر پول میشه که اون ها فقط ۲۰۰ میلیونش رو به یک نفر به قید قرعه پرداخت میکنند و بقیه پول رو هم به جیب میزنند. درست مثل داستان قرعه کشی برنده شدن خر مرده.

توی یک روستایی خر صاحب باغ از دنیا رفت و صاحب باغ تصمیم گرفت مسابقه ای برگزار کنه. روی تمامی اعلامیه های سطح شهر نوشت: اگر میخواهید برنده یک خر بشید، فقط کافیه ۵۰۰۰ تومن رو به حساب صندوق واریز کنید و به قید قرعه یک نفر برنده خواهد شد. بعد از استقبال خوبی که مردم از این مسابقه کردند، وقتی فقط یک روز تا قرعه کشی مونده بود یکی از دوستان صاحب خر مرده به اون گفت: ای دیوانه تو چرا این مسابقه رو برگزار کردی وقتی خودت خری نداری که جایزه بدی! تنها چیزی که از تو مونده یک خره مردهست که این رو هم به هر کسی بدی شکایت میکنه که چرا به جای یک خر زنده به اون خر مرده رسوندی. مرد در جواب حرف دوستش لبخندی زد و گفت: مشکلی نداره اگر اعتراض کرد ما می پذیریم و ۲۰۰۰ تومنش رو به اون پس میدیم.

حالا با پولی که جمع شده میتونیم یک خر برای خودمون بخریم ، بدون این که کسی از این بازی پولی کثیف اطلاع پیدا کرده باشه، پول یک خر زنده رو از جایزه یک خر مرده به دست آوردیم.»
من که خودم بارها توی این دام هایی که پیمان داشت میگفت گرفتار شده بودم با عصبانیت گفتم : «پس با این همه حقه بازی و کلاه برداری دولت باید یه تغییر اساسی به سیستمش بده تا این بازی ها جمع بشه.»

«به نظرم تغییر توی اقتصاد کشور و سیاست های مدیریت مالی که قطعاً غلط و اشتباه هست، و تبدیل شدن از اقتصاد بانک محور به اقتصاد کار محور به این راحتی ها و توی زمان کم شدنی نیست. اما میشه یه انتخاب کرد، اون هم جای غر زدن و نفرین به تاریکی شب و خاموشی شهر، که آوردن خورشید یا روشن کردن همه ی خونه ها قطعاً کار من و تو نیست ، بهترین انتخاب اینه که بلند بشیم و شمعی روشن کنیم تا حداقل خودمون و عزیز های زندگیمون اسیر این تاریکی و ظلمات نشیم.»

میگن جای آباد کردن کل شهر سعی کن آبادی رو از جلو در خونه ی خودت شروع کنی.

این یعنی ما دیگه سعی نکنیم از ترس رسوا شدن، خودمون رو همرنگ جماعت کنیم! یعنی به فکر این باشیم که همه ی آدم های موفق و ثروتمند با فرمولی غیر از چیزی که از بچگی به ما دیکته شده به قله رسیدن! پس باید راه رو عوض کنیم تا مقصد هم تغییر کنه»

چرا بانک ها چاق شدند؟

با صحبت های پیمان یه احساس حماسی خاصی به من دست داد و با هیجان خاصی گفتم «خیلی هم عالی».
من آماده ام! از کجا باید شروع کنیم؟»

با لبخندی که در کسری از ثانیه تبدیل به قهقهه شد گفت «مثل اینکه واقعا فکر کردی میخوایم بریم کوه نوردی. اولین اصل تغییر اینه که هوش مالی خودت رو تقویت کنی، این کار رو هم دقیقا باید از این سن یا حتی زود تر شروع کنی! ای کاش توی مدرسه هامون به جای درس های اشتباهی مثل ب م م و ک م م یا پیوندکوالانسی اتم ها یه کتاب هوش مالی به ما یاد میدادن...»

یا حد اقل می فهمیدیم پس انداز کردن با سرمایه گذاری کردن چه فرقی باهم دارند!

اما یاد نمیدن چون همه دلشون میخواد ما جزء اون ۹۰ درصد جامعه باشیم و راضی به حقوق آب باریکه و قطره چکانی، فقط برای دولت ها کار کنیم! البته این تنها مختص ایران هم نیست، این آمار ۱۰ درصدی ثروتمندان دنیا توی همه ی دنیا هست. اما این انتخاب ماست که بخوایم ۹۰ درصدی باشیم یا ده درصدی.»

این روز ها تا دلت بخواد آدم تحصیل کرده بی کار توی جامعه زیاد داریم، اما جالب اینجاست کسی که حساب کتاب سرش میشه و بلده چجوری روز به روز برای سرمایه خودش راه درست برای زیاد کردنش پیدا کنه کم داریم.

همه ما متوجه شدیم که با این تورم شدیدی که توی کشور ما

چرا بانک ها چاق شدند؟

وجود داره، حتی اگر بالا ترین حقوق رو دریافت کنیم و کم ترین خرج رو هم داشته باشیم بازهم با پس انداز کردن سرمایه خودمون به هیچ جا نمیرسیم. پس راه چاره چی میتونه باشه؟ اینکه ببینیم چطوری سواد مالی خودمون رو تقویت کنیم و بفهمیم چطوری سرمایه خودمون رو مدیریت کنیم تا جای کم شدن و آب رفتن ارزش پولمون، هر روز بیشترش بکنیم و برای خودمون چاه های آب جدید حفر کنیم.

میخوام یه آمار خیلی عجیب رو بهت بدم تا کاملا متوجه بشی که توی ایران سرمایه گذاری و یادگرفتن سواد مالی چقدر مهمه و حتی از نون شب واجب تره!

طبق امار رسمی که وجود داره ۵۷ درصد از درآمد مردم ایران از راهی غیر از کار کردن به دست میاد!! میدونی این یعنی چی؟ این یعنی همون چاه آبی که من بهت گفتم.

بزار برات چند تا مثال بزنم تا کاملا این درصد رو درک کنی، فرد بازنشسته ای رو تصور کن که داره ماهانه حقوق بازنشستگی خودش رو از دولت دریافت میکنه. اما در کنار این حقوق، سال ها قبل یک واحد آپارتمان خریده و اون رو اجاره داده، بخشی از پولش رو سهام خریده و بخشی دیگه از پولش رو هم توی بانک نگه میداره.

شاید باورش سخت باشه اما حقوق بازنشستگی این آدم از مابقی درآمد هایی که از راه های دیگه داره به دست میاره خیلی خیلی کمتره! چون تونسته یه روزی برای خودش دارایی هایی رو خرید کنه که حالا با درآمدی که از اون ها دریافت میکنه زندگیش رو می

چرا بانک‌ها چاق شدند؟

چرخونه. پس این آدم ۳۰ سال شبانه روز زحمت کشیده تا روزی با حقوق بازنشستگی بتونه توی رفاه کامل زندگی کنه، اما حالا با وجود تورم حقوقی که دریافت میکنه به تنهایی کافی نیست و بخش عمده نیازهای مالیش رو از راه‌هایی غیر از حقوقش دریافت میکنه. این فقط یک مثال از فرد بازنشسته بود، اما داستان فقط این نیست، همه مردم اگر بتونن برای خودشون راهی پیدا کنند تا ثروتشون رو تبدیل به دارایی درست بکنند، بعد از گذشت چند سال اون دارایی انقدر ارزشمند میشه که سرمایه‌ی اولیه برای خریدش رو توی چند سال به طور کلی درمیاره و مابقی فقط سودی هست که به دست آورده.

همه ما حداقل یکبار گذرمون به پاساژ علاءالدین تهران خورده یا اسمش رو شنیدیم. این پاساژ برای یک نفر هست به اسم حاجی علاءالدین که سال‌ها قبل کارش رو از یه زیر پله شروع کرده، اما تونسته از همونجا و با کارش پول دربیاره و بلافاصله پولش رو تبدیل به مغازه و حجره کنه و این‌ها انقدر زود رشد کردن و بزرگ شدن و الان مطرح‌ترین و با قدمت‌ترین پاساژ تهران رو به اسم خودش بکنه.

این آدم قطعا اول کارش خیلی زحمت کشیده و درآمد کسب کرده، اما تونسته با درآمدش بهترین دارایی رو بخره و روز به روز ارزش اون بیشتر شده و حالا صاحب این ثروت شده. اگر با دقت به گذشته‌ی بزرگ‌ترین سازنده‌های ایران نگاه کنیم در کمال تعجب متوجه میشیم که ۹۹ درصد اون‌ها توی اول مسیر نه ثروتی داشتن و نه ارثی به اون‌ها رسیده! تازه خیلی از اون‌ها هم یه بنا یا نقاش ساده ساختمون بودن. اما تونستن با قدم‌های

چرا بانک ها چاق شدند؟

کوچیک به نتایج بزرگ برسند. این یعنی اثر مرکب یا بهتر بگم سود مرکب.

اما واسه اینکه سود مرکب رو بهتر یاد بگیری بیا باهم یه بازی جذاب انجام بدیم:

فرض کن که تو برای استخدام توی یه شرکت عالی واردش شدی و به مدت یک ماه میخوای با اون ها همکاری کنی، حالا برای گرفتن حقوق بین دوتا روش حق انتخاب داری و هر قراردادی که تو خواستی رو میتونی انتخاب کنی. قرار داد اول اینجوریه که به مدت ۳۰ روز و هر روز ۲۰۰ هزار تومن دریافت میکنی.

قرارداد دوم اما یکم متفاوته! تو روز اول فقط یک ریال حقوق میگیری اما روز دوم حقوق ضربدر دو میشه و دو ریال میگیری، این روال هر روز ادامه پیدا میکنه و حقوق میشه دوبرابر روز قبل. انتخاب تو کدوم قرار داده؟»

من که توی ذهنم داشتم حساب میکردم توی مدل اول تا نیمه ی ماه با روزی ۲۰۰ هزار تومن میتونم ۳ میلیون تومن به جیب بزنم و برعکس توی قرار داد دوم فقط چیزی نزدیک به ۳۰ هزار تومن ته جیبم رو گرفته! بدون معطلی گفتم: «معلومه که قرارداد اول رو انتخاب میکنم، اینجوری تا آخر ماه ۶ میلیون حقوق گرفتم.» پیمان که کاملاً مطمئن بود من قرارداد اول رو انتخاب میکنم با چند ثانیه سکوت و لبخند به من نگاه کرد و گفت: «چرا قرارداد دوم رو انتخاب نکردی؟»

چرا بانک ها چاق شدند؟

منم بلافاصله گفتم: «چون توی ذهنم حساب کتاب کردم، دیدم اگر نصف ماه صبر کنم فقط ۳۰ هزار تومن دارم، مگه دیوانه ام دومی رو انتخاب کنم!»

«تا روز پانزدهم رو کاملا درست حساب کردی، اما برای قرارداد دوم بازی از روز بیستم به بعد جذاب تر میشه، چون هر بار مبلغ دریافتی تو دو برابر میشه و از یه جایی به بعد فقط به صفر های جلوی حقوقت چندین رقم اضافه میشه.

تو اگر قرارداد اول رو انتخاب کنی ۶ میلیون پول گرفتی اما اگر هوشمندانه دومی رو انتخاب کنی توی روز آخر تو صاحب چیزی نزدیک به یک میلیارد پول شدی! به این میگن اثر مرکب و رشد تصاعدی سرمایه.»

من که داشتم به شدت تاسف میخوردم که چرا قرارداد دوم رو انتخاب نکردم و انگار همین الان یک میلیارد از جیب خودم از دست دادم گفتم: «چرا انقدر تفاوت وجود داره؟! چجوری از یک ریال توی ۳۰ روز رسیدیم به یک میلیارد؟!»

«فقط و فقط به خاطر قانون شیرین تصاعد و رشد تصاعدی سرمایه. برای همینه که ثروتمندا هر روز ثروتشون بیشتر و بیشتر میشه، برای همینه که یه کارگر ساده یا یه بنا بعد از چند سال و با چند بار دو برابر کردن سرمایه اش، پولش انقدر زیاد میشه.

از یه جایی به بعد دیگه نیازی نیست کاری بکنی! چون این تصاعد خودش راه خودش رو ادامه میده. اصلا واسه همینه که قدیمیا میگن پول، پول میاره.

چرا بانک ها چاق شدند؟

واسه درک بهتر اثر مرکب میخوام یه سوال دیگه از تو بپرسم، پس با دقت گوش کن:

فرض کن یه کاغذی رو داری، من از تو میخوام که اون رو ۵۰ بار پشت سر هم و هر بار از وسط تا بزنی، به نظرت قطر این کاغذ موقع تای پنجاهم چقدر میشه؟»

این دفعه نمیخواستم جواب اشتباه بدم! پس قشنگ تصور کردم و محاسبه انجام دادم و توی ذهنم به این نتیجه رسیدم: «تقریباً کاغذ من نزدیک به ۱۰۰ برابر شده! چون علاوه بر اینکه انگار ۵۰ تا کاغذ روی هم چیده میشه، به خاطر اینکه با تا زدن دوبرابر شده، پس قطر کاغذ میشه ۱۰۰ برابر.»

«میشه قطرش رو به صورت سانتی متر ، متر ، کیلومتر ، یا هر معیاری که فکر میکنی به من بگی؟»
«با توجه به قطر کاغذ ها و تصور یه دفتر ۱۰۰ برگ، چیزی نزدیک به ۵ سانتی متر»

باز هم خندید و گفت: «اگر بتونیم یه کاغذ رو پنجاه بار پشت سر هم تا بزنینم، قطر کاغذ به اندازه ی فاصله زمین تا خورشید یا شاید هم بیشتر خواهد شد! چون تو حواست نیست که با هر بار تا زدن اندازه کاغذ داره دو برابر میشه! مثلاً کاغذ ۱۰۰ برگ به یکباره به ۲۰۰ بعد ۴۰۰ ، ۸۰۰ ، ۱۶۰۰ ، ۳۲۰۰ و... که اگر این اتفاق پنجاه بار انجام بشه ما رو مستقیم به خورشید وصل میکنه.

این داستان سود مرکب و اثر تصاعد هست، که اگر خوب متوجه بشی اون وقت میتونی بفهمی چقدر راحت و فقط با چند بار دو برابر

چرا بانک ها چاق شدند؟

کردن سرمایه میتونی حتی با جزئی ترین و کمترین حقوقت هم به نوک قله های مالی برسی.

اثر مرکب چیست؟

$$(1.00)^{365} = 1.00$$

$$(1.01)^{365} = 37.7$$

ویفیش

ای کاش توی مدرسه جای یاد دادن مشتق و انتگرال و انواع اتحاد و هزار تا مبحث دیگه بیشتر از تصاعد و رشد و سود مرکب بهمون میگفتن، تا بیشتر توی زندگی به کارمون بیاد. چون اصلا قانون اثر مرکب یعنی قدم های کوچیک و ریز ریز اما مداوم و رسیدن به نتیجه عالی توی طولانی مدت.

یادمه روی دیوار باشگاهی که میرفتم بزرگ نوشته بود: لاغری به کم کردن قاشق های برنج توی یک هفته نیست! لاغری یعنی کم کردن دونه های برنج توی یک سال. این یعنی اثر مرکب تناسب اندام با انجام کار های کوچیک توی زمان طولانی.

فقط اولاً باید تصاعد رو خوب متوجه بشی، دوماً انقدر دانش اقتصادیت رو بالا ببری تا خودت بازار سود ده رو پیدا کنی و سرمایه رو به اون بسپاری و هر بار با آنالیز درست و مطالعه دقیق

چرا بانک ها چاق شدند؟

و حتی گاهی اوقات مشورت با افراد متخصص بتونی بهترین بازار و بهترین محل پارک سرمایه ات رو پیدا کنی.
این آدم ها یاد میگیرن تا هیچ وقت کار نکنن که به پول و حقوق برسن، بلکه یادمیگیرن انتخاب های درستی رو انجام بدن که پول برای اون ها کار کنه. ثروتمندا به جای اینکه برده پول باشند، کاری میکنند که پول برده اون ها باشه.

کاری که متاسفانه کمتر از ۱۰ درصد جامعه انجامش میدن. «چطوری میتونم به این استعداد دست پیدا کنم؟ چون من نمیخوام مثل ۹۰ درصد مردم باشم و راه اشتباه رو برم و یک عمر تلاش کنم ، عرق بریزم ، کار کنم و در نهایت مجبور باشم باز هم برای ادامه زندگی بدوم! من میخوام ۱۰ درصدی باشم»

بدون مکث و با صدای بلند و مشت های گره کرده گفتم «من میخوام ۱۰ درصدی باشم»

اون هم دست مشت کرده ی من رو گرفت و با همون قدرت صدای من گفت «پس باید کار هایی رو انجام بدی که ۹۰ درصد جامعه هیچوقت انجام نمیدن. اون ها یک شعار بی نظیر دارن و هر روز با این شعار رو زندگی میکنند : امروز کارهایی رو انجام میدیم که کسی حاضر نیست انجام بده، تا فردا کار هایی رو انجام بدیم که کسی قادر نیست انجام بده.

آدم های معمولی اهل مطالعه نیستند، اون ها بخش عمده زمانشون رو داخل اینترنت و اینستاگرام و تلگرام میگذرونند.

چرا بانک ها چاق شدند؟

آدم های معمولی اهل ریسک کردن نیستند ، آدم های معمولی درباره اهدافشون صحبت نمیکنند ، آدم های معمولی برای بهتر کردن خودشون وقت نمیگذارند ، آدم های معمولی آموزش نمی بینن و فکر می کنن همه چیز رو از قبل بلدن ، آدم های معمولی بعد از اولین شکست جا میزنن و فکر می کنند برای این کار ساخته نشدن.

واسه اینکه شبیه آدم موفق ها بشی حتما نباید یه سری کار ها رو انجام بدی! فقط کافیه ببینی آدم معمولی ها و البته اکثریت جامعه دارن چیکار میکنن؟ تو فقط نباید اون کار ها رو انجام بدی، چون اون ها فقط از بقیه تقلید می کنن.

تو باید بدونی و باور داشته باشی که منحصر به فرد آفریده شدی ، قصه ی زندگی تو توی هیچ جا نوشته نشده و تو شبیه هیچ کس نیستی، **تو باید قهرمان زندگی خودت باشی!** باید قصه **زندگی خودت رو بنویسی**، چون تو هدیه خدا روی زمین هستی. به اثر انگشتت نگاه کن! **اثر انگشت هیچ کس مثل تو نیست!** این یعنی **امضای خدا برای خلقت تو**. پس تو هم کاری کن که امضای خودت رو توی جهان ثبت کنی، تا تاثیر گذار باشی، تا وقتی از این دنیا رفتی یه تاثیری توی زندگی دیگران یا حداقل عزیزای زندگیت گذاشته باشی که بعدها، از تو به نیکی یاد کنند.

در حال حاضر میلیارد ها انسان هستن که از این دنیا رفتن، بعد از مرگشون هم یه عده چند روزی براشون گریه و زاری کردن و بعد هم همه چیز تموم شده و ته شرایط عادی برگشته! خیلی زود از ذهن جهان پاک شدن! حتی نزدیک ترین آدم های اطرافشون هم

چرا بانک ها چاق شدند؟

بعد از گذشت چند وقت دیگه یادی از اون ها نمیکنن. توی این دنیاست که باید هنر موندگار شدن رو یاد بگیری، هنر تاثیر گذاشتن ، هنر الگو بودن .

اگر همیشه کار کنی ، اگر همیشه دنبال پول بدویی ، اگر همیشه کار تکراری انجام بدی و هر روز مثل یه ربات کارت رو تکرار کنی پس چیکار کردی برای تاثیر گذاشتن؟ توهم میشی یکی مثل ۹۹ درصد اون هایی که زیر خروار ها خاک جسمشون و البته یاد و خاطرشون نابود شده ، اما راز موفقیت توی متفاوت بودن هست.

پس دست از معمولی زندگی کردن بکش! ریسک کن ، تجربه کن ، اشتباه کن ، درس بگیر ، دوباره تلاش کن. تا حالا یه بچه رو دیدی واسه یاد گرفتن راه رفتن بعد از اولین باری که زمین خورد به خودش بگه تو نمیتونی؟ تو برای این کار ساخته نشدی؟ اون بچه تلاش میکنه چون میدونه بخشی از پروسه ی پیشرفت توی راه رفتنش همین زمین خوردن هاست.

ثروت سازی رو یادبگیر، چون مهم ترین دغدغه ما آدم ها برای تجربه نکردن چیز جدید اینه که همیشه داریم پول جمع میکنیم تا با پولی که بدست آوردیم به آرزو هامون برسیم، اما قافل از اینکه ما با برآورده کردن هدف ها و آرزو هامونه که میتونیم به ثروت برسیم.

اصلا ثروت نتیجه ی موفقیتته، نه اینکه نتیجه ی موفقیت ثروتمند شدن باشه.

چرا بانک ها چاق شدند؟

پس جای اینکه تو کار کنی و پولت رو دو دستی بسپری به کس دیگه تا اون تورو خوشبخت کنه، خودت برای خوشبخت شدن دست به کار شو، رابرت کیوساکی یکی از ثروتمند های دنیا توی خاطراتش می نویسه: روزی به خاطر ماشین جدید و لوکسی که صاحب کارم خریده بود به اون تبریک گفتم، اما میدونی اون توی جواب به من چی گفت؟

گفت: اگر قول بدی توی کسب و کار من بیشتر تلاش کنی و بیشتر به کاری که به تو میسپارم تمرکز کنی، منم قول میدم سال دیگه مدل جدید تر این ماشین رو برای خودم بخرم!!

پس چرا به جای چاق کردن جیب صاحب کار ، بانک ، مدیر شرکت ، کمپانی های بزرگ جهان جیب و ذهن و توانایی های خودمون رو چاق نکنیم؟! اون ها دوست دارن ما لاغر باشیم و به ما فرمول چاق شدن رو یاد ندن! چون بیشترین سود اون ها از لاغری و توقع کم ما از دنیا و جاه طلبی بیشتر خودشون هست. تا ما تلاش کنیم و اون ها نتیجه ی تلاش های مارو درو کنند.

اولین راه متفاوت بودن این هست که سعی کنیم روی دانش و آگاهی خودمون سرمایه گذاری کنیم، برای این سرمایه گذاری باید بیشتر و بیشتر و بیشتر یاد بگیریم. پس شروع به آموزش دیدن کن! در برابر انسان های موفق شاگردی کن و یادبگیر. مثلا کتاب بخون! یادت باشه با خوندن کتاب آدم های موفق، انگار رو به روی یه آدم ثروتمند نشستی و اون داره با تو حرف میزنه و نصیحتت میکنه.

چرا بانک ها چاق شدند؟

البته نه از اون نصیحت های پدر بزرگ و عمو و دایی که همیشه به ما میگفتند: برو سخت درس بخون تا شاگرد اول بشی، تا مدرک بگیری، تا یه جایی استخدام بشی، تا بیمه بشی، تا ۳۰ سال کاری رو که دوست نداری مثل ماشین انجام بدی، تا یک روز بازنشست بشی، تا از دولت حقوق باز نشستگی بگیری...

چیزی شبیه چرخه ی من بدو آهو بدو.
آدم های موفق میگن: برای پول کار نکن تا به آسایش برسی!
چون انقدر دنبال پول میدوی که یادت میره دنبال آسایش
بودی و کل زندگیت رو دويدی!
اونا میگن کاری کن که پول برای تو کار کنه.
بزار بهتر بگم: یادبگیر تا برده پول نباشی، بلکه پول رو برده
خودت کن...

برای برده نبودن اول از هرچیز تلاش کن تا یادبگیری، تمرین کن و شکست رو بپذیر و تکرار کن

چرا بانک ها چاق شدند؟

برای شروع کتاب های زیر رو بخون و سعی کن روش زندگی قبلیت
رو کنار بگذاری و رفته رفته شبیه سبک زندگی این نویسنده ها
بشی:»

پدر پولدار پدر بی پول (رابرت کیوساکی)

جادوی فکر بزرگ (دیوید جی شوارتز)

ثروتمندترین مرد بابل (جورج سیمیونل کلاسون)

اسرار ذهن ثروتمند (تی هارو اکر)

دسیسه ی ثروتمندان (رابرت کیوساکی)

بیندیشید و ثروتمند شوید (ناپلئون هیل)

پول قاعده ی بازی (آنتونی رابینز)

گلوله برفی (آلیس شرودر)

چرا می خواهیم ثروتمند باشیم (رابرت کیوساکی، دونالد
ترامپ)

حرف آخر

امیدوارم با داستانی که براتون روایت شد و شما رو با شخصیت کنجکاو این قصه همراهی کردم، جواب سوال روی جلد کتاب رو گرفته باشید.

بانک ها چاق شدند چون ما خواستیم تا به جای فکر کردن به جواب این سوال، بیشتر به فکر تلاش برای هم‌رنگ جماعت شدن از ترس رسوا شدن بودیم.

بانک ها چاق شدند چون ما به جای چاق کردن ذهن، طرز فکر و پرورش توانایی های مالی خودمون به فکر یک راه برای خوردن لقمه ی حاضر و آماده بودیم.

بانک ها چاق شدند چون ما همیشه دنبال یک راه راحت و بدون دردسر بودیم تا کسای دیگه تلاش کنند و فکر کنند که چطوری سرمایه ما رو زیاد کنند و ما هم یه گوشه بشینیم و پامون رو روی پامون بندازیم و سود های سرمایه گذاریمون هر روز ما رو ثروتمند تر از دیروز بکنه.

غافل از اینکه پنیر مجانی داخل تله موش هست و راه گیر نکردن توی این تله، پیدا کردن پنیر خوش مزه ی خودمون داخل هزار توی زندگیه. شاید پیدا کردن پنیر سخت و طاقت فرسا باشه! شاید به دنبال پنیر گشتن داخل هزار تو گرسنگی، ترس، تاریکی و ناامیدی رو به همراه داشته باشه! اما خبری از تله ی از پیش ساخته شده برای شکار ما نیست.

چرا بانک ها چاق شدند؟

اینکه داخل هزار توها به دنبال پنیر باشیم و زجر بکشیم و تا به چیزی که میخوایم برسیم خیلی بهتر از اینه که اسیر دامی بشیم که از قبل برای ما ساخته شده و با نقشه ی قبلی ما رو با پای خودمون به محل قتل خودمون میبرن.

بیاید اینبار با فکر و قبل از شروع به حرکت اول انتهای مسیر رو تماشا کنیم تا متوجه بشیم آیا این مسیری که قصد رفتن به داخلش رو داریم باعث سعادت و خوشبختی کسی شده؟

کسی بوده که با راه رفتن توی این مسیر ره رسیدن به خوشبختی و رفاه مالی رو برای خودش هموار کنه؟

کسی بوده که این مسیر تکراری و پشت سر هم که حتی یک ماشین، یک ربات هم میتونه اون رو انجام بده و هر روز صبح بیدار بشه و سرکار بره و یک کار تکراری رو انجام بده و بعد غروب با خستگی زیاد به خونه برگرده و شب هم زود بخوابه تا صبح بیدار بشه، سر ماه حقوقش رو دریافت کنه و باهش بتونه خرج خوراک و پوشاکش رو بده و بقیه پول رو هم به رسم امانت داخل بانک نگهداره. بدون اینکه زندگی خودش رو درگیر ماجرا جویی های جذاب کنه و مشغول سفر کردن و لذت بردن از زندگی بشه.

مثل چرخه ای شبیه به جمله ی من بدو آهو بدو، آخر هم نه آهوپی شکار میشه و نه شکمی سیر... فقط یک نفر تمام عمرش رو به دنبال خوش بختی دویده غافل از اینکه خوش بختی یعنی طی کردن مسیر و نه رسیدن به انتهای مسیر! چون آخر راه چیزی جز مرگ انتظار ما آدم ها رو نمیکشه.

پس چرا کل عمر خودمون رو صرف انجام کاری رو کنیم که به اون هیچ علاقه ای نداریم و فقط به خاطر گرفتن حقوق برای امرار

معاش زندگی روز های خودمون رو پشت هم سیاه کنیم، با یک طرح ثابت ، بایک مداد ثابت و حتی با یک رنگ ثابت! بدون ذره ای تنوع و رنگ و نقش های جدید. شاید الان شما به عنون خواننده ی این کتاب به من بخندید و بگید برای تغییر دادن شغل و شروع زندگی جدید خیلی براتون دیر شده و شما محکوم به پایان دادن این شغل ناراضی کننده هستید، اما بیایید حداقل چیزی رو تغییر بدید که برای عوض کردنش هنوز دیر نشده:

بیایید اینبار برای انتخاب محل سرمایه گذاری پول هایی که ریال به ریالش رو با کار کردن و سختی کشیدن به دست آوردیم، به اندازه ی وسواسی که موقع خرید یک لباس داریم و حاضریم چندین مغازه رو زیر و رو کنیم وقت بگذاریم.

چون شاید پیراهن و شلوار ما نهایت بیست بار همراه ما توی مسیر زندگی باشن اما سرمایه گذاری ما نتیجه ای دائمی و همیشگی توی تک تک لحظات آینده ما خواهد داشت.

بیایید پای انتخابی که برای سرمایه گذاری کردیم بایستیم و با منطق و عقل انتخابش کنیم، نه از روی راحت طلبی و نگاه و تبعیت از بقیه. بیایید برای کار هایی که انجام میدیم از قبل یک دلیل قانع کننده داشته باشیم که با عقل و منطق و مشورت بررسی شده، نه بر اساس احساس.

بیایید تا با یاد گیری اصول مالی و دانش سرمایه گذاری ، قربانی دام های از پیش تعیین شده نباشیم...